Las colecciones de Documentos de Trabajo del CIDE representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es). ❖ D.R. © 1997, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., carretera México–Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210 México, D. F., tel. 727-9800, fax: 292-1304 y 570-4277. ❖ Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido como el estilo y la redacción son responsabilidad exclusiva suya.

CIDE

NÚMERO 43

Juan Rosellón

EL EFECTO DEL TLC EN LAS RELACIONES DE COMERCIO E INVERSIÓN ENTRE LA CE Y MÉXICO EN EL SECTOR MANUFACTURERO: UNA RESEÑA DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

I. Introducción

1. Presentación

El objetivo del presente estudio es analizar las relaciones comerciales y de inversión de México con la Comunidad Europea (CE) para el sector manufacturero (exceptuando los productos cubiertos en el Acuerdo Multifibras), en el contexto del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC). En principio, parece difícil pronosticar con precisión cual será el efecto del TLC sobre el futuro de estas relaciones. Este efecto estará en función de qué tanto crecerá la economía mexicana y de cuál será el comportamiento a futuro de las economías que conforman la CE ante el TLC.

Para la CE, la incorporación de México al TLC promete que el mercado de este país será cada vez más estable y dinámico, a medida que el acuerdo comercial se consolide. Esto puede llevar a que el interés de los exportadores e inversionistas europeos por México (que ya ha ido creciendo a partir del proceso de liberalización de la economía mexicana iniciado a mediados de los ochenta) se incremente cada vez más.

Sin embargo, es evidente que los efectos del TLC sobre el sector manufacturero deben ser analizados en un nivel de desagregación considerable. Esto con el fin de tener una idea precisa de cuáles productos de la CE pueden ser desplazados en el mercado mexicano por productos estadunidenses. Intuitivamente, es posible inferir que la desviación comercial en perjuicio de las manufacturas de la CE pudiera no ser tan seria. Esto en función de que muchas de las manufacturas que la CE comercia tienen una elasticidad de sustitución muy baja con respecto de manufacturas de otros países. Asimismo, el crecimiento de la economía mexicana se prevé lo suficientemente importante para que se incremente en México no sólo la demanda de productos norteamericanos, sino también la demanda de productos provenientes del resto del mundo.

No obstante, existen algunos productos manufactureros que la CE exporta a México que sí pudieran verse afectados. Tales productos serían aquellos que enfrentan un arancel mayor en México que el arancel preferencial que productos similares norteamericanos gozarán a raíz del TLC. Sin embargo, la desgravación arancelaria que dictará el TLC será hecha, en general, de manera gradual. Esto implica que la desviación de comercio para estos productos pudiera no ser tan severa.

En lo que respecta a inversión, podría también esperarse que los flujos de la CE a México aumenten por un esperado incremento en el PIB mexicano. Esto gracias a que la inversión de la CE tradicionalmente es atraída por los incentivos que ofrecen los mercados domésticos. Asimismo, el TLC presenta la oportunidad de que empresas de terceros países utilicen a México como plataforma de abastecimiento del mercado estadunidense. Aunque tal oportunidad está claramente regulada por las reglas de origen, la inversión europea no puede ignorar los beneficios que se pudieran derivar de la triangulación comercial.

Por otra parte, el propio desarrollo de la CE hacia un Mercado Único Europeo (MUE) puede también influir en el comportamiento de las relaciones comerciales y de inversión europeo-mexicanas en el marco del TLC. Una CE con más poder económico puede permitir que los productos y la inversión mexicanos tengan acceso al mercado europeo. Asimismo, una CE con una economía más eficiente generará empresas más competitivas capaces de exportar capitales hacia diversos mercados internacionales (como el mexicano).

En realidad, la creación del MUE y el ingreso de México al TLC representan opciones de diversificación de mercados para los productores europeos y mexicanos. La firma del acuerdo Marco de Cooperación (efectuada en abril de 1991) entre México y la CE avala este hecho, ya que se trata de uno de los instrumentos más amplios de cooperación entre la CE y cualquier otro país de Latinoamérica. Este acuerdo considera, además de los temas estrictamente comerciales, los temas relativos a la cooperación científico-técnica y al financiamiento. Asimismo, el acuerdo persigue de modo explícito el objetivo de conferir un papel activo a las empresas y a sus organismos representativos. Los objetivos del acuerdo apuntan a reforzar y diversificar vínculos, contribuir al desarrollo de las economías, abrir nuevas fuentes de abastecimiento e impulsar el progreso científico y tecnológico. El texto del Acuerdo promueve específicamente diversas coinversiones (como por ejemplo las del sector agropecuario).

2. Situación actual y tendencias recientes de los vínculos entre México y la CE en el sector manufacturero

2.1. Comercio

Hemos realizado un análisis específico para abordar el estudio de la situación actual y las tendencias recientes del comercio entre la CE y México. En este análisis hemos considerado a los siguientes países de la CE: Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido, y hemos considerado datos de 1990 a 1993. Además, sólo hemos tomado en cuenta varias manufacturas del comercio México-CE que no están cubiertas por el Acuerdo Multifibras (esto es, hemos excluido del análisis a productos textiles, de confección y calzado), y se ha dado un grado de agregación mínimo a los grupos de manufacturas basado en la metodología de Kurt Unger (Unger, 1990, pp. 42-89). En el anexo 2, al final del documento, se presenta una descripción detallada de las manufacturas que consideramos y de la forma en que las agregamos.

El análisis de las importaciones de México provenientes de la CE ha arrojado los siguientes resultados:

1) La tasa anual de crecimiento de las importaciones totales de las manufacturas consideradas ha sido positiva en los dos últimos años del periodo considerado: 0.31 en 1992 y 0.29 en 1993.

2) Con el propósito de estudiar la relevancia de las importaciones de manufacturas

que México realiza de la CE con respecto del total de las importaciones manufactureras mexicanas, hemos elaborado el cuadro 1.1. En este cuadro analizamos el porcentaje que las importaciones europeas de un concepto de manufacturas representó con respecto del total importado de ese concepto. Así, por ejemplo, en 1992, del total de las importaciones de máquinas para ordeñar que México hizo del resto del mundo, 18.6% lo adquirió de países de la CE. Algunos hechos resaltables del cuadro 1.1 son:

a) En el rubro de máquinas y herramientas, las importaciones de máquinas de ordeñar de la CE han ido disminuyendo su relevancia, mientras que las importaciones de instrumentos para pesar han ido aumentando su participación con respecto del total de instrumentos para pesar importados.

b) Las importaciones europeas de manufacturas de hierro y acero representaron, en 1990, 31.7% del total de importaciones de manufacturas de hierro y acero. Sin embargo, a partir de 1991 las importaciones europeas de este concepto manufacturero han ido disminuyendo de tal forma que, en 1993, sólo 9.6% de las importaciones totales de manufacturas de hierro y acero provinieron de la CE.

c) Las importaciones europeas de manufacturas de corcho también han sido importantes en los últimos años, representando 26% de las importaciones totales de manufacturas de corcho en 1990 y 31.3% en 1993.

d) Las importaciones de la CE de productos químicos se han incrementado notablemente. En 1990 sólo 9.81% de las importaciones totales de productos químicos provinieron de Europa, mientras que en 1993 dicho porcentaje subió a 23.38.

e) Asimismo las importaciones de juguetes europeos se han incrementado notablemente. Las participaciones porcentuales de estas manufacturas fueron bajas hasta 1992 (2.0, 2.2 y 6.4% en 1990, 1991 y 1992, respectivamente) pero en 1993 dicha participación se elevó a 23.1 por ciento.

3) Para tener una mejor idea de la composición de las importaciones manufactureras que México hace de la CE, hemos elaborado el análisis plasmado en el cuadro 1.2. En este cuadro, se presenta la participación de las importaciones de cada uno de los conceptos manufactureros con respecto del total de importaciones provenientes de la CE. Algunos de los resultados más importantes de este análisis son:

a) En 1990, México importó fundamentalmente alimentos, bebidas y tabaco de la CE. Este concepto manufacturero representó 61.03% de las importaciones totales de la CE. En segundo lugar, México importó manufacturas de hierro y acero (14.63% de las importaciones totales de la CE) y, en tercer lugar, teléfonos, grabadoras y tocadiscos (7.31 por ciento).

b) Para 1991, alimentos, bebidas y tabaco siguieron en primer lugar en cuanto a participación de las importaciones europeas totales, mientras que calculadoras y computadoras subió al segundo lugar. Asimismo, hay que resaltar el incremento en la participación de manufacturas de transporte, que alcanzó 10.91 por ciento.

c) En los dos últimos años del análisis, alimentos, bebidas y tabaco continuó en primer lugar de participación porcentual (39.23 y 30.55% en 1992 y 1993, respectivamente), mientras que manufacturas de hierro y acero y equipo eléctrico se mantienen con porcentajes relativamente importantes. Además, en los dos últimos años, nuevos

Cuadro 1.1
Participación porcentual de las importaciones manufactureras de la CE respecto a las importaciones totales (por concepto de manufactura)

Concepto	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*
Alimentos, bebidas y tabaco	—	—	—	—
Manufacturas plásticas y de caucho	3.28	4.09	1.76	5.65
M. de cuero	9.12	7.86	10	6.37
M. de madera	4.32	1.6	3.3	4.18
M. de corcho	26	20.3	21.4	31.3
M. de papel	9	3.1	2.87	2
M. de espartería o cestería	1.18	0.9	2	2.26
M. de piedra y vidrio	4.7	5.7	16.5	13.9
M. de hierro y acero	31.7	8.22	11.1	9.6
M. de cobre y níquel	8.7	2.9	30.7	6.6
M. de aluminio	14.5	5.1	7.4	6.8
M. de plomo, estaño y zinc	15.81	27.5	28.1	10.9
Máquinas y htas.:				
Arados	5.11	13.47	11.6	11.67
Máquinas de coser	2.31	1.74	0.88	0.4
Fresadoras	12.23	10.3	11.64	14.2
Sopletes	4	8.9	9.8	26.06
Máquinas para ordeñar	40.3	11	18.6	6.9
Congeladores	1.6	0.06	0.02	0.87
Instrumentos para pesar	11.2	42.2	42.45	28.8
Ascensores y montacargas	6.4	4.4	12.5	6.61
Lentes p/cámaras, microscopios, copiadoras	6.11	21.2	15	5.1
Teléfonos, grabadoras y tocadiscos	—	—	—	—
Productos químicos	9.81	24.23	19.84	23.38
Calculadoras y computadoras	10.2	15.4	4.8	10.3
Electrodomésticos	1.5	1	11.52	1.3
Equipo eléctrico	15.2	12.9	18	15.7
Transporte	4.46	11.3	2.6	9.6
Juguetes	2	2.2	6.4	23.1
Instrumentos musicales	5.73	21.2	9	9.4

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos Siemex, de Secofi.

conceptos manufactureros han incrementado su participación. Por ejemplo, productos químicos llegó a 7.89% en 1993 y juguetes a 11.46% en el mismo año.

4) Con el propósito de dar cuenta de la dinámica que las importaciones europeas han seguido en los años recientes, hemos analizado las tasas anuales de crecimiento de la importación de la CE para cada uno de los conceptos manufactureros. En el cuadro

Cuadro 1.2
Participación porcentual de las importaciones de cada concepto de manufacturas respecto al total de las manufacturas importadas de la CE

Concepto	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*
Alimentos, bebidas y tabaco	61.03	19.17	39.23	30.55
Manufacturas plásticas y de caucho	1.39	7.31	2.64	5.85
M. de cuero	0.14	0.52	0.57	0.35
M. de madera	0.00	0.27	0.57	0.14
M. de corcho	0.18	0.47	0.29	0.33
M. de papel	2.23	6.42	5.54	3.34
M. de espartería o cestería	0.07	0.11	0.21	0.21
M. de piedra y vidrio	0.09	0.45	1.18	0.73
M. de hierro y acero	14.63	5.20	7.07	4.98
M. de cobre y níquel	0.07	0.24	0.70	0.08
M. de aluminio	0.87	1.19	0.17	0.99
M. de plomo, estaño y zinc	0.07	0.93	0.70	0.29
Máquinas y htas.:				
Arados	0.04	0.28	0.19	0.22
Máquinas de coser	0.11	0.24	0.10	0.05
Fresadoras	0.28	1.14	0.94	0.53
Sopletes	0.02	0.14	0.16	0.33
Máquinas para ordeñar	0.28	0.11	0.21	0.14
Congeladores	0.06	0.01	0.01	0.05
Instrumentos para pesar	0.07	1.15	1.09	0.41
Ascensores y montacargas	0.14	0.36	0.92	0.68
Puentes rodantes	0.13	0.12	3.43	0.35
Lentes p/cámaras, microscopios, copiadoras	0.20	3.23	1.46	0.67
Teléfonos, grabadoras y tocadiscos	7.31	2.06	3.46	6.24
Productos químicos	0.77	6.92	5.44	7.89
Calculadoras y computadoras	2.48	13.90	2.58	4.77
Electrodomésticos	2.89	4.46	4.25	3.91
Equipo eléctrico	2.37	6.75	7.64	6.10
Transporte	0.78	10.91	3.97	4.81
Juguetes	1.11	2.24	5.85	11.46
Instrumentos musicales	0.16	0.40	0.57	0.57

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos Sicmex, de Secofi.

1.3 se presentan los resultados de dicho análisis. En este cuadro es posible notar que los cambios en tales tasas son marginales. Sin embargo, podemos subrayar que los conceptos que, a lo largo del periodo considerado, han presentado una mayor tendencia positiva en sus tasas de crecimiento anual son: manufacturas de espartería y cestería,

Cuadro 1.3
Tasas de crecimiento anual de las importaciones provenientes de la CE, por concepto manufacturero (%)

Concepto	*1991*	*1992*	*1993*
Alimentos, bebidas y tabaco	–0.86	2.22	–0.01
Manufacturas plásticas y de caucho	1.24	–0.43	1.79
M. de cuero	0.57	0.74	–0.23
M. de madera	1.2	2.35	–0.68
M. de corcho	0.11	–0.04	0.46
M. de papel	0.22	0.36	–0.24
M. de espartería o cestería	–0.29	1.96	0.26
M. de piedra y vidrio	1.22	3.11	–0.22
M. de hierro y acero	–0.84	1.14	–0.11
M. de cobre y níquel	0.37	3.62	–0.86
M. de aluminio	–0.42	1.07	–0.2
M. de plomo, estaño y zinc	4.75	0.18	–0.47
Máquinas y htas.	–0.35	–0.002	0.58
Lentes p/cámaras, microscopios, copiadoras	5.86	–0.29	–0.42
Teléfonos, grabadoras y tocadiscos	–0.88	1.65	1.28
Productos químicos	2.82	0.24	0.83
Calculadoras y computadoras	1.38	–0.7	1.33
Electrodomésticos	–0.34	0.55	0.13
Equipo eléctrico	0.21	0.78	0.009
Transporte	4.93	–0.43	0.53
Juguetes	–0.14	3.1	1.48
Instrumentos musicales	0.041	1.23	0.27

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos Sicmex, de Secofi.

teléfonos, grabadoras y tocadiscos, productos químicos, equipo eléctrico, instrumentos musicales, manufacturas plásticas y de caucho, calculadoras y computadoras, electrodomésticos, transportes y juguetes. De este grupo debemos destacar que los conceptos con mayores tasas de crecimiento en 1993 fueron: manufacturas plásticas y de caucho (1.79%), juguetes (1.48%) y calculadoras y computadoras (1.33 por ciento).

En cuanto al análisis de las exportaciones manufactureras de México a la CE podemos resaltar lo siguiente:

1) A fin de estudiar la importancia que las exportaciones a la CE tienen con respecto a las exportaciones totales de México, hemos elaborado el cuadro 1.4. Este cuadro presenta, para cada uno de los conceptos manufactureros, la participación porcentual de la exportación mexicana hacia la CE de un concepto con respecto del total de la exportación mexicana de ese concepto. En este cuadro es importante hacer notar que:

a) Para 1990 la mayor participación porcentual la tuvo el concepto de lentes para

Cuadro 1.4
Participación porcentual de las exportaciones manufactureras a la CE respecto a las importaciones totales (por concepto de manufactura)

Concepto	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*
Alimentos, bebidas y tabaco	5.67	14.03	7.78	2.54
Manufacturas plásticas y de caucho	1.03	1.37	0.69	0.75
M. de cuero	5.87	20.4	8.01	34.59
M. de madera	0.35	5.8	1.4	24.09
M. de corcho	—	—	—	—
M. de papel	6.79	5.89	9.2	7.17
M. de espartería o cestería	2.62	2.64	8.16	7.93
M. de piedra y vidrio	1.39	2.45	1.55	1.55
M. de hierro y acero	0.55	6.63	7.15	5.84
M. de cobre y níquel	3.86	1.49	25.16	0.59
M. de aluminio	0.59	4.8	11.35	10.07
M. de plomo, estaño y zinc	0.33	6.34	1.63	—
Máquinas y htas.	0.36	1.37	0.67	0.06
Lentes p/cámaras, microscopios, copiadoras	26.73	4.51	38.21	6.5
Teléfonos, grabadoras y tocadiscos	—	—	—	—
Productos químicos	4.83	2.95	2.36	1.03
Calculadoras y computadoras	—	—	—	—
Electrodomésticos	—	—	—	—
Equipo eléctrico	9.44	2.51	6.03	3.26
Transporte (partes)	2.44	17.58	24.95	32.02
Juguetes	0.64	3.57	10.75	8.67
Instrumentos musicales	—	—	—	—

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos Sicmex, de Secofi.

cámaras, microscopios y binoculares. Del total de este concepto exportado por México, 26.73% se destinó a la CE. En lugares secundarios de importancia en su participación estuvieron: manufacturas de papel (6.79%), manufacturas de cuero (5.87%) y alimentos, bebidas y tabaco (5.67 por ciento).

b) La participación porcentual de las lentes para cámara, microscopios y binoculares se presenta otra vez como importante en 1992 (38.21%). Sin embargo, son las manufacturas de cuero las que se colocan con las mayores participaciones (20.4% en 1991 y 34.59% en 1993), así como las de transporte (17.58, 24.95 y 32.02% en 1991, 1992 y 1993, respectivamente). Otras ubicaciones importantes las consiguen alimentos, bebidas y tabaco con 14.03% en 1991; manufacturas de cobre, níquel y aluminio con 36.51% en 1992; y manufacturas de madera con 24.09% en 1993.

2) Con el objeto de estudiar con más detalle la composición de las exportaciones manufactureras que México hace de la CE, hemos realizado el análisis explicitado en el cuadro 1.5. De la revisión de este cuadro, podemos mencionar que:

a) Es claro que alimentos, bebidas y tabaco es el concepto mexicano que más se

Cuadro 1.5
Participación porcentual de las exportaciones de cada concepto de manufacturas respecto al total de exportaciones manufactureras a la CE

Concepto	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*
Alimentos, bebidas y tabaco	76.66	78.63	68.78	43.63
Manufacturas plásticas y de caucho	2.25	1.06	0.83	1.2
M. de cuero	2.45	6.25	4.44	19.2
M. de madera	0.15	1.71	1.17	1.28
M. de corcho	—	—	—	—
M. de papel	3.74	1.55	4.29	6.41
M. de espartería o cestería	0.48	0.27	0.97	1.22
M. de piedra y vidrio	0.75	0.41	0.44	0.14
M. de hierro y acero	0.08	1.01	1.13	1.6
M. de cobre y níquel	0.08	0.02	1.11	0.01
M. de aluminio	0.06	0.19	1.24	1.26
M. de plomo, estaño y zinc	0.01	0.08	0.05	—
Máquinas y htas.	0.01	0.04	0.03	0.002
Lentes p/cámaras, microscopios, copiadoras	0.69	0.1	0.68	0.12
Teléfonos, grabadoras y tocadiscos	—	—	—	—
Productos químicos	6.3	3.64	4.25	1.87
Calculadoras y computadoras	—	—	—	—
Electrodomésticos	—	—	—	—
Equipo eléctrico	0.63	0.11	0.52	0.61
Transporte	4.26	2.14	6.53	7.67
Juguetes	0.51	2.07	2.19	0.58
Instrumentos musicales	—	—	—	—

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos Siemex, de Secofi.

exporta a la CE (76.66, 78.63, 68.78 y 43.63% en 1990, 1991, 1992 y 1993, respectivamente).

b) El resto de las participaciones porcentuales están diseminadas entre el resto de los conceptos manufactureros, con valores pequeños. Merecen sin embargo mencionarse las manufacturas de cuero, que en 1991 tuvieron una participación de 6.25%, mientras que en 1993 alcanzaron 19.2%. De igual forma crece, en los mismos años, la participación de manufacturas de papel y de transporte.

3) Finalmente, analizamos, en el cuadro 1.6, el comportamiento de las tasas de crecimiento anual de las exportaciones de los distintos grupos manufactureros. En principio, sólo para 1991 la tasa de crecimiento general de las exportaciones manufactureras fue positiva, cayendo en los años recientes (–0.28% en 1992 y –0.48% en 1993). De igual modo, ninguno de los conceptos manufactureros considerados ha podido

Cuadro 1.6
Tasas de crecimiento anual de las exportaciones hacia la CE, por concepto manufacturero (%)

Concepto	*1991*	*1992*	*1993*
Alimentos, bebidas y tabaco	1.65	–0.3	–0.67
Manufacturas plásticas y de caucho	0.18	–0.44	–0.25
M. de cuero	5.58	–0.48	1.23
M. de madera	26.96	–0.51	4.51
M. de corcho	—	—	—
M. de papel	0	0.97	–0.22
M. de espartería o cestería	0	1.53	–0.34
M. de piedra y vidrio	0.29	–0.21	–0.83
M. de hierro y acero	28.45	–0.19	–0.26
M. de cobre y níquel	–0.6	38.63	–0.99
M. de aluminio	6.66	3.7	–0.47
M. de plomo, estaño y zinc	14.57	–0.51	0
Máquinas y htas.	5.25	–0.31	–0.96
Lentes p/cámaras, microscopios, copiadoras	–1.47	3.51	–0.9
Teléfonos, grabadoras y tocadiscos	—	—	—
Productos químicos	0.49	–0.16	–0.77
Calculadoras y computadoras	—	—	—
Electrodomésticos	—	—	—
Equipo eléctrico	–1.18	2.32	–0.39
Transporte	0.3	1.18	–0.39
Juguetes	9.35	–0.24	–0.85
Instrumentos musicales	—	—	—

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos Sicmex, de Secofi.

mantener un crecimiento en los últimos cuatro años. Sólo las manufacturas de cuero y madera presentan tasas positivas en 1993, con 1.23 y 4.51%, respectivamente.

2.2. Inversión

Según datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (Secofi) (Secofi 1993b):

1) En el contexto de América Latina, México es el país que mayor dinamismo ha mantenido en cuanto a recepción de flujos de inversión extranjera directa proveniente de Europa. En el periodo 1985-1992, la inversión extranjera directa (IED) de la CE en México creció a una tasa promedio anual de 17.7% (cifra que es notable puesto que las tasas correspondientes para Estados Unidos y Brasil fueron de 12.8% y 8.8%, respectivamente). Al mes de marzo de 1993, el monto de inversión de la CE en México alcanzó 8 306.9 millones de dólares, cantidad que representa 20.3% del saldo histórico de la

inversión extranjera en México. Esta cifra hace de la CE el segundo socio inversionista de México.

2) El número de empresas mexicanas en las que existe participación de la CE asciende a 1 461, cifra que representa 19.6% del total de sociedades foráneas localizadas en el país. En 668 empresas la CE tiene una mayoría del capital social y en 793 tiene una minoría. Las empresas receptoras de inversión de la CE se ubican en los sectores industrial, de servicios y comercial. En la industria manufacturera se registran 588 sociedades.

3) Los países de la CE con mayor IED en México son: Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido. Este conjunto de países contribuye con 89.2% de la inversión de la CE y participa en 93.2% de las empresas que reciben inversiones europeas.

4) Al mes de marzo de 1994, Alemania tenía instalados más de 2 200 millones de dólares de inversión directa. Además, las empresas alemanas con capitales en nuestro país se han comprometido a mantener su ritmo de inversión y a reinvertir sus utilidades en México durante 1994. Se tienen ya confirmadas inversiones adicionales por 150 millones de dólares del país alemán hacia México.

5) La inversión de la CE en México en los primeros cuatro años y nueve meses del sexenio del presidente Salinas (3 324 millones de dólares) se destinó principalmente a la industria manufacturera, que registró 1 563.2 millones de dólares (47% del total). De toda la inversión que la CE canalizó hacia el sector de manufacturas en el periodo 1989-1993, 77.4% se dirigió a 11 ramas del sector. Esta ramas fueron: industria de las bebidas; fabricación de otras sustancias y productos químicos; fabricación de sustancias químicas básicas; fabricación y/o ensamblaje de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos; fabricación de productos farmacéuticos; industria automotriz; fabricación, reparación y/o ensamblaje de maquinaria y equipo para usos generales; elaboración de productos alimenticios para el consumo humano; elaboración de productos lácteos; elaboración de conservas alimenticias; industria del hule. En el cuadro 1.7 se establecen los montos de inversión de los seis principales socios de la CE para cada una de estas ramas.

6) El gobierno federal de Italia ha confirmado una inversión de 70 millones de dólares en el sector mexicano de tubos de acero.

7) También se esperan aproximadamente 60 millones de dólares de inversiones en la rama farmacéutica, que provendrán de varias empresas catalanas.

8) En el sector de productos alimenticios se incrementará la inversión. En particular la empresa española Campofrío duplicará la inversión que ya ha establecido en México, que suma 12 millones de dólares, y que este año la llevarán a 30 millones de dólares.

9) Portugal está explorando la posibilidad de que en los trimestres segundo y tercero de 1994 se forje una alianza estratégica en el sector automotriz, de autopartes y de carrocería de autobuses, a través de una coinversión lusitana, española y mexicana.

Cuadro 1.7
Ramas económicas del sector manufacturero en las que se concentra la IE de los seis principales socios de la CE*
(millones de dólares)

Concepto	*Monto de IE 1989-1993*[1]	*Participación %*
Ind. Manufacturera		
Comunidad Europea	1 563.2	100.0
Principales ramas de los seis	1 209.6	77.4
Industria de las bebidas	500.0	32.0
Fáb. de otras sust. y prod. químicos	150.9	9.7
Fáb. de sust. químicas básicas	166.8	10.7
Fáb. y/o ensam. de máq., equipo y acces. eléctricos	100.7	6.4
Fáb. de prod. farmacéuticos	76.0	4.9
Industria automotriz	85.8	5.5
Fáb. rep. y/o ensam. de máq. y equip. para usos generales	41.4	2.6
Elaboración de prod. alimenticios para el consumo humano	35.9	2.3
Elaboración de productos lácteos	22.4	1.4
Elaboración de conservas alimenticias	12.5	0.8
Industria del hule	17.2	1.1

FUENTE: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera.
* Alemania, España, Francia, Italia, Holanda y Reino Unido.
[1] Al mes de septiembre.

3. Panorama global del estudio

En los siguientes tres capítulos abordaremos en detalle el probable efecto que el TLC puede tener sobre los lazos de comercio e inversión de la CE y México. En el capítulo II analizaremos el alcance y los efectos de la regulación del TLC en el acceso al mercado mexicano de los productores europeos de manufacturas. Con este fin, el análisis se subdivide en tres secciones. En la primera sección describimos el nuevo marco regulatorio del TLC. En la segunda, estudiamos qué regulaciones del TLC pueden afectar el acceso europeo al mercado mexicano y analizamos los efectos de estas regulaciones sobre comercio entre la CE y México. En la tercera sección, examinamos el probable efecto de las reglas del TLC sobre los flujos de inversión entre México y la CE.

El capítulo III aborda el estudio de los efectos que puede tener el esperado crecimiento económico de México a raíz del TLC sobre comercio e inversión en manufacturas entre la CE y México. Este capítulo estudia, en una primera sección, los efectos que el crecimiento del PIB mexicano puede tener en la demanda de manufacturas europeas y de inversión extranjera directa (IED) de la CE. La segunda sección de este

Cuadro 1.8
Volumen de importaciones manufactureras de México de la CE
(miles de dólares)

Concepto	*1990*		*1991*		*1992*		*1993*	
	CEE	*Total*	*CEE*	*Total*	*CEE*	*Total*	*CEE*	*Total*
Alimentos, bebidas y tabaco	65 005	—	8 693	—	28 029.9	—	27 571.3	—
Manufacturas plásticas y de caucho	1 475.9	44 880.4	3 311.8	80 932.2	1 889.5	107 065.5	5 277.5	93 345.6
M. de cuero	148.7	1 629.5	234.1	2 976.7	409	4 093	314.7	4 939.7
M. de madera	54.8	1 266.3	120.7	7 593.9	404.6	1 225.4	126.8	3 033.8
M. de corcho	190	733.4	212.2	1 045.4	203.8	954	298.3	953
M. de papel	2 373.1	26 164	2 911.1	94 477	3 961.1	137 576.2	3 014.9	146 578.7
M. de espartería o cestería	71.5	6 052.5	50.4	5 536.7	149.2	7 416.6	188.5	8 319.1
M. de piedra y vidrio	92.8	1 991.3	205.8	3 594.8	845	5 112.4	661.3	4 767.9
M. de hierro y acero	15 581.6	49 183	2 355.5	28 650	5 048	45 467.5	4 491.2	46 999.2
M. de cobre y níquel	79	913	108.4	3 776.9	500.7	1 631.1	69.6	1 056.4
M. de aluminio	924.8	6 394.8	540.7	10 559.5	121.7	15 126	889	13 094.7
M. de plomo, estaño y zinc	73.6	465.2	423.2	1 537.2	500.7	1 779.7	266.1	2 437.8
Máquinas y htas.:								
Arados	43.5	851.4	128.6	954.7	138.2	1 191.6	201.9	1 728.7
Máquinas de coser	116	5 001.2	107.6	6 184.8	72.3	8 182.3	47	11 467
Fresadoras	302.3	2 469.9	517.1	5 025.5	674	5 789.8	475.2	3 346.9
Sopletes	20.5	504.7	63.4	711.9	114.3	1 155.7	298.7	1 146
Máquinas para ordeñar	293	725.7	50.9	458.4	148.1	794.4	123.6	1 796.6
Congeladores	63	3 810.3	6.5	11 341.6	5.8	28.2	43.3	49 644.2
Instrumentos para pesar	71.4	635.3	519.9	1 223.1	780.9	1 839.2	369.6	1 281.9
Ascensores y montacargas	147.4	2 306.9	163.5	3 702.2	659	5 266.1	610.6	9 236
Puentes rodantes	134.9	600.3	1 555.6	2 287.6	1 629.9	2 847.2	3 008.9	3 171

Cuadro 1.8
(conclusión)

Concepto	1990		1991		1992		1993	
	CEE	Total	CEE	Total	CEE	Total	CEE	Total
Lentes p/cámaras, microscopios, copiadoras	213.2	3 485.8	1 463.2	6 892.8	1 041.8	6 929.8	608.4	11 913.4
Teléfonos, grabadoras y tocadiscos	7 782.5	0	931.7	0	2 475.4	0	5 635.4	0
Productos químicos	820.6	8 357.2	3 135.6	12 940.3	3 885.9	19 580.1	7 117.4	30 434.2
Calculadoras y computadoras	2 645.6	25 903.7	6 300.6	40 982	1 843.9	38 319.8	4 302.5	41 760.6
Electrodomésticos	3 074.1	204 652.6	2 022.1	200 445.5	3 036.8	272 170.4	3 532.7	263 924.7
Equipo eléctrico	2 520.1	16 614.1	3 057.9	23 765.7	5 455.4	30 359.9	5 501.8	35 031.8
Transporte	833.3	18 649.8	4 945.3	43 663.4	2 832.9	108 685.9	4 336.9	45 125.5
Juguetes	1 186.7	58 335.1	1 017.6	46 643.8	4 178.7	65 708.6	10 345.9	44 761.6
Instrumentos musicales	174.5	3 044	181.7	4 343.2	405.8	4 500.6	515.7	5 486
	106 513.4	495 621.4	45 335.7	652 246.8	71 442.3	90 079.7	90 244.7	88 678.2

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos Sicmex, de Secofi.

Cuadro 1.9
Volumen de exportaciones manufactureras de México a la CE
(miles de dólares)

Concepto	*1990*		*1991*		*1992*		*1993*	
	CEE	*Total*	*CEE*	*Total*	*CEE*	*Total*	*CEE*	*Total*
Alimentos, bebidas y tabaco	9 176.2	161 691.4	24 338	173 437.4	15 286	196 344.9	5 026.5	197 856.9
Manufacturas plásticas y de caucho	270.3	26 033.7	330	24 046.3	184.5	26 647.4	138.3	18 404.7
M. de cuero	293.9	5 001.5	1 934.7	9 480.4	988.5	12 335.5	2 211.6	6 393.1
M. de madera	19	5 391.1	530.7	9 150.5	260	18 501.9	1 433.9	5 951.4
M. de corcho	—	—	—	—	—	—	—	—
M. de papel	448.6	6 600	482.5	8 183.9	954.9	10 379.2	739.4	9 580.3
M. de espartería o cestería	57.5	2 187.3	85.6	3 237.8	217.2	2 660.1	141.5	1 782.4
M. de piedra y vidrio	90	6 426.4	127.4	5 187.2	99.8	6 412.1	16.2	1 043.8
M. de hierro y acero	10.7	1 924.9	315.5	4 756	252.7	3 533.5	185.2	3 170.1
M. de cobre y níquel	10.6	273.5	6.3	419.6	248.5	987.4	1.2	203.1
M. de aluminio	7.7	1 287.7	59	1 227.3	277.3	2 441.1	146.1	1 450.3
M. de plomo, estaño y zinc	1.6	474.6	24.9	393.4	12.2	744.3	0	446
Máquinas y htas.	2.1	570.8	12.9	941.1	8.8	1 309.6	0.3	494.4
Lentes p/cámaras, fibras ópticas	83.8	313.4	33.9	750.4	153.2	400.8	14.7	225.8
Teléfonos, grabadoras y tocadiscos	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos químicos	755.1	15 624.3	1 128.8	38 183.8	946.6	40 107.9	216.4	20 951.2
Calculadoras y computadoras	—	—	—	—	—	—	—	—
Electrodomésticos	—	—	—	—	—	—	—	—
Equipo eléctrico	76.5	805.9	35	1 391.6	116.2	1 926.4	70.6	2 159.1
Transporte (partes)	510.7	20 918.7	664.7	3 778.8	1 453.1	5 822.9	883.9	2 759.5
Juguetes	62.1	9 570.6	643.4	17 981.8	487.4	4 533.4	67.7	779.5
Instrumentos musicales	83.4	664.1	191.4	999.6	275.3	917.4	225.1	735.3

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos Sicmex, de Secofi.

capítulo analiza el efecto que tal incremento del PIB en México podría tener sobre la oferta de inversión manufacturera de la CE.

Finalmente, en el último capítulo del presente estudio, abordamos los efectos que el TLC puede tener en el triángulo CE-México-Latinoamérica en cuanto a comercio e inversión en manufacturas. Con este objetivo, el capítulo se divide en tres secciones. En la sección primera tratamos la posible desviación de comercio de la CE, implicado por el TLC, en favor de México y en contra de otros mercados latinoamericanos. En la segunda sección hacemos un análisis análogo pero para inversión. En la última sección estudiamos cómo ante el TLC algunos países latinoamericanos (como Argentina y Brasil) pueden verse obligados a desviar algunas de sus exportaciones de manufacturas del mercado de Estados Unidos hacia el europeo. Esto por las nuevas preferencias arancelarias que el TLC brinda a las exportaciones mexicanas.

II. El TLC y el sector manufacturero

1. El nuevo marco regulatorio del TLC

Las reglas y normas que establece el TLC están diseñadas para el comercio que se da entre los tres países signatarios de dicho tratado (esto es Canadá, Estados Unidos y México). Las manufacturas que pretendan hacerse acreedoras de las preferencias arancelarias que otorga el TLC deben cumplir con las reglas de origen de este tratado. En cuanto a normas, el artículo 904 del TLC da margen para que cada país aplique las normas técnicas que convengan a los productos importados, siempre y cuando dichas normas no se usen como barreras no arancelarias.

Sin embargo, la práctica del libre comercio en la región norteamericana llevará forzosamente a los países signatarios del TLC a una homogeneización de su normatividad. Aún más, estos países han expresado su deseo de llegar a tal homogeneización en un plazo no mayor de cinco años. Las normas y reglas específicas que aplican a los países miembros del TLC podrían sentar las bases para dicha homogeneización. Es, por tanto, necesario estudiar la normatividad general implicada por el TLC para después abordar el análisis de las normas y reglas que podrían afectar el acceso de los productos manufactureros de la CE a México.

En lo que se refiere a barreras no arancelarias, los tres países signatarios del TLC eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas al comercio, de acuerdo con las reglas del GATT. Cada país sólo podrá establecer restricciones a sus importaciones cuando busque proteger el medio ambiente y la vida o salud humana, animal o vegetal. En términos generales, el TLC incluye disposiciones con respecto de reglas para la devolución de aranceles (*drawbacks*), eliminación de cuotas o permisos de importación y de los trámites de derecho aduanero (México se comprometió a no incrementarlos durante un periodo de cinco años y a eliminarlos en junio de 1999), etc. El TLC prohíbe, asimismo, establecer precios oficiales a las importaciones y no permite poner impuestos a la exportación (excepto que también se apliquen al consumo interno). Adicionalmen-

te, las normas técnicas no pueden ser usadas como barreras al comercio bajo el TLC. Las disposiciones del TLC en cuanto a este rubro se basan en el Código de Barreras Técnicas al Comercio del GATT. No obstante, cada país se reserva el derecho de aplicar sus propias normas técnicas, si éstas se basan en normas internacionales.

A continuación, proporcionamos información detallada sobre las regulaciones de acceso al mercado que el TLC establece:

1) En el sector agrícola, para el comercio México-Estados Unidos, se eliminarán de inmediato las barreras no arancelarias mediante su conversión a sistemas arancel-cuota (SAC) que fijen cuotas de importación libres de arancel y que establezcan un arancel a las importaciones que superen dicha cuota. En el comercio entre Canadá y México también se eliminarán las barreras no arancelarias, excepto para productos avícolas y lácteos (donde México mantendrá el requisito de licencias de importación). Otras disposiciones para el sector agrícola se dieron en cuanto a salvaguardas específicas (por ejemplo, en un periodo de transición de 15 años, Estados Unidos puede aplicar SAC a jugo de naranja y azúcar, mientras que México puede aplicar SAC a leche en polvo; asimismo, un país miembro puede regresar al arancel de antes del TLC si, en los primeros tres o cuatro años de puesto en operación el TLC, algunos productos del país están en seria amenaza con respecto de productos similares producidos en otro país miembro), programas de apoyo interno, subsidios a la exportación, normas de comercialización y sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (a este último respecto, el TLC establece que cada país miembro es libre de escoger su propio nivel de protección y, por lo tanto, es libre de establecer estándares más restrictivos que los internacionales). En lo que respecta a reglas de origen, el TLC permite, para productos agrícolas procesados, que un máximo de 7% de su valor de transacción provenga de terceros países. Las excepciones son tabaco (9%) y jugos de fruta (cero por ciento).

2) En la rama automotriz, México suprimirá regulaciones restrictivas a las importaciones en plazos inmediatos o en periodos transitorios. Estados Unidos también cambiará su regulación interna para permitir el acceso de productos mexicanos. En cuanto a reglas de origen, en términos de costo neto, el esquema contenido estadunidense es como sigue:

a) Para vehículos, motores y transmisiones el porcentaje es de 50% en los primeros cuatro años del TLC, 56% en los segundos cuatro años, y 62.5% después de ocho años. Las plantas nuevas que produzcan un modelo que no haya sido hecho en Estados Unidos tienen un periodo de gracia de cinco años bajo la regla del 50%, pero en el sexto año deben cumplir con la regla del 62.5 por ciento.

b) Para otras partes de autos, el porcentaje de contenido estadunidense es de 60 por ciento.

c) El contenido regional será calculado "rastreando" el contenido estadunidense de componentes extranjeros claves (exigiéndose, para estos componentes, un mínimo de 60% de requisito de contenido).

Asimismo, México bajará un poco su requisito de contenido doméstico de 36 a 34% en los primeros cinco años, a 29% en los siguientes cinco años, y a cero después

de 10 años. Sin embargo, los operadores establecidos seguirán con el nivel de contenido que alcanzaron en 1992 (para la mayoría de estos operadores el nivel es de menos de 34%). Además, reglas de contenido doméstico más bajas se aplican en función del margen de incremento en la producción: en los primeros cuatro años este margen de incremento se multiplica por 0.65 y después se aplica la regla de contenido (al total de la suma de la producción original más el margen de incremento), en los siguientes tres años el margen de incremento se multiplica por un factor de 0.60, y en adelante el margen de incremento se multiplica por 0.50.

Por otra parte, México reducirá su requisito de balanza comercial de 2 dólares de exportaciones de los productores de autos por cada dólar de importaciones, a 80 centavos de exportaciones por dólar importado. Para el año 2003, este requisito será de 55 centavos de exportaciones por cada dólar de importaciones y en el año 2004 el requisito será eliminado. Para los productores de partes, la razón de balanza comercial bajará de un $1-a-$1 a 80 centavos-a-$1 y luego declinará de manera análoga al calendario de los vehículos. Además, México eliminará en 10 años el requisito de que los productores que quieran vender en México deban producir en México, eliminará inmediatamente las cuotas de importación de autos nuevos y suprimirá todas las restricciones a la importación de autos usados norteamericanos después de 25 años de puesto en operación el TLC. En lo que respecta a las reglas estadunidenses de "US Corporate Average Fuel Efficiency (CAFE)" (que requieren de los productores de autos una eficiencia del combustible de 27.5 millas por galón, tanto para sus flotas domésticas como importadas), los productores automotrices podrán designar como "doméstica" o "importada" a su producción después de tres años de implementado el TLC. Un propósito de esta regla del TLC con respecto del CAFE es permitir que la Volkswagen continúe produciendo en México el Golf (que tiene una alta eficiencia de combustible) bajo la clasificación de extranjero. De esta forma, la Volkswagen puede seguir exportando el Audi (que es menos eficiente en gasto de combustible), de Alemania a Estados Unidos, manteniendo el promedio de 27.5 millas por galón exigido por CAFE.

3) En el sector energético, cada país podrá mantener las restricciones comerciales de cualquier producto energético o petroquímico como parte de un programa gubernamental de estabilización económica. En lo que respecta a inversión extranjera, México mantendrá sus restricciones históricas a la inversión extranjera en la industria petrolera básica, pero levantará totalmente las restricciones a 66 petroquímicos secundarios.

4) El sector productor de computadoras estará sujeto a una regla de origen que requiere que las partes y componentes de computadoras provengan de Norteamérica o, si éste no es el caso, que se cumpla con un porcentaje de contenido regional (60% con el método de valor de transacción y 50% con el método de costo neto). Adicionalmente, los beneficios de *duty drawback* sobre componentes de terceros países serán eliminados en un plazo de siete años para las maquiladoras (que es donde la mayoría de las computadoras mexicanas se producen). Estas empresas de maquila no tendrán la limitación de 50% en ventas hacia el mercado doméstico (en un plazo de siete años), ni tendrán requisitos de contenido doméstico ni de balanza comercial (en un plazo inmediato). Asimismo, el TLC establece un arancel externo común para computadoras entre los tres países miembros:

en 10 años México tendrá que reducir sus aranceles de entre 10 y 20% a los niveles de Estados Unidos y Canadá (que son de 3.7 y 3.9% respectivamente).

5) En el sector de telecomunicaciones, la mayoría de las barreras no arancelarias para equipos de telecomunicación serán eliminadas inmediatamente.

6) Las reglas de origen del TLC permiten que un producto califique para tratamiento arancelario preferencial si:

a) El producto es completamente obtenido en Norteamérica, o

b) El producto contiene insumos de terceros países que son transformados sustancialmente en Norteamérica de tal forma que sufran un cambio específico en su número de clasificación arancelaria (esta clasificación es conforme al Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria).

c) Para algunos sectores específicos, además de cumplir con el cambio en clasificación arancelaria, el producto debe incluir un porcentaje específico de contenido de Norteamérica, o componentes específicos (como en el caso de computadoras). Los productores tienen la opción de elegir alguno de los métodos "valor de transacción" o "costo neto" para calcular el contenido regional. El método de costo neto debe ser usado para ciertos productos, como para la mayoría de los bienes automotrices.

Los métodos de administración de las reglas de origen serán uniformados por los tres países firmantes del TLC. Por otro lado, los programas de *duty drawback* terminarán en 2001 para el comercio de México con Estados Unidos y Canadá. Cuando todos los programas de *duty drawback* sean eliminados, cada país adoptará un procedimiento para los bienes que aún tengan que pagar aranceles en la zona de libre comercio para evitar la doble tributación.

7) En lo que se refiere a salvaguardas, los miembros del TLC pueden aplicar una acción de salvaguarda a un producto si en el periodo de transición del TLC las importaciones crecientes de tal producto constituyen una "amenaza sustancial" a la industria doméstica. El país afectado puede suspender el proceso de desgravación del producto o restablecer el arancel de antes del TLC. Sin embargo, el país exportador debe ser compensado, a través de concesiones comerciales, por el país que adopta la salvaguarda. Cuando un país toma una acción de salvaguarda a nivel multilateral, los socios del TLC deben ser excluidos si no están entre los cinco mayores proveedores del producto en cuestión.

8) En cuanto a *dumping* y subsidios, el TLC permite que paneles binacionales revisen medidas anti*dumping* o de cuotas compensatorias tomadas. El TLC permite que cada país mantenga sus reglas anti*dumping*, pero una vez que el TLC entre en operación cualquier cambio que un país haga a estas reglas puede estar sujeto a revisión de un panel. En particular, México acordó hacer reformas legales y judiciales para proveer un trato efectivo a los casos de anti*dumping* y de cuotas compensatorias a exportadores de Estados Unidos.

9) En relación con compras de gobierno, cada país del TLC debe avisar a los otros países miembros de oportunidades al respecto para asegurar condiciones competitivas a empresas domésticas y extranjeras. México eliminará sus restricciones de compras de gobierno en un periodo de 10 años. Para Petróleos Mexicanos (Pemex), Comisión

Federal de Electricidad (CFE) y contratos de construcción, México permitirá 50% de participación extranjera inmediatamente, 70% al octavo año y 100% al décimo año. En farmacéuticos, México abrirá la compra gubernamental de drogas patentadas inmediatamente y de drogas no patentadas en ocho años. En el capítulo de compras de gobierno se excluyeron armas bélicas, compras referidas a seguridad nacional, servicios de transporte, utilidades públicas, comunicaciones básicas e investigación y desarrollo.

10) Los inversionistas de la región del TLC recibirán ya sea trato nacional o de nación más favorecida (cualquiera que sea más favorable). Asimismo, el TLC establece provisiones de inversión tales como:

a) Un país miembro no puede imponer requisitos de desempeño nuevos (a los ya especificados en el TLC) a ninguna inversión (incluyendo inversiones de terceros países). Entre los requisitos de desempeño no permitidos están: contenidos domésticos, balances de comercio, transferencia de tecnología, niveles específicos de exportación, etc. (la mayoría de estos requisitos se eliminarán en un lapso de 10 años). Sin embargo, los requisitos de desempeño no comerciales (como compromisos de entrenamiento a trabajadores, o de investigación y desarrollo local) no están prohibidos por el TLC.

b) El TLC prohíbe restricciones sobre el movimiento de capitales (como traslado de ganancias) excepto por razones relacionadas con la balanza de pagos.

c) Un país miembro no puede expropiar inversiones extranjeras, a menos de que sea para propósitos públicos.

d) El TLC prohíbe que los gobiernos de los países miembros dicten la nacionalidad de la alta dirección de una empresa, pero permite que se requiera que una mayoría del consejo de administración sea de cierta nacionalidad.

e) El TLC permite que cada país miembro requiera que los inversionistas establezcan tecnología para abatir la contaminación. El TLC también reconoce que los gobiernos no deben bajar sus estándares de control ambiental con el fin de atraer inversiones que busquen controles laxos de contaminación. Sin embargo, a este último respecto, el TLC no especifica medidas concretas.

f) Un inversionista extranjero puede buscar arbitraje internacional en el caso que un país miembro haya violado alguna disposición del TLC. Los remedios por violaciones del TLC pueden incluir el retorno de propiedades.

g) México puede examinar adquisiciones extranjeras de monto inicial mayor o igual a 25 millones de dólares (donde esta cifra se incrementará a 150 millones en un lapso de 10 años).

11) En lo que se refiere a propiedad intelectual el TLC establece, con respecto a *copyrights*, una protección variada a programas de computación, bandas sonoras, películas y compilación de material individual no protegido. En cuanto a marcas, diseños industriales e indicadores geográficos, el TLC: *a)* requiere que las compañías registren tanto las marcas de servicio como las comerciales, *b)* da protección a diseños industriales originales, y *c)* permite que terceros países establezcan acuerdos bilaterales con México en apelaciones geográficas que previenen el uso de marcas comerciales conflictivas. Con respecto a patentes y secretos comerciales, el TLC: *i)* limita la capacidad de los países miembros de imponer licencias obligatorias a los poseedores

de patentes, *ii)* protege a las patentes por un mínimo de 20 años, *iii)* requiere que los países miembros provean patentes para la mayoría de las invenciones incluyendo productos farmacéuticos y químicos agrícolas (a excepción de las invenciones de biotecnología y diagnóstico, terapéuticas y métodos quirúrgicos) y *iv)* provee protección a secretos comerciales (sobre todo en el área farmacéutica y agroquímica).

12) En relación con estándares ambientales, el TLC permite que se mantengan los estándares federales y subfederales de seguridad y ambiente, y permite a los países prohibir la entrada de bienes que no cumplan con estos estándares. Además, autoriza que los países miembros adopten estándares más restrictivos y estimula a estos países a que armonicen sus estándares hacia arriba (el Acuerdo Paralelo sobre Cooperación Ambiental, firmado el año pasado a iniciativa del gobierno de Clinton, promueve que la armonización de estándares sea a niveles que no sean más bajos que los estándares mínimos más altos dentro de la región norteamericana). Asimismo, el TLC requiere que los estándares técnicos tengan una base científica y que se apliquen de una forma no discriminatoria. En cuanto a inversión extranjera, el TLC permite que el país miembro que la recibe imponga requisitos ambientales, siempre que estos requisitos se apliquen también a la inversión doméstica. En caso de disputas en materia ambiental (por violaciones a disposiciones cubiertas en el TLC), la parte quejosa puede apelar al mecanismo de disputas del TLC (el Acuerdo Paralelo de Cooperación Ambiental establece que si un país se niega a acatar las disposiciones del panel arbitral, este panel puede imponer una multa de hasta 20 millones de dólares en el primer año; si la parte contra la cual se ha hecho la queja [excepto Canadá] se niega a pagar la multa, entonces pueden implementarse contra ella sanciones comerciales).

2. Las regulaciones del TLC y sus efectos sobre el comercio de manufacturas entre la CE y México

Ahora bien, de este análisis sobre regulaciones del TLC se aprecia que sólo algunas de ellas se refieren explícitamente a terceros países (y, por tanto, aplicarían a las relaciones de inversión entre México y CE). Tales regulaciones incluyen: *a)* la prohibición de que algún país del TLC imponga requisitos de desempeño nuevos a las inversiones extranjeras, *b)* la restricción a la elección de insumos "no originarios" que las reglas de origen imponen a las empresas (regionales o de terceros países) localizadas en alguno de los países miembros, *c)* el establecimiento de un arancel externo común de los tres países miembros del TLC, *d)* el permiso a que terceros países tengan acuerdos bilaterales con Canadá y México en apelaciones geográficas que previenen el uso de marcas comerciales conflictivas.

Sin embargo, las demás regulaciones comerciales y de inversión se aplican, de acuerdo con el texto del TLC, a Canadá, Estados Unidos y México; lo que implica que el análisis de las regulaciones del TLC que pudieran afectar el acceso de la CE al mercado mexicano tiene que ser deducido indirectamente. Este análisis debe fundamentarse en la probable armonización de la normatividad que pudiera darse en Norteamérica a raíz del TLC. Una

discusión sobre las regulaciones del TLC (y su proceso de armonización) que podrían incidir sobre las relaciones comerciales de México con la CE se da a continuación:

1) Los estándares técnicos que México adopte (con la libertad que confiere el artículo 904 del TLC) podrían afectar las relaciones México-CE. Estos estándares incluyen especificaciones, regulaciones, procesos y métodos de producción, reglas para certificación y requisitos de empacado y etiquetado. El TLC no obliga a a sus países miembros a armonizar sus estándares, pero sí los estimula a que los hagan compatibles. Estados Unidos y Canadá ya han empezado (desde antes de la firma del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá) a armonizar sus estándares. Para agosto de 1991, alrededor de cuarenta proyectos de armonización estaban en marcha, cubriendo principalmente los sectores eléctricos y de calefacción (Cameron, 1991). La armonización de estándares en toda Norteamérica será necesaria para que la liberalización comercial pueda funcionar en la práctica. En la experiencia de Estados Unidos y Canadá, el proceso de armonización se ha basado en los estándares estadunidenses, que son menos rigurosos. Canadá no ha tenido muchos problemas en bajar sus estándares. Sin embargo, para México el adoptar los estándares estadunidenses puede resultar en una elevación de los estándares técnicos mexicanos. Esto podría implicar en el futuro mayores restricciones de acceso al mercado mexicano para las manufacturas de la CE.

2) Las restricciones cuantitativas al comercio (o cuotas) que México establezca a sus socios comerciales del TLC parecen no conducir a la armonización. Las cuotas y los SAC son acciones que cada país adopta cuando las importaciones excesivas amenazan a sus productos domésticos. El TLC regula (pero no elimina) los SAC: como vimos en la sección 1, los miembros del TLC pueden usar salvaguardas específicas para aplicar los SAC. Esto parece indicar que el TLC no implicará un cambio de la política mexicana de restricciones cuantitativas al comercio hacia la CE.

3) La salvaguarda que permite a los países miembros suspender la desgravación arancelaria de un producto y regresar a los aranceles previos al TLC parece ser un indicador de que México puede variar, cuando lo considere necesario, sus aranceles hacia la CE. De hecho, recientemente México ha obtenido en el GATT un consolidado arancelario *tariff bound* del 35%. Esto quiere decir que México podrá incrementar sus aranceles, a cualquier país no miembro del tratado, hasta en 35 por ciento.

4) El TLC no hace explícito que uno de sus objetivos sea el remplazo de acciones anti*dumping* por una política norteamericana de competencia armónica. Sólo establece, para una futura agenda (sin objetivos específicos ni límites de tiempo), el estudio de la creación de reglas anti*dumping* y de una reforma para subsidios. Por lo tanto, no es probable que el TLC modifique mucho (al menos en el corto plazo) la política mexicana hacia la CE con respecto de subsidios y anti*dumping*. Esto es, las medidas anti*dumping* y de cuotas compensatorias que México adopte posiblemente seguirán siendo hechas en una base de "caso por caso".

5) Con respecto de compras de gobierno, es claro que los beneficios del TLC se harán extensivos sólo a países miembros. Por tanto, es improbable que la armonización norteamericana del rubro "compras de gobierno" (que el TLC propicie) pueda ir

aparejada de un cambio importante en el actual estado de este rubro en las relaciones México-CE. Además, esta conclusión es apoyada por el hecho de que México no se comprometió en el TLC a adherirse al código del GATT de compras del gobierno.

6) En el rubro de propiedad intelectual, el TLC implica la adhesión de México al GATT (y a distintos convenios). Esto representa, en general, una ventaja para la protección de la propiedad intelectual de las exportaciones de manufacturas que la CE haga hacia México. Sin embargo, ya que el TLC requiere de protección para cierto tipo de invenciones (como las farmacéuticas y agroquímicas) y México no tiene a la fecha legislación para proveer de patentes a ciertos productos, entonces México puede verse obligado a establecer una protección especial de patentes en los términos de la reglamentación de Estados Unidos y Canadá. Esto puede resultar discriminatorio para propietarios europeos de derechos de patentes.

7) La disposición del TLC de que los estándares ambientales sean homogeneizados en sus países miembros implica que México tendrá que mejorar sus estándares propios. Esto significará que los bienes procedentes de la CE tendrán que enfrentar, a partir del TLC, restricciones ambientales mexicanas más rigurosas.

8) Las reglas de origen deben ser cumplidas por firmas de la CE establecidas en Norteamérica que deseen exportar a México, si desean recibir las preferencias arancelarias que otorga el TLC. Si dichas empresas utilizan una cantidad considerable de insumos europeos (o de terceros países) entonces tendrán que sustituir estos insumos por componentes provenientes de Norteamérica. La medida en que tendrán que hacerlo estará dada por la regla de origen. La decisión de la empresa europea de cumplir o no la regla dependerá de la comparación de los beneficios que pueda obtener en dos escenarios distintos. El primer escenario es cuando la empresa cumple con la regla de origen (restringiendo la elección de insumos) y recibe la preferencia arancelaria que el TLC otorga. El segundo escenario es cuando la empresa no cumple la regla (teniendo libertad en elección de insumos) y no recibe la preferencia arancelaria.

Una vez discutidas las regulaciones generales que podrían afectar el acceso de las manufacturas de la CE al mercado mexicano, procedemos ahora a hacer un análisis más detallado. A continuación analizaremos algunas disposiciones específicas del TLC que pudieran afectar a distintas manufacturas europeas. No obstante, debemos subrayar que tales disposiciones específicas no son muchas, ya que el TLC rara vez dirige explícitamente sus regulaciones hacia terceros países:

9) En el sector de alimentos, bebida y tabaco:

a) los productos avícolas y lácteos de la CE tendrán que seguir satisfaciendo el requisito de licencias de importación,

b) empresas de la CE basadas en recursos naturales agrícolas que estuvieran establecidas (o con potencialidad de hacerlo) en los Estados Unidos y Canadá, y que exportaran a México, tendrán que satisfacer una regla de origen de 93% en productos agrícolas procesados, 91% en tabaco y 100% en jugos de fruta si desean gozar de las preferencias arancelarias del TLC,

c) la regla de origen del queso no permite usar leche ni extractos de malta provenientes de terceros países.

10) En el sector automotriz:

a) las empresas europeas establecidas en Estados Unidos o Canadá, que no producen en México, tendrán que esperar 10 años para poder vender en México,

b) firmas europeas productoras de automóviles, camiones, motores o transmisiones, afincadas en Estados Unidos (pero con filiales en México) y que quisieran exportar a México con preferencia arancelaria, tendrían que cumplir con una regla de origen de 50% en los primeros cuatro años, 56% los segundos cuatro años y 62.5% en adelante; para firmas europeas que produzcan otras partes de autos el porcentaje sería de 60 por ciento.

11) En el sector de computadoras:

a) las computadoras fabricadas en la CE estarán sujetas, en un lapso de 10 años, a un arancel menor (entre 3.7 y 3.8%) al que están sujetas actualmente (entre 10 y 20%); no obstante, México, al haber obtenido un consolidado arancelario en el GATT, podría subir este arancel a 35 por ciento,

b) la regla de origen requiere que las partes y componentes de computadoras se originen en Norteamérica o, si éste no es el caso, que un porcentaje de contenido regional sea cumplido (50% con el método de costo neto y 60% con el método de valor de transacción).

12) Las reglas de origen para los productos que más se comercian de la CE a México son:

a) para aviones y helicópteros: la regla no es rígida, ya que permite traer insumos de terceros países que se clasifiquen en subpartidas distintas a la subpartida del producto final (por ejemplo se puede producir un avión en Norteamérica trayendo el tren de aterrizaje de Europa y aún gozar de las preferencias arancelarias del TLC),

b) para teléfonos: la regla no permite traer partes para equipo telefónico de terceros países,

c) para diversos compuestos químicos y antibióticos: la regla de origen es muy restrictiva, ya que los insumos de industrias químicas o conexas (sección VII del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria) para estos compuestos no pueden provenir de terceros países,

d) para máquinas de coser industriales: la regla permite traer partes de máquinas de coser de terceros países siempre que se cumpla el porcentaje de contenido regional (50% con el método de costo neto y 60% con el método de valor de transacción),

e) para maquinarias de etiquetado: las partes de estas maquinarias no pueden provenir de terceros países,

f) para interruptores eléctricos: los ensambles de circuitos y las partes moldeadas pueden originarse en terceros países si cumplen con el requisito de contenido regional (50% con el método de costo neto y 60% con el método de valor de transacción),

g) para elevadores y escaleras eléctricas: las partes de estas manufacturas pueden provenir de terceros países si cumplen con el mencionado porcentaje de contenido regional.

Por otra parte, en relación con las manufacturas europeas que pudieran ser afectadas por el marco regulatorio del TLC podemos decir que, en general, la mayoría de ellas tendrán que enfrentar mayores restricciones de acceso al mercado mexicano. Esto debido a que la armonización de la normatividad norteamericana implicará un elevamiento de los estándares técnicos y ambientales de México. Sin embargo, es difícil tener más detalles acerca del nivel al que pueden converger dichos estándares mexicanos. En consecuencia, también es difícil dar más detalles de los obstáculos específicos (relacionados con el TLC) que las distintas manufacturas europeas pueden enfrentar en el futuro para su entrada a México. Esta última afirmación es además sustentada por el hecho de que México ha mantenido (en el contexto del TLC) su derecho de aplicar sistemas de arancel-cuota, medidas anti*dumping* y barreras arancelarias hacia terceros países.

Las únicas regulaciones que sí son específicas, en cuanto a nivel de restrictividad, son las reglas de origen. Sin embargo, para el estudio del comercio entre la CE y México, estas reglas sólo interesarían a empresas europeas establecidas en Estados Unidos o Canadá buscando exportar hacia México. Si estas empresas están interesadas en recibir la tasa arancelaria preferencial del TLC para sus productos, entonces deben cumplir con las respectivas reglas de origen. De lo recién discutido, podemos ver que las empresas de la CE de las ramas automotriz, química y de maquinarias diversas que estuvieran ubicadas en Estados Unidos y que usaran una alta proporción de insumos europeos tendrían que modificar su elección de insumos si quisieran entrar con preferencia arancelaria al mercado mexicano. Mientras, las empresas europeas productoras de computadoras, aviones y helicópteros no enfrentarían tales restricciones en la elección de sus insumos.

Finalmente, podemos intentar sentar las bases para elaborar un pronóstico de si los cambios en la regulación del TLC pueden llevar a la creación de un comercio no tradicional entre la CE y México. Al respecto, podemos decir que sería posible crear exportaciones no tradicionales de manufacturas de la CE a México en aquellos sectores en los que la armonización norteamericana de estándares técnicos y ambientales no resulte muy restrictiva y en donde la protección intelectual sea favorable. Por otro lado, las ramas donde la protección arancelaria en Estados Unidos y Canadá será mayor durante el periodo de desgravación arancelaria del TLC son la industria de minerales no metálicos (que incluye al vidrio y al cemento) y la industria del hierro y acero. Esto puede implicar que los exportadores mexicanos de estas industrias busquen diversificar los mercados para sus productos y, por tanto, intenten desarrollar o incrementar sus exportaciones a Europa. Este último efecto puede ser complementado por el incremento en la capacidad de producción y exportación que estas industrias alcancen a raíz del TLC.

3. Las regulaciones del TLC y sus efectos sobre los lazos de inversión entre la CE y México

En cuanto a las implicaciones del TLC respecto de la inversión de la CE en México, la más importante es la prohibición de que este país le imponga requisitos de desempeño a dicha inversión. Sin embargo, las medidas restantes que el TLC establece para propiciar el libre flujo de inversiones en la región norteamericana pueden implicar que México extienda facilidades a inversiones de terceros países (excepto inversiones dirigidas a sectores estratégicos, como el de la petroquímica básica). Independientemente del TLC, México ha ido relajando sustancialmente en los últimos años las restricciones hacia el flujo de inversión extranjera en general.

El otro gran rubro que puede incidir sobre el flujo de inversiones de la CE a México es el de reglas de origen. Estas reglas están específicamente diseñadas para evitar que un tercer país tome ventaja de los beneficios negociados en el TLC a través de la triangulación comercial. Por ejemplo, un tercer país podría evadir el arancel que Estados Unidos le impone a alguno de sus productos a través de ensamblar su producto en México y luego exportarlo, con arancel preferencial, a Estados Unidos. Las reglas de origen evitan que situaciones como éstas se den. Sin embargo, las reglas de origen no son iguales para todos los bienes y establecen distintos grados de restricción a la elección de insumos de terceros países necesarios en el proceso de producción de los bienes. Estos distintos niveles de restrictividad pueden tener implicaciones para la inversión proveniente de terceros países. En productos donde la regla de origen sea demasiado restrictiva, tal inversión puede verse desalentada. En productos donde la regla de origen sea laxa dicha inversión podría tener más incentivos.

Para el caso de México, la combinación de las reglas de origen con el relativo bajo costo del trabajo mexicano (véase la sección 2 del capítulo III para una discusión más extensa a este respecto) y las preferencias arancelarias del TLC pudieran significar un atractivo de inversión para inversionistas europeos interesados en el mercado estadunidense. Sin embargo, este análisis debe ser desagregado ya que cada producto tiene su propia regla de origen. Un análisis más desagregado para manufacturas de la CE con presencia en México es el siguiente:

1) Como vimos en las secciones anteriores de este capítulo, las reglas de origen para el sector automotriz son muy restrictivas. Incluso, puede considerarse que son más restrictivas que las del tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá (Hufbauer y Schott, 1993, p. 6). Además, México establece requisitos extras de contenido nacional mexicano. Por lo tanto, inversiones europeas que buscaran triangular (por México hacia Estados Unidos) tendrían que abastecerse de insumos mayoritariamente de la región si quisieran recibir la preferencia arancelaria del TLC. Sin embargo, el arancel de Estados Unidos para el sector automotriz es bajo (entre 2.5 y 3.1%) y el de Canadá y México es más alto (9.6% para Canadá y entre 13.2 y 20% para México). Esto, aunado a los beneficios de las reglas del CAFE, implica que las reglas de origen restrictivas afectarán principalmente a empresas europeas que operan en

Norteamérica, forzándolas a utilizar más insumos de la región si es que quieren entrar con arancel preferencial a los mercados canadiense y mexicano.

2) Las reglas para tabacos y leche son también rígidas y limitarían la posibilidad de elección de insumos europeos a empresas de la CE que quisieran establecerse en la región norteamericana y exportar con el arancel del TLC (el arancel promedio ponderado que Estados Unidos y Canadá establecen a las importaciones provenientes de México es de 4.5%, que se reducirá a 2.45% en el primer año de operación del TLC).

3) Para compuestos químicos la regla de origen es restrictiva, ya que sólo permite el uso de insumos de terceros países que se clasifican en una sección (del Sistema Armonizado) distinta a la del producto final. Sin embargo, la reducción arancelaria del TLC para el sector químico es relativamente sustantiva (por ejemplo, en plásticos la reducción del arancel promedio ponderado de Estados Unidos y Canadá es de 6.73 a 0.21% en el primer año de operación del tratado), por lo que la motivación para acatar la regla de origen puede resultar atractiva en ciertas ramas del sector.

4) La regla de origen para teléfonos y maquinaria de etiquetado no permite el uso de partes de terceros países, mientras que las reglas de maquinarias de coser industriales, elevadores y escaleras eléctricas, interruptores eléctricos y generadores eléctricos permiten el uso de insumos de terceros países siempre que se cumpla con el porcentaje de contenido regional. Sin embargo el arancel promedio ponderado para productos metálicos mexicanos que se exportan a Estados Unidos y Canadá no es muy significativo (2.96%), mientras que el arancel análogo para México es de 14.11%. Entonces, al igual que en el caso del sector automotriz, las reglas de origen restrictivas afectarán a empresas europeas afincadas en Estados Unidos y Canadá buscando exportar con ventajas arancelarias a México.

5) En el caso de computadoras, aviones y helicópteros, la regla de origen es relativamente simple (ya que, como vimos, para el caso de computadoras la regla sólo exige tablas de circuitos norteamericanas para evitar la aplicación de la regla de contenido regional). Esto permitiría flujos de inversión de la CE a México que buscaran triangular. Sin embargo las ventajas arancelarias conseguidas en Estados Unidos, derivadas de acatar la regla, no serían muy significativas.

Una vez hecho este análisis, creemos necesario subrayar que, como también argumentaremos más adelante (sección 2, capítulos III y IV), el estudio de los flujos de inversión de la CE a México requiere de considerar un gran número de variables y sus interacciones con las reglas de origen. El considerar solamente la variable regla de origen como el principal determinante de comportamiento de los flujos de inversión de terceros países hacia México sería erróneo. La inversión extranjera ha demostrado ser función de muchas otras variables que tienen que ver más con la estabilidad política y económica que ofrece el país receptor de la inversión que con las condiciones de la liberación comercial y el bajo costo de la fuerza laboral.

Ahora bien, en lo que respecta a los posibles flujos de inversión de México hacia Europa, estos se darán más que por efectos regulatorios del TLC, por el desarrollo que ciertos sectores mexicanos alcancen a partir de la apertura económica (y otros factores)

que lleve a que las empresas mexicanas expandan sus proyectos totales de inversión. Un ejemplo es la empresa mexicana productora de cementos Cementos Mexicanos Cemex. Basada en la mejoría de sus negocios en el extranjero, esta cementera mexicana logró compensar en sus ingresos netos del primer trimestre de 1994 el menor dinamismo de sus ventas en el mercado nacional, lo que le permitió tener una tendencia de crecimiento constante en este rubro. De acuerdo con la información trimestral de abril de 1994, que la firma da a conocer a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), sus ventas disminuyeron 2.5% en el mercado doméstico en relación con marzo de 1993. Dicho comportamiento fue por una menor actividad de la industria de la construcción.

Sin embargo, los ingresos provenientes de las actividades de Cemex en el extranjero (11.06 millones de dólares) mostraron un avance de 15% respecto del año previo. Esta mejoría se atribuyó, por una parte, a la reactivación de la economía estadunidense, que le permitió incrementar 20% las ventas de volumen de concreto, y 44% la de los agregados. En segundo término se deben considerar las actividades en el mercado español, donde la economía mostró síntomas de reactivación, ya que el volumen de ventas de cemento nacional de su filial Valenciana en ese país se elevaron a un ritmo de 16% en relación con el primer trimestre del año anterior. A esto se debe sumar que el precio de venta del cemento aumentó en promedio 12% en este periodo. De igual forma, las exportaciones de sus filiales en España tuvieron un dinamismo de 49%; la mayor parte de sus ventas se dirigió al sur de Estados Unidos: Florida, Luisiana y Texas. Este nivel pudo haber sido de mayor magnitud de no ser por el impuesto compensatorio aplicado al cemento mexicano en este país. En este mismo sentido se debe considerar el aumento de sus ventas en los países africanos Argelia, Mauritania y Nigeria. Los ingresos totales de la cementera más importante de México y España totalizaron 700.05 millones de dólares en el primer trimestre de 1994, mientras que en el mismo periodo de un año anterior fueron de 716.28 millones de dólares .

Cemex hizo en el primer trimestre de 1994 eficientes operaciones productivas y administrativas en Valenciana de Cementos, mientras que en sus actividades en México logró incrementar la productividad por trabajador 23% al fijar sus sistemas operativos más modernos. Esto se tradujo en un ahorro en los costos de venta respecto de las ventas. No obstante, el nivel de utilidades de la empresa se vio afectado por el incremento en el costo integral de financiamiento. Sin embargo, se estima que la fortaleza de Cemex le permitirá seguir una estrategia de agresiva expansión (como la que llevó a la firma a participar mayoritariamente en la compañía Venezolana de Cementos [Vencemos] en coinversión con la familia Mendoza de Venezuela). Con ello la firma estima aumentar su producción de cemento 3.7 millones de toneladas anuales, en tanto que la de concreto se incrementará en términos anuales 940 000 metros cúbicos.

En realidad, el grupo Cemex desarrolla programas de expansión y efectividad organizacional con miras a convertirse en el largo plazo en el líder mundial de producción de cemento. Con este fin, Cemex considera inversiones, en los próximos cinco años, por cerca de dos mil millones de dólares. En su programa de modernización de 1993 a 1997 esta empresa estima que invertirá cerca de 400 millones de dólares por año en eficientización tecnológica y capacidad instalada.

III. El efecto del TLC en los ingresos y la economía de México: efectos sobre el comercio y la inversión en manufacturas entre la CE y México

1. Revisión de estudios recientes para ver cómo un incremento hipotético en el PIB mexicano afectaría la demanda mexicana de manufacturas de la CE y de inversión de la CE en el sector de manufacturas

1.1. Incremento en el PIB mexicano a consecuencia del TLC

Existen diversos estudios que abordan y cuantifican el efecto que el TLC norteamericano puede tener sobre el PIB de México. Entre estos estudios se encuentran aquellos que realizan modelos de equilibrio general computable (EGC). Dichos estudios son muy precisos y tienen la ventaja de fundamentar sólidamente sus conclusiones y de no depender de opiniones sesgadas o interesadas. Sin embargo, los resultados de estos estudios deben tomarse en una cuidadosa relación con los supuestos de los que parten. Asimismo, debe considerarse que muchos de los modelos de EGC recientes no consideran el efecto de variables tales como reglas de origen, leyes de inversión, etc. De cualquier forma, los modelos de EGC ayudan a dar una idea del comportamiento probable del PIB mexicano ante el TLC. Los modelos más importantes de este tipo que han sido realizados recientemente fueron divididos por D. Brown (Lustig *et al.*, 1992, pp. 26-68) en tres grupos: modelos estáticos con tecnología de rendimientos constantes a escala (RCE), modelos estáticos con tecnología de rendimientos crecientes a escala (RCrE) y competencia imperfecta, modelos dinámicos.

Las implicaciones de los supuestos hechos en cada modelo son analizadas en detalle por D. Brown. Sin embargo, el resultado común de estos estudios es que el efecto global del TLC sobre el PIB será positivo pero moderado. Las ganancias estimadas para México varían entre 1 y 8.1% del PIB, según los supuestos que se hacen para cada tipo de modelo (véase cuadro 3.1). Por ejemplo, los modelos dinámicos tienden a predecir un incremento del PIB mexicano mucho mayor al que predicen los modelos estáticos. Asimismo, los modelos que incorporan (de manera exógena) el efecto de la inversión extranjera arrojan efectos mucho más grandes sobre el producto y el ingreso. Flujos de capital hacia México equivalentes 10% del *stock* de capital doméstico incrementan el PIB en aproximadamente 5%. Por otro lado, Young y Romero encuentran que si en su modelo dinámico la eliminación de aranceles se acompaña de una reducción de la tasa de interés de 10 a 7.5% (situación que sería posible si el TLC lograra disminuir el factor de incertidumbre con respecto de la economía mexicana), entonces el crecimiento del PIB mexicano será de 8.1% (Lustig *et al.*, 1992, pp. 51-54).

Por otra parte, existen otros estudios que no son de EGC pero que también coinciden en predecir un incremento del PIB en México gracias al TLC. Por ejemplo, Hufbauer y Schott llevan a cabo un análisis de enfoque histórico (basado en las experiencias de países que siguieron un proceso de apertura económica similar al que México ha seguido recientemente) que muestra ganancias en el PIB mexicano mucho

Cuadro 3.1
Modelos estáticos: el TLC y el ingreso (caso de México)
(cambio porcentual)

	Ingreso real	*Salario real*[a]	*Empleo*	*Tasa de renta*
Rendimientos crecientes a escala				
Roland-Holst, Reiner y Shiells II				
Cournot	2.47	–	1.73	5.77
Contestable	3.29	–	2.40	6.57
Sobarzo				
I- Salarios exógenos, acervo de capital	2.0	–	5.1	6.2
II- Salarios exógenos, acervo de capital, tipo de cambio	2.3	–	5.8	6.6
III- Tipo de cambio exógeno, tasa de renta	2.4	16.2	–	0.0
Brown Deardorff y Stern				
TLC: Aranceles y Barreras no arancelarias	1.6	0.7	–	0.6
Flujos de entrada de capital a México	5.0	9.3	–	3.3
Rendimientos constantes a escala				
KPMG Peat Marwick				
Aranceles y barreras no arancelarias	0.32	–	0.85	0.60
Aranceles/barreras no arancelarias y flujo de entrada de capital	4.64	–	6.60	0.0
Hinojosa y Robinson				
Aranceles y barreras no arancelarias				
R:	0.3	–0.2	–	1.1
UNC:		–0.2		
C:		1.0		
NM:		1.0		
Aranceles, barreras no arancelarias y flujo de entrada de capital[b]				
R:	6.4	9.2	–	–1.2

Cuadro 3.1
(conclusión)

	Ingreso real	*Salario real*[a]	*Empleo*	*Tasa de renta*
UNC:		9.2		
C:		7.4		
NM:		8.8		
Aranceles, barreras no arancelarias, flujo de entrada de capital y migración endógena				
R:	6.8	4.7	–	–0.9
UNC:		4.7		
C:		7.7		
NM:		9.1		
Roland-Holst Reinert y Shiells I				
Aranceles del TLC	0.11	–	0.33	0.45
Aranceles del TLC y barreras no arancelarias	2.28	–	1.49	5.18
Trela y Whalley				
Textiles	1.2	–	–	–
Acero	1.6	–	–	–
Boyd, Krutilla y McKinney				
Eliminación de aranceles entre EUA y MEX	–	–	–	–

FUENTE: N. Lustig *et al.*, *North American Free Trade: Assessing the Impact*, The Brookings Institution, 1992, pp. 36, 47 y 48.

[a] R: trabajadores rurales; UNC: urbanos no calificados; C: trabajadores calificados; NM: no manuales.

[b] Flujo de entrada de capital exógeno idéntico al estudio de Peat Marwick.

mayores que las predichas por los estudios de EGC (Hufbauer, Schott, 1992, p 62). Su estudio especula que el crecimiento del PIB mexicano podría ser de 4% al año como consecuencia del TLC.

Por tanto, es posible encontrar un consenso en la mayoría de los estudios realizados con respecto de los efectos del TLC sobre el PIB mexicano. Tal consenso apunta hacia un crecimiento de tal PIB. Sin embargo, en la magnitud de dicho crecimiento no existe consenso. Esa magnitud depende de las distintas metodologías usadas en los estudios y de los supuestos hechos con respecto al comportamiento de variables exógenas.

1.2. Efecto del incremento del PIB mexicano sobre la demanda de manufacturas que provienen de la CE

Ahora bien, ¿cómo afectaría este incremento hipotético del PIB mexicano a la demanda de manufacturas de la CE? Los estudios mencionados en la subsección 1.1 pueden ayudar a dar un poco de luz con respecto de este tema, ya que los modelos de EGC realizan generalmente análisis sectoriales e incluyen, en adición a los países norteamericanos, al "resto del mundo" (RDM) (en donde, por supuesto, se incluiría a la CE). Asimismo existen estudios que no son de EGC y que hacen un análisis global de la economía pero que también arrojan resultados sectoriales; modelos sectoriales cuantitativos dentro del marco de estudio de los modelos de EGC, y estudios industriales no cuantitativos que también proporcionan información acerca de los probables efectos del TLC sobre la demanda de productos provenientes de fuera de la región norteamericana. En general, los estudios difieren con respecto de los efectos positivos o negativos del TLC hacia terceros países. Sus resultados dependen por supuesto de la metodología específica que utilizan. Sin embargo, todos los estudios coinciden en que, aun cuando el efecto sobre determinados sectores pudiera ser grande, el efecto global del TLC en cuanto a desviación de comercio de terceros países (el remplazo de una fuente de producción más eficiente de un tercer país por una fuente menos eficiente localizada en un miembro del TLC) será pequeño. Esto debido a que las barreras arancelarias y no arancelarias de Estados Unidos en contra de México eran de por sí bastante bajas antes del TLC. Dichas barreras de México hacia Estados Unidos eran más altas, pero el comercio de México ya estaba concentrado en el mercado estadunidense. Consecuentemente, es poco el comercio con el RDM que puede ser desviado. Por ejemplo, el estudio de EGC de Peat Marwick predice que, en presencia de eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, el cambio porcentual de las importaciones de México provenientes del RDM sólo es de 0.38 (Bachrach y Mizrahi, 1992, p. 68); en circunstancias similares Hinojosa y Robinson pronostican que tal cambio porcentual será de 0.06 (Hinojosa y Robinson, 1991).

Los modelos arriba mencionados dan alguna información a nivel sectorial con respecto de importaciones mexicanas de manufacturas del RDM. Por ejemplo, Sobarzo (Sobarzo, 1992, pp. 626-628) concluye que asumiendo *stock* de capital y salarios fijos las importaciones mexicanas del RDM se comportan moderadamente (a excepción de bebidas, madera y otras manufacturas cuyas importaciones experimentan descensos de

entre 5 y 6%) (véase el cuadro 3.2). Sin embargo, uno de los legados de los modelos de EGC es resaltar la importancia que los flujos de capital tienen en determinar el incremento en el PIB de México y su consecuente efecto sobre la demanda de productos de terceros países. Por ejemplo, Sobarzo encuentra en su modelo de EGC que cuando existe una oferta perfectamente elástica de capital extranjero la economía mexicana experimenta un crecimiento del 8% en su PIB. Este crecimiento se traduce en un incremento de 17.1% de las importaciones mexicanas provenientes del RDM (Sobarzo, 1992, p. 625). Lo que es más, algunos sectores que descendían proporcionalmente en sus importaciones del RDM cuando se asumía un *stock* de capital fijo, ahora, ante la movilidad del capital, experimentan un incremento sustancial en sus importaciones (véase, por ejemplo, en el cuadro 3.2, los porcentajes para madera, papel, químicos, plásticos, minerales no metálicos, siderurgia, metales no ferrosos, maquinaria no eléctrica, equipo de transporte).

Por otro lado, diversos estudios que aportan información a nivel sectorial (ya sean de EGC o no, o cuantitativos o no) pueden dar pistas con respecto a sectores mexicanos que, al incrementar su producción o sus exportaciones (por el TLC), pudieran aumentar su demanda de insumos provenientes de diversas partes del mundo. En general, estos estudios concluyen que el incremento de exportaciones mexicanas a raíz del TLC se dará en bienes intensivos de mano de obra no calificada y en bienes donde los aranceles previos al TLC eran altos en Estados Unidos y bajos en México. Según Brown y otros (Lustig *et al.*, 1992, p. 113), sectores que incrementarán sus exportaciones son los productores de piel, de vidrio y de maquinaria eléctrica. De acuerdo con Sobarzo (Sobarzo, 1992, pp. 626-628) tales sectores serán piel, siderurgia, químicos, maquinaria eléctrica y no eléctrica, y equipos de transporte; mientras que Hufbauer y Schott (Hufbauer, Schott, 1992, p. 221) predicen que las ensambladoras mexicanas de autos se concentrarán en la producción de coches baratos y de camiones ligeros, y que habrá un crecimiento en la producción de autopartes. A este respecto, Hunter y otros (Hunter, Markusen y Rutherford, 1992, pp. 212-218) estiman que la producción y exportación de autos en México crecerá 22 y 42% respectivamente. Por su parte, Grennes (Lustig *et al.*, 1992, p. 223) predice un crecimiento de 32% de las exportaciones de jugo de naranja concentrado de México hacia Estados Unidos.

Los estudios sectoriales también aportan elementos que permiten especular con respecto de creación de comercio (el remplazo de una fuente de producción de alto costo en uno de los miembros del TLC por una fuente de menor costo localizada en otro de los miembros) y desviación de comercio y sus implicaciones con respecto de las importaciones de México que provienen del RDM. Por ejemplo, Sobarzo (Sobarzo, 1992, pp. 626-628) encuentra que las importaciones desde Estados Unidos y Canadá a México se incrementarán en químicos, siderurgia, maquinaria eléctrica y no eléctrica y equipo de transporte. Esto podría darse a costa de importaciones de productos similares provenientes de terceros países. Pero como ya se mencionó, el mismo Sobarzo prevé un incremento en el PIB de México que puede llevar a un crecimiento de las importaciones totales (incluyendo las del RDM). Por lo tanto, es claro que existen dos fuerzas contrapuestas que pueden incidir sobre la demanda en México de productos de

Cuadro 3.2
Efectos sectoriales en importaciones

	Versión 1	*Versión 2*	*Versión 3*
Agricultura	12.1	13.2	9.7
Minería	3.7	5.3	25.2
Petróleo	0.8	1.1	4.3
Alimentos	–2.6	–2.1	–1.2
Bebidas	–6.9	–6.3	–5.5
Tabaco	0.0	0.0	0.0
Textiles	–5.0	–4.6	–2.2
Vestido	–5.3	–4.8	–3.5
Piel	–	0.0	0.0
Madera	–6.6	–5.0	7.6
Papel	0.8	1.0	6.0
Químicos	–0.1	0.3	5.8
Plástico	–1.7	–1.2	5.4
Minerales no metálicos	–1.7	0.2	16.9
Acero y Hierro	1.4	3.7	28.6
Metales no ferrosos	2.6	3.6	20.4
Productos Metálicos	–1.7	–0.2	15.1
Máquinas no eléctricas	0.1	3.0	30.6
Máquinas eléctricas	–0.3	1.4	17.8
Equipo de transportación	0.0	1.6	19.5
Otras manufacturas	–5.9	–5.0	3.3
Construcción	0.0	0.0	0.0
Electricidad	0.0	0.0	0.0
Comercio	0.0	0.0	0.0
Transporte	0.0	0.0	0.0
Servicios financieros	0.0	0.0	0.0
Otros servicios	0.0	0.0	0.0

FUENTE: H. Sobarzo, *A General Equilibrium Analysis of Gains from Trade for the Mexican Economy of a NAFTA*, USITC publication 2508, 1992, pp. 626-628.

Versión 1: salario real rígido, movilidad intersectorial de capital, balanza comercial exógena.
Versión 2: salario real rígido, movilidad intersectorial de capital, tipo de cambio exógeno.
Versión 3: movilidad intersectorial del trabajo y del capital, tipo de cambio exógeno.

terceros países: por un lado el incremento del PIB puede llevar a un crecimiento generalizado de dichas importaciones, y por otro las preferencias del TLC pueden llevar a México a sustituir importaciones provenientes del RDM por importaciones de Estados Unidos. Esta sustitución dependerá de si las preferencias arancelarias y no arancelarias del TLC son tales que a México le convendría importar desde Estados Unidos ciertos productos que antes traía de terceros países. Por lo tanto, antes de analizar en detalle

cómo se pudiera dar una desviación de comercio en perjuicio de los productos que México exporta desde la CE, es preciso estudiar la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias del TLC.

En el TLC se negoció dicha eliminación partiendo de un nivel de aranceles a las importaciones relativamente bajo (por ejemplo, antes del TLC México aplicaba aranceles ponderados de 10.4 y 7.8% a las importaciones de Estados Unidos y Canadá, respectivamente). Esto gracias al proceso de apertura comercial que México inició desde 1985 y también por el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá. El TLC establece cuatro grupos de productos con calendarios diferentes de desgravación (calendario que puede ser sujeto de renegociación, como lo es actualmente. Los grupos son los siguientes:

1) Eliminación total de aranceles al entrar en vigor el TLC, es decir, los productos incluidos en este grupo tienen un arancel de cero a partir del 1 de enero de 1994.

2) Eliminación gradual de aranceles durante un periodo de cinco años, a partir del 1 de enero de 1994. Cada año, el arancel de referencia se reducirá 20%. Los productos incluidos en este grupo quedarán libres de arancel el 1 de enero de 1998.

3) Eliminación gradual de aranceles durante un periodo de 10 años, a partir del 1 de enero de 1994. Cada año, el arancel de referencia se reducirá 10%. Los productos incluidos en este grupo quedarán libres de arancel el 1 de enero de 2003.

4) Eliminación gradual de aranceles durante un periodo de 15 años, a partir del 1 de enero de 1994. Cada año, el arancel de referencia se reducirá 6.7%. Los productos incluidos en este grupo quedarán libres de arancel el 1 de enero de 2008.

En la mayoría de los productos se estableció una desgravación arancelaria lineal o, en otras palabras, un porcentaje fijo anual del arancel existente en 1991. En otros, se establecieron velocidades distintas de desgravación. Ésta no será simétrica entre las tres naciones y reconoce la diferencia de grado de desarrollo económico entre los tres países norteamericanos (México eliminó sus aranceles, 43 y 41% de sus importaciones de Estados Unidos y Canadá, respectivamente, mientras que Estados Unidos y Canadá eliminaron sus aranceles a 84 y 79% de sus importaciones de México, respectivamente).

En materia de barreras no arancelarias, los tres países norteamericanos suprimirán las restricciones y prohibiciones cuantitativas al comercio, de acuerdo con las reglas del GATT. Por ejemplo, cada país podrá establecer restricciones limitadas a sus importaciones por motivos ambientales y de la vida o de la salud humana, animal o vegetal (para más detalles véase el capítulo I).

La velocidad ponderada *real* de desgravación de las importaciones mexicanas de los mercados de Estados Unidos y Canadá, a nivel sectorial, fue calculada por el Grupo de Economistas Asociados (GEA) en México. El GEA calculó los aranceles de cada producto conforme a la desgravación arancelaria entre 1994 y 2008, a nivel de fracción arancelaria (del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria). Tales aranceles se ponderaron por el monto de las importaciones para obtener así los aranceles aplicables a las 59 ramas de actividad de bienes comerciables (según la clasificación del Instituto

Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI). El cuadro 3.3 presenta los aranceles ponderados de las ramas donde las importaciones de Canadá y Estados Unidos fueron más altas, y para cada una de las divisiones del sector manufacturero. En los sectores de agricultura, ganadería, productos cárnicos y leches, procesamiento de café, aceites y grasas, vegetales comestibles y tabaco y sus derivados, el TLC aplica esquemas de arancel-cuota (esquema que se reducirá gradualmente en el periodo de transición, hasta su eliminación). El GEA maneja estos sectores considerando el arancel equivalente a su cuota de importación.

Como puede observarse en el cuadro 3.3, las actividades del sector agropecuario y de la producción de alimentos, bebidas y tabaco del sector de manufacturas tendrán la mayor protección arancelaria en México entre los años 1994 y 2008. La evolución de la protección arancelaria de los productos restantes del sector manufacturero (que son la mayor parte de las importaciones de México, Canadá y Estados Unidos) es muy similar a la evolución del arancel promedio de la economía. En los primeros años de operación del TLC es cuando se da la reducción de aranceles más importante. Por ejemplo, el arancel promedio ponderado baja de 14.5% en 1993 a 10.5% en 1994, a 0.83% en 2003 y a 0.14% en 2008. En la mayor parte de las ramas económicas el arancel ponderado será de cero en el año 2003.

La eliminación de aranceles a las importaciones de mineral de hierro ocurre en 1994, y para las importaciones de cemento y de fibras sintéticas y artificiales en 1998. Sin embargo, los montos de importación en estas actividades económicas no son muy importantes. Dentro del sector manufacturero, la mayor protección se aplicará en México a las ramas del papel, la imprenta e industria editorial y de productos manufacturados de minerales no metálicos (vidrio y cemento). Algunos otros productos, como los lácteos y cárnicos de Canadá y otros productos químicos (como caseína y sus derivados), fueron excluidos del TLC y, por tanto, tienen un arancel positivo para el año 2008. En la economía en su conjunto, el arancel ponderado de las importaciones mexicanas de Estados Unidos y Canadá se reducirá de 11.1% en 1992 a menos de 4.5% en 2003 (según los supuestos de no variación de los aranceles de México hacia terceros países y no aumento significativo del porcentaje de importaciones de Estados Unidos y Canadá [65% en 1992], que el GEA maneja en sus cálculos).

Ahora bien, 14.4% del total de las importaciones mexicanas proviene de la CE (según datos de 1991). La tendencia reciente observada (como se estudió en la Introducción) es un aumento en las importaciones desde la CE de bienes intermedios y de consumo, en detrimento de los de capital. Estas importaciones se han diversificado, especialmente las de maquinaria, equipo y herramientas, partes para computadoras y aparatos de medición. Por su parte, las importaciones mexicanas de Estados Unidos que registraron un mayor crecimiento en el periodo 1987-1992 fueron las de bienes de capital. Entre los productos importados por México de Estados Unidos destacan: equipo eléctrico y electrónico, computadoras y maquinaria industrial y equipo de transporte (45% del total importado en 1992) (véase el cuadro 3.4).

Por lo tanto, recapitulando tenemos que:

Cuadro 3.3

Arancel promedio ponderado: importaciones mexicanas de Estados Unidos y Canadá,* 1993-2007

(porcentajes)

	*1993***	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*
Agropecuario	3.30	20.21	18.71	17.75	16.79	15.69	14.88	13.97	11.99	9.99	8.00	6.01	4.80	3.56	2.41	1.21
Agricultura y silvicultura	3.37	22.73	21.15	20.08	19.02	17.79	16.90	15.89	13.64	11.39	9.14	6.90	5.50	4.09	2.76	1.39
Ganadería	2.84	2.98	2.08	1.85	1.61	1.38	1.14	0.91	0.69	0.46	0.23	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Minería	3.03	3.03	1.85	1.63	1.42	1.20	0.99	0.79	0.59	0.40	0.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Mineral de hierro	10.00	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros minerales	3.03	3.03	1.85	1.63	1.42	1.20	0.99	0.79	0.59	0.40	0.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Manufacturas	13.33	15.59	10.12	8.57	7.34	6.10	4.83	4.10	3.17	2.18	1.26	0.33	0.30	0.27	0.24	0.21
Alimentos, bebidas y tabaco	11.55	34.49	31.99	30.03	28.05	26.03	24.09	22.27	17.54	12.77	8.06	3.36	3.04	2.71	2.39	2.07
Productos cárnicos y lácteos	8.46	54.39	51.94	49.50	47.06	44.54	42.20	39.78	31.56	23.34	15.12	6.92	6.25	5.58	4.93	4.27
Alimentos para animales	13.56	13.56	12.12	10.73	9.35	7.97	6.59	5.27	3.95	2.64	1.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros productos alimenticios	14.38	16.58	14.03	12.43	10.82	9.22	7.62	6.34	4.77	3.19	1.61	0.04	0.03	0.02	0.02	0.01
Bebidas y Tabaco	16.32	16.32	11.91	10.55	8.92	7.29	5.66	4.53	3.40	1.70	0.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Textiles y prendas de vestir	14.92	14.92	9.91	3.06	2.63	2.20	1.76	1.37	1.03	0.66	0.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Industria textil y del cuero	12.28	12.28	8.58	4.05	3.49	2.94	2.39	1.90	1.43	0.92	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Prendas de vestir	19.82	19.82	12.39	1.23	1.02	0.81	0.60	0.39	0.29	0.19	0.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Industria de la madera	13.17	13.17	10.93	9.50	8.07	6.64	5.21	4.17	3.12	2.08	1.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Papel, imprenta y editoriales	7.16	7.16	5.49	5.14	4.80	4.10	2.96	1.51	1.29	0.44	0.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Industria química, caucho y plásticos	10.97	10.97	7.01	6.07	5.09	4.12	3.15	2.52	1.89	1.22	0.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Petroquímica básica	6.83	6.83	3.13	2.76	2.38	2.01	1.64	1.31	0.98	0.65	0.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Química básica	8.22	8.22	4.23	3.64	3.05	2.45	1.86	1.49	1.12	0.75	0.37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Resinas sintéticas y fibras artificiales	10.84	10.84	1.50	1.13	0.75	0.38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otras industrias químicas	13.09	13.09	7.74	6.73	5.69	4.65	3.60	2.89	2.17	1.45	0.73	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Productos de hule	14.97	14.97	11.72	9.44	7.16	4.87	2.59	2.07	1.55	1.04	0.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artículos de plástico	10.99	10.99	8.09	7.18	6.20	5.23	4.25	3.40	2.55	1.55	0.78	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Minerales no metálicos	15.37	15.37	10.41	8.27	6.76	5.24	3.73	2.97	2.23	1.42	0.71	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cemento	6.63	6.63	5.31	3.98	2.65	1.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros minerales no metálicos	15.80	15.80	10.65	8.48	6.95	5.43	3.91	3.12	2.34	1.49	0.74	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Cuadro 3.3
(conclusión)

	*1993***	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*
Industrias metálicas básicas	7.87	7.87	6.47	5.71	4.95	4.18	3.42	2.73	2.05	1.35	0.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Industria básica del hierro y acero	8.17	8.17	6.84	6.08	5.31	4.54	3.76	3.01	2.26	1.48	0.74	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Industria básica de metales no ferrosos	7.18	7.18	5.60	4.85	4.11	3.36	2.61	2.09	1.57	1.04	0.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Productos metálicos y maquinaria	14.11	14.11	7.43	6.12	4.82	3.52	2.22	1.78	1.33	0.89	0.44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Productos metálicos	15.87	15.87	12.58	10.73	8.88	7.03	5.18	4.14	3.11	2.07	1.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinaria y equipo no eléctrico	13.53	13.53	6.39	5.16	3.92	2.68	1.44	1.15	0.86	0.57	0.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinaria y aparatos eléctricos	16.45	16.45	12.35	10.38	8.42	6.45	4.49	3.59	2.69	1.79	0.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipos y accesorios electrónicos	14.31	14.31	6.77	5.54	4.31	3.08	1.85	1.48	1.11	0.74	0.37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Vehículos automóviles	19.06	19.06	11.45	9.92	8.40	6.89	5.36	4.29	3.22	2.15	1.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Carrocerías y partes automotrices	13.30	13.30	10.93	8.86	6.79	4.72	2.65	2.12	1.59	1.06	0.53	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros equipos y materiales de transporte	11.67	11.67	3.95	3.18	2.41	1.64	0.87	0.70	0.52	0.35	0.17	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otras industrias manufactureras	11.16	11.16	1.96	1.60	1.24	0.89	0.53	0.42	0.32	0.21	0.11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Economía	11.11	14.49	10.15	8.79	7.70	6.57	5.46	4.76	3.79	2.77	1.80	0.83	0.69	0.56	0.42	0.28

FUENTE: Grupo de Economistas y Asociados.

* Cifras redondeadas a dos decimales. Como ponderador se utilizan las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá de 1992.

** Arancel Promedio ponderado sin considerar los esquemas de arancel-cuota.

1) la mayor protección arancelaria en México entre los años 1994 y 2008 se dará en la rama de alimentos, bebidas y tabaco, y la menor en la rama de los productos de la minería, el cemento y resinas sintéticas y fibras artificiales;

2) la composición de las importaciones mexicanas de la CE ha mostrado una tendencia hacia los productos intermedios y de consumo, diversificándose las importaciones de partes de computadora, aparatos de medición, maquinaria, equipo y herramientas;

3) las importaciones de México provenientes de Estados Unidos que más han crecido recientemente son las de bienes de capital, tales como equipos de transporte, equipos eléctricos y electrónicos, maquinaria industrial y computadoras.

De donde podríamos estar tentados a inferir, con respecto del probable efecto del TLC sobre la demanda futura en México de manufacturas de la CE, lo siguiente:

1) Puesto que México importa productos metálicos y maquinaria (equipos eléctricos y electrónicos, maquinaria, partes de computadora, etc.) tanto de la CE como de Estados Unidos, y en vista de que la reducción de aranceles en estos productos, si no inmediata, sí será sustancial (globalmente dicha reducción será de 14.11 a 7.43%), entonces es posible prever que en el mediano plazo pudiera darse una tendencia hacia una mayor composición estadunidense que de la CE en estas importaciones (sobre todo maquinaria y equipo no eléctrico, equipos y accesorios electrónicos y otros equipos y materiales de transporte, que son las ramas que experimentarán una reducción más drástica en aranceles). Esto podría ser válido sobre todo en aquellos productos metálicos y maquinarias en los que existe una baja elasticidad de sustitución entre los productos de Estados Unidos y de la CE, y en donde las barreras mexicanas arancelarias y no arancelarias hacia terceros países son muy restrictivas.

2) Las importaciones totales de alimentos, bebidas y tabaco (productos cárnicos y lácteos, alimentos para animales, otros productos alimenticios, bebidas y tabaco) que México ya hace de la CE pueden crecer en el futuro por el posible incremento en el PIB de México. Esto debido a que el mercado mexicano de estos productos no disminuirá radicalmente su protección arancelaria y, por tanto, los alimentos, bebidas y tabaco estadunidenses que pudieran sustituir a los de la CE tendrán que enfrentar, en el corto plazo, restricciones arancelarias similares a las de antes del TLC (donde también usamos el que alimentos, bebidas y tabaco son, en general, bienes normales o, en otras palabras, bienes que son más consumidos al incrementarse el ingreso). Este resultado contradice lo obtenido por Sobarzo (véase el cuadro 3.2), y puede deberse a que Sobarzo asume una desgravación arancelaria de 100% para alimentos, bebidas y tabaco al entrar en vigor el TLC.

Sin embargo, estas conclusiones son muy generales y, en cierto sentido, teóricas. Para poder llegar a una mejor estimación de los efectos del TLC sobre el comercio manufacturero CE-México habría que considerar en el análisis que el potencial existente para la desviación de comercio podría verse reducido por factores tales como la

Cuadro 3.4
Importaciones provenientes de Estados Unidos, 1987-1992
(miles de millones de dólares)

	1987	*1989*	*1992*
Agropecuario	780	1 538	1 925
Agricultura	726	1 370	1 648
Ganadería	41	113	208
Forestal	13	28	25
Pesca y caza	0	27	43
Minería	74	101	420
Minerales metálicos	16	32	31
Carbón	6	3	4
Petróleo y gas	0	1	327
Minerales no metálicos	51	64	59
Manufacturas	13 584	22 624	37 952
Productos alimenticios	456	1 331	2 081
Tabaco	1	2	7
Productos textiles	218	329	608
Ind. vestido	228	520	938
Productos de madera	119	246	545
Muebles y sus partes	93	243	692
Productos de papel	574	935	1 341
Ind. editorial e imprenta	46	93	251
Productos químicos	1 345	2 134	2 882
Productos refinados del petróleo	631	719	923
Productos de plástico	495	817	1 461
Productos de piel	45	136	195
Productos de vidrio y minerales no metálicos	155	199	436
Industria metálica básica	519	1 257	2 924
Productos fabricados de metal	567	1 083	1 926
Computadoras y maquinaria industrial	2 307	3 210	5 686
Equipo eléctrico y electrónico	3 214	5 088	7 049
Equipo de transporte	1 921	2 816	5 543
Instrumentos científicos y de medición	494	1 040	1 439
Otros	156	426	978
Otros	340	691	419

FUENTE: U.S. Department of Commerce.

habilidad que los productos de la CE tienen para abastecer a mercados especializados; la calidad y particularidades de estilo de algunos bienes de consumo de la CE, y el grado de restrictividad de las barreras arancelarias y no arancelarias de México a terceros países. Por lo tanto, pueden existir elementos que mitiguen el desplazamiento de las importaciones mexicanas provenientes de la CE en bienes que enfrentan mayores diferenciales arancelarios respecto a bienes norteamericanos. Estos elementos incluyen: los procesos de desgravación paulatina previstos en el TLC (que pueden permitir una adaptación también paulatina de los productores europeos); un número significativo de productos en los que la CE es la única proveedora a nivel mundial, los recientes acuerdos alcanzados en el GATT y el ingreso de México a la OCDE (abril de 1994), que permiten pronosticar que los aranceles de México a terceros países pueden disminuir.

Todo esto sugiere la necesidad de un análisis más desagregado. Un estudio en este sentido ha sido publicado por la Delegación de la CE en México (Euronotas, 1993-1994, p. 5). Dicho estudio analiza la exposición de los principales bienes europeos que importa México a la reducción arancelaria del TLC (con datos de 1992) y muestra la improbabilidad de que el TLC tenga un efecto importante sobre el desplazamiento de importaciones mexicanas provenientes de la CE. En el cuadro 3.5 se muestran productos que representan cerca de la mitad de las importaciones totales de México provenientes de la CE, que fueron sometidos a un estudio de desviación de comercio (considerando el diferencial arancelario, la velocidad de desgravación y los factores mitigantes). Los resultados del este análisis fueron:

1) Doce productos se verán afectados por desviación comercial, pero en nueve de estos 12 los efectos de desviación pueden ser mitigados por tecnología superior, largos periodos de desgravación o efectos de elasticidad-ingreso muy positivos. Estos nueve productos son: bebidas alcohólicas, textiles y calzado, productos farmacéuticos, maquinaria de etiquetado, partes para motor, impresoras, interruptores eléctricos, elevadores y escaleras, otros ópticos. Los restantes tres productos que sí podrían verse afectados son: equipos telefónicos, componentes para materiales de calentamiento, computadoras y *scanners*.

2) Doce productos no serán afectados por desviación comercial. Dichos productos son: partes automotrices; leche en polvo, mantequilla y queso; aviones y helicópteros; partes y componentes para la industria de maquinaria; productos editoriales; compuestos químicos heterocíclicos; maquinaria de hilo; lámina rolada; transmisiones; antibióticos; otros electrónicos; otros químicos.

1.3. Efecto del incremento del PIB mexicano sobre la demanda de inversión proveniente de la CE en el sector manufacturero

La mayoría de los estudios a los que nos hemos referido hasta ahora reconocen la importancia crítica de la inversión para juzgar los efectos del TLC. Sin embargo, ninguno de estos estudios trata el tema de cuánta más inversión directa adicional resultará gracias al TLC. No obstante, es posible hacer las siguientes consideraciones

Cuadro 3.5
Principales grupos de productos importados de la UE

Descripción	*Imp. tot. prom. mill. US*	*Arancel prom.*	*Factor*	*Mitigante*	*Des. comercio*
			Trans. larga	*Dom. tecno.*	
Partes automotrices	490	10	*		1/4
Leche en Polvo, mantequilla, queso	280	0			0
Aviones y helicópteros	180	1			1/4
Partes y componentes para la industria de maquinaria	130	10	*		1/4
Bebidas alcohólicas	150	19	*	*	3/4
Textiles y Calzado	140	15-20	*	*	3/4
Equipo telefónico	100	14-20			1/2
Productos editoriales	100	2			0
Compuestos químicos heterocíclicos	91	10		*	1/4
Maquinaria de hilo	79	10		*	1/4
Lámina rolada (+60 cm.)	75	0	*		0
Productos farmacéuticos	75	10-20	*	*	3/4
Maquinaria de etiquetado	69	0-16			1/2
Transmisiones	65	10-15	*		1/4
Partes para motos (barcos, avión moto)	63	10-12		*	1/2
Impresoras	62	10			1/2
Antibióticos	51	2		*	1/4
Lámina rolada (–60 cm)	47	3			1/4
Componentes para materiales calentamiento	46	10-14			1/2
Interruptores elect.	43	10-15	*		1/2
Elevadores, escaleras	42	10-20		*	1/2
Computadoras, *scanners*	41	10-20			1/2
Otros					
Otros electrónicos	360	14	*		1/4
Otros químicos	220	8			0
Otros ópticos	170	11		*	1/2

FUENTE: *Euronotas*, Delegación de la CE en México, diciembre de 1993 a enero de 1994, p. 5.
Desviación de Comercio: 3/4 probable, 1/2 algo probable, 1/4 poco probable, 0 no probable.

respecto del probable comportamiento a futuro de la demanda mexicana por inversión de la CE en el sector de manufacturas, a partir del TLC.

El hecho de que en determinados sectores exista una demanda creciente de bienes finales manufacturados (ya sea por un incremento del PIB de México o de los socios norteamericanos del TLC) puede ser un indicador de necesidad de inversión en los procesos de producción de dichos bienes. Asimismo, las economías de escala que esta fuerza de demanda genera, pueden llevar a la creación de una subsecuente demanda por inversión en recursos tales como infraestructura e insumos. La demanda de inversión puede ser por inversiones en sectores mexicanos nuevos (donde previamente no había ningún tipo de inversión) o por inversiones adicionales en sectores donde ya existía una inversión establecida. También, la demanda por inversión puede ser por parte de empresarios mexicanos que busquen aliarse con socios extranjeros para llevar a cabo proyectos en sectores donde tales empresarios han detectado nichos de mercado. Además, las propias inversiones canadienses o estadunidenses, eregidas a partir del TLC, pueden crear economías de escala que requieran nuevas inversiones.

Por lo tanto:

1) Los sectores mexicanos que describimos en la subsección 1.2 como factibles de incrementar sus exportaciones a raíz del TLC (a saber: piel, vidrio, maquinaria eléctrica y no eléctrica, siderurgia, químicos, equipos de transporte, autopartes y jugo de naranja concentrado) son candidatos a crear demandas nuevas de inversión directa.

2) Aquellas categorías de productos que puedan cambiar su sede de producción de Europa a México (por altos aranceles) pueden generar demanda de inversión directa. De acuerdo con el cuadro 3.5 dichas categorías incluyen bienes básicos manufacturados, industriales y de consumo.

3) Las ramas donde ya existe inversión de la CE pueden verse incrementadas, estimuladas por el crecimiento en el PIB mexicano (o en el de los otros miembros del TLC) que cause el TLC. Inclusive, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México ha expresado recientemente su intención de dar una mayor importancia relativa a la promoción de ramas de actividad en las que ya existe una inversión europea establecida, así como de identificar y promover actividades conexas o complementarias a dichas ramas, susceptibles de atraer capital europeo para incrementar su competitividad. Como vimos en la Introducción, del total de la inversión que la CE hizo en la industria manufacturera entre 1989 y 1993 (que representó 47% de la inversión total de la CE en tal periodo), 77.4% se destinó a las 11 ramas más dinámicas del sector (y fue realizada por los seis países de la CE que más invierten en México: Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido). En el cuadro 1.7 se pueden repasar los montos de inversión en cada una de estas ramas. Como vimos, entre estas ramas destacan: industria de las bebidas, fabricación de sustancias químicas básicas y de otras sustancias y productos químicos; fabricación y/o ensamblaje de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, las cuales concentraron 58.8% de la inversión efectuada por la CE en la industria manufacturera en el lapso 1989-1993.

4) La demanda de empresarios mexicanos (que han localizado nichos de mercado)

joint ventures con empresarios europeos podría crecer. A continuación se dan ejemplos de iniciativas recientes por establecer alianzas de inversión mexicana-europea:

a) Una misión de empresarios vascos visitó México en el mes de abril de 1994 con el fin de inaugurar el Instituto Vasco-Mexicano de Desarrollo, que es un centro de información creado para servir como intermediario y punto de conexión entre los empresarios mexicanos y españoles interesados en invertir bilateralmente. Estos empresarios expresaron que su interés se dirige principalmente hacia la promoción de inversión en el aparato productivo y en la asociación con empresas mexicanas en las áreas de energéticos, automotriz, bienes de capital, herramientas y equipo y vagones para líneas de metro (la empresa vasca CAF ganó recientemente un concurso de licitación para la venta de vagones del metro de la ciudad de México y del metropolitano de Monterrey).

b) La firma irlandesa Kerry realizó el año pasado una inversión de 1 500 millones de dólares en asociación con Aeroméxico y Mexicana. Además, la Cámara de Comercio de Irlanda en México manifestó, en abril de este año, que espera que las alianzas entre empresarios mexicanos e irlandeses se incrementen en los sectores agroindustriales y del medio ambiente.

c) En las ferias de Anuga (Alemania) y Barcelona, efectuadas en octubre de 1993 y marzo de 1994, se concertaron alianzas de inversión para *joint ventures* a partir de reuniones entre empresas mexicanas y europeas (en Anuga participaron 27 empresas mexicanas y 80 europeas, y en Barcelona 25 mexicanas y 90 europeas). Estas alianzas se dieron para la producción, comercialización, transferencia de tecnología, etc., de diversos tipos de alimentos.

2. *Análisis del posible efecto que el incremento hipotético del PIB mexicano puede tener en la oferta de inversión europea hacia la manufactura en México*

En lo que se refiere al efecto que el incremento del PIB mexicano (en función del TLC) puede llegar a tener sobre la oferta de inversión de la CE en la manufactura, podemos decir que dicha oferta puede verse estimulada por el crecimiento de sectores que expandan su producción y sus actividades de exportación. Por lo tanto, la oferta de inversión europea pudiera darse en cualquiera de las etapas productivas de tales sectores o en las actividades que generen las economías de escala creadas. Asimismo, la oferta de inversión de la CE puede darse en la producción, dentro del territorio mexicano, de bienes que se vean perjudicados por la desviación de comercio en favor de productos de Canadá y Estados Unidos y en perjuicio de productos europeos.

Otros factores que pueden motivar a inversionistas europeos a invertir en México pueden ser: el alto rendimiento sobre el capital en México por el TLC; las oportunidades de hacer alianzas estratégicas con inversionistas domésticos; la seguridad implícita (en cuanto a ambiente político, financiero, etc.) que la firma del TLC da a las inversiones extranjeras directas en México; las nuevas regulaciones mexicanas que favorecen dichas inversiones; el bajo costo relativo de la fuerza laboral mexicana; la oportunidad

de terceros países de esquivar el arancel que Estados Unidos establece para sus importaciones, a través de producir en México (cumpliendo con las reglas de origen) y exportar a Estados Unidos.

Por lo tanto:

1) Pudiera darse un flujo en inversiones directas a México que tienden a la producción de los bienes europeos que mencionamos al final de la subsección 1.2, como probables de verse perjudicados por desviación de comercio a favor de productos norteamericanos (a saber: equipos telefónicos, componentes para materiales de calentamiento, computadoras y *scanners*).

2) Los incrementos en los rendimientos sobre el capital previstos para México a consecuencia del TLC [que según Roland-Host y otros (RolandHost *et al.*, 1992, p. 557) y Sobarzo (Sobarzo, 1992, p. 625) pueden ser, en global, de 5.7 a 6.6%] junto a un clima de credibilidad en el país (también implicado por el TLC), una legislación de inversión extranjera menos restrictiva y un PIB per cápita al alza, podrían favorecer el incremento en las áreas de inversión en las que ya está presente la CE en México (áreas que, como vimos en la subsección 1.2, incluyen a los equipos y accesorios eléctricos, a la fabricación y/o ensamblaje de maquinaria, a la fabricación de sustancias químicas básicas y de otras sustancias y productos químicos, y a la industria de las bebidas).

3) En cuanto al sector automotriz y autopartes: como ya hemos visto, el TLC establece reglas de origen rígidas (el contenido regional para automóviles se incrementará de 50 a 62.5% en el año 2002). Por lo tanto, existirán obstáculos para las empresas europeas que quieran triangular y evadir de esta forma el arancel directo de Estados Unidos a la CE. Por otra parte, los requisitos de equilibrio en la balanza comercial serán suprimidos en un lapso de cinco a diez años y, a partir de 1999, México permitirá 100% de inversión extranjera en la producción de autopartes. Todo esto prepara el terreno para incrementos importantes en las inversiones europeas que busquen al mercado doméstico para: *i)* aprovechar la alta productividad marginal del capital en México, *ii)* tener un lugar que ofrezca garantías a largo plazo a sus inversiones, *iii)* aprovechar también el crecimiento en la demanda en el mercado mexicano (a raíz del incremento del PIB mexicano por el TLC). Ejemplos de empresas que ya han empezado a invertir en México son Mercedes Benz y BMW).

4) En cuanto al sector de computadoras: relativamente, la regla de origen no es tan restrictiva, por lo que las inversiones europeas pueden buscar triangular. Además, el TLC establece un arancel común de sus socios hacia terceros países, lo que implica que el arancel de México hacia la CE disminuirá en el futuro. Sin embargo, algunas empresas europeas pequeñas y medianas pueden verse obligadas a suspender operaciones por la competencia norteamericana.

5) En cuanto a productos químicos y farmacéuticos: 70% de los productos químicos se desgravarán inmediatamente. Las reglas de origen son restrictivas. El TLC elimina la limitante de 40% de inversión extranjera en petroquímicos secundarios. También el TLC promoverá las compras gubernamentales de petroquímicos básicos. La inversión europea probablemente seguirá la estrategia global con respecto del

mercado norteamericano y latinoamericano que hasta ahora ha seguido, aprovechando otros acuerdos comerciales de México con países latinoamericanos (a la fecha Chile, Costa Rica y, muy próximamente, Colombia y Venezuela).

6) En cuanto a maquinaria industrial: las reglas de origen del TLC otorgan ventajas a fabricantes establecidos en Norteamérica. Sin embargo es posible que la CE incremente sus inversiones gracias, entre otras cosas, a que se darán en México nuevas inversiones en infraestructura tales como generación de electricidad y equipos de cogeneración.

IV. El TLC y los lazos en manufacturas de la CE con el resto de Latinoamérica

1. El TLC y la posible desviación del comercio manufacturero de la CE con otros mercados latinoamericanos (en favor de México)

El incremento esperado en el PIB mexicano gracias al TLC es un motivo para esperar que las exportaciones de manufacturas que la CE haga a México crezcan a costa de otros mercados latinoamericanos. A este respecto es posible considerar lo siguiente:

1) México fue en 1992 un importante comprador a nivel latinoamericano de los productos europeos, ya que compró 28% de las exportaciones de la CE hacia Latinoamérica. Además, las exportaciones de la CE a México se han incrementado 47.4% durante el periodo 1990-1992, mientras que las ventas de la CE al resto de mundo han crecido 3.4%. Por otra parte, es de esperar que exportaciones europeas que se dirigían simultáneamente a México y a algún otro país latinoamericano, pudieran ahora concentrarse sólo en el mercado mexicano. Sobre todo por el esperado crecimiento en el PIB mexicano por el TLC y si el PIB del otro país latinoamericano no se incrementa o permanece estancado. Esto podría darse en algunas de las manufacturas europeas en las que se espera que México importe más a raíz del TLC (que como vimos en el capítulo II eran: bebidas alcohólicas; productos farmacéuticos; maquinaria de etiquetado; partes para motor; impresoras; interruptores eléctricos; elevadores y escaleras; otros ópticos; partes automotrices; leche en polvo; mantequilla y queso; aviones y helicópteros; partes y componentes para la industria de maquinaria; productos editoriales; compuestos químicos heterocíclicos; maquinaria de hilo; lámina rolada; transmisiones; antibióticos; otros electrónicos y otros químicos), o en algunas de las importaciones de insumos manufactureros de sectores mexicanos que desarrollen su producción o sus exportaciones gracias al TLC (que, como mencionamos en el capítulo II, incluyen: piel, vidrio, maquinaria eléctrica y no eléctrica, siderurgia, químicos, equipos de transporte, autopartes y jugo de naranja concentrado).

2) Sin embargo, el desvío de exportaciones manufactureras de la CE a otros países latinoamericanos en favor de México, pudiera no darse en el caso de economías crecientes y estables (como los casos de Argentina y Chile) o en casos de países con una tradición de comercio con Europa (como serían los casos de Brasil y Argentina).

Por otro lado, el TLC hará que algunas empresas manufactureras mexicanas sean más productivas. Potencialmente, esto podría implicar que los productos de dichas empresas ganen distintos mercados internacionales (incluyendo el europeo), a costa de productos producidos por otras empresas latinoamericanas. Una lista de manufacturas mexicanas que podrían desplazar a sus sustitutos latinoamericanos en el mercado europeo es: motores y partes para automóvil, vehículos terminados y alimentos y bebidas. Esto en función de los dos siguientes argumentos:

1) México suministra 11.8% de las importaciones que la CE hace de América Latina. Como vimos en la Introducción, la mayor parte de las exportaciones recientes de México a la CE corresponden a bienes de consumo, bienes de uso intermedio y bienes de capital. Las principales manufacturas exportadas por México a la CE son: alimentos, bebidas y tabaco, motores y partes para automóvil y vehículos terminados.

2) Sobarzo, en la versión de su modelo con oferta de capital extranjero perfectamente elástica, obtiene que los productos manufactureros en los que México incrementará sus exportaciones al resto del mundo, a partir del TLC, son: bebidas, piel, papel, químicos, plásticos, siderurgia, maquinaria eléctrica y equipo de transporte (Sobarzo, 1991, p. 628).

2. El TLC y la posible desviación de inversión de la CE en otros mercados latinoamericanos (en favor de México)

La liberalización comercial que un país en desarrollo emprenda es sólo una de varias condiciones necesarias para que tal país atraiga IED. Otras condiciones necesarias que el país candidato a ser receptor de IED debe ofrecer son: un clima macroeconómico y político estable, la protección de derechos de propiedad, un tamaño atractivo de su mercado interno, una legislación sobre IED no restrictiva y la capacidad de repatriación de ganancias por parte de la empresa extranjera que invierte. En cuanto a las condiciones suficientes para generar IED se sabe en realidad muy poco; algunos países latinoamericanos no han tenido éxito a pesar de haber realizado ajustes económicos considerables (como por ejemplo Bolivia). Esto sugiere que en los mercados de capital existe información asimétrica. El TLC ayuda a que México pueda dar señales favorables a los inversionistas europeos pero, al mismo tiempo, el TLC podría tener un efecto negativo sobre los flujos de capital de la CE hacia otros países latinoamericanos.

En 1991, México captó 11.6% de la inversión destinada a los países en desarrollo (lo que lo ubicó como primero entre estos países), mientras que Argentina, Venezuela, Chile y Colombia captaron 6.0, 4.7, 1.4 y 1.0% respectivamente (véase el cuadro 4.1). En el contexto de América Latina, México ha sido el país con mayor dinamismo en cuanto a recepción de IED de la CE. Entre 1987 y 1990, tal IED pasó de 630 millones de dólares a 5 100 millones. Es posible decir que la inversión extranjera en México ha tendido a incrementarse desde antes de que se vislumbrara el TLC (por la apertura económica mexicana iniciada desde mediados de los ochenta) y que el TLC sólo vendrá

Cuadro 4.1
Recepción de inversión extranjera directa.
Participación porcentual dentro de los países en desarrollo

	1985	*1986*	*1987*	*1988*	*1989*	*1990*	*1991*
África	8.2	6.4	10.1	6.0	10.7	3.3	6.2
Botswana	0.4	0.6	0.8	0.2	0.2	0.1	0.0
Marruecos	0.2	0.0	0.4	0.4	0.6	0.6	0.8
Nigeria	3.8	1.3	4.0	1.7	7.2	2.0	1.7
Sudáfrica	n.s	n.s	n.s	0.5	0.0	0.0	0.0
Otros	7.4	4.9	5.4	3.3	2.7	0.6	3.7
Asia	39	46.3	56.9	57.1	53.3	58.1	47.7
China	13.3	15.2	15.5	14.3	12.9	11.6	10.7
Indonesia	2.5	2.1	2.6	2.6	2.6	3.6	3.6
Corea	1.9	3.5	4.0	3.9	2.9	2.4	2.7
Malasia	5.6	4.0	2.8	3.2	6.4	8.4	8.5
Pakistán	1.1	0.8	0.9	0.8	0.8	0.8	0.6
Papúa Nueva G.	0.7	0.7	0.6	0.7	0.8	0.0	0.0
Filipinas	0.1	1.0	2.1	4.2	2.1	1.8	1.3
Singapur	8.4	13.8	19.0	16.4	10.6	12.9	8.8
Tailandia	1.3	2.1	2.4	5.0	6.8	8.2	4.9
Otros	4.2	3.0	7.2	6.0	7.5	8.4	6.5
Europa	1.5	1.7	1.3	2.1	4.0	3.9	8.3
Turquía	0.8	1.0	0.8	1.6	2.5	2.3	2.0
Otros	0.7	0.7	0.6	0.5	1.5	1.6	6.3
Medio Oriente	18.7	20.0	0.9	7.5	0.7	8.8	8.4
Egipto	9.4	9.8	6.3	5.3	4.8	2.5	0.6
Israel	0.8	1.4	1.8	1.0	0.7	0.5	0.6
Libia	1.0	n.s	n.s	0.4	0.5	0.5	0.0
Omán	1.3	1.1	0.2	0.4	0.4	0.5	0.0
Arabia Saudita	3.9	7.8	n.s	n.s	n.s	4.2	6.5
Otros	2.2	1.2	1.0	1.8	1.3	0.5	0.7
América Latina	32.6	25.7	29.0	27.2	25.5	26.0	29.4
Argentina	7.4	4.6	n.s	5.1	3.9	6.7	6.0
Brasil	10.8	2.6	8.2	9.2	4.8	3.0	0.0
Chile	0.9	0.9	1.5	0.6	0.7	0.8	1.4
Colombia	8.2	5.4	2.1	0.9	2.2	1.7	1.0
Costa Rica	0.6	0.5	0.5	0.5	0.4	0.5	0.3
Rep. Dominicana	0.3	0.4	0.6	0.5	0.4	0.4	0.4
México	3.9	9.4	12.0	2.8	10.1	8.5	11.6
Venezuela	0.5	0.1	0.1	0.4	0.8	1.5	4.7
Otros	0.0	1.7	4.0	2.9	2.1	2.8	4.0
Total	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, Secofi.

a reforzar esta tendencia. La cuestión es si esto sucederá a costa de otros países latinoamericanos.

A este último respecto, podemos decir que aquellos sectores manufactureros donde: existe inversión de la CE en México y en otros países latinoamericanos simultáneamente, y en donde es posible esperar un crecimiento de la presencia de inversión de la CE en México (tanto por un incremento de la demanda interna como de la oferta europea de inversión), pueden ser sectores en donde exista potencialidad de desvío de inversión europea del resto de Latinoamérica hacia México, gracias al esperado crecimiento económico en este país por el TLC. Como vimos en el capítulo II, estos sectores forman un subconjunto del conjunto de manufacturas dado por: piel, vidrio, siderurgia, equipos de transporte, jugo de naranja concentrado, industria de las bebidas, fabricación de sustancias químicas básicas y de otras sustancias y productos químicos, fabricación y/o ensamblaje de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, equipos telefónicos, componentes para materiales de calentamiento, computadoras y *scanners*, sector automotriz y autopartes y productos químicos y farmacéuticos.

Sin embargo, la desviación de inversión en favor de México podría verse mitigada por el crecimiento del mercado interno de otras economías latinoamericanas que también ofrezcan estabilidad a la inversión extranjera directa (IED) (como las economías de Chile y Argentina) y por las perspectivas de que el TLC se extienda a todo el continente americano. Además, se da el caso de empresas europeas que buscan aprovechar, en adición al mercado interno de cada país latinoamericano, la posibilidad de establecer una estrategia regional de producción y abastecimiento aprovechando los cada vez más frecuentes acuerdos comerciales entre naciones de Latinoamérica (como el Mercosur, los TLC entre México y Chile, y México y Costa Rica). Por ejemplo, el laboratorio suizo Serono estudia, a partir de marzo de 1994, la construcción de una nueva planta de procesamiento final de materia prima en México con el fin de incrementar su participación en la industria farmacéutica de América Latina. Dicho laboratorio busca establecer nuevas plantas fabriles en los parques industriales del Estado de México o Puebla (a través de una inversión de unos 1.8 millones de dólares). Su idea es integrar el terminado de la materia prima del país al desarrollo tecnológico y de elaboración de insumos producidos en dos plantas de Estados Unidos para luego exportar el producto terminado a Norteamérica y América Latina. Esto es, Serono busca aprovechar las ventajas del TLC y de los tratados de México con otros países de Latinoamérica para crear un mercado común con sus propias plantas. En la región latinoamericana, la firma tiene una planta de recolección de materias primas en Brasil, una de purificación en Argentina y la de México de productos terminados. Del total del volumen generado, 50% de los productos se coloca en Brasil, Venezuela, Colombia, Ecuador, Cuba y Panamá, y la otra mitad en México.

Por otro lado, con respecto del posible efecto de variables tales como reglas de origen, preferencias arancelarias del TLC, costos laborales, regímenes legales sobre IED, etc., en las decisiones de los inversionistas de la CE por invertir en México en lugar de invertir en otros países latinoamericanos, podemos comentar lo siguiente:

1) Los costos laborales en México no son en realidad tan bajos, sobre todo con respecto de los costos laborales de otros países de Latinoamérica. En realidad, contrario a la creencia general, los salarios en México no son mucho menores que los salarios de sus socios norteamericanos del TLC. Los salarios nominales mexicanos sí son bajos, pero esto no es una medida correcta de la brecha entre salarios en Norteamérica ya que, si se toma en cuenta la diferencia en productividades, el diferencial de salarios no es tan grande [con esta medida los salarios de Estados Unidos son 4% mayores que en México (Secofi, 1994, p. 61)]. A partir de 1993 la brecha es aún menor ya que los salarios mexicanos en dólares han aumentado más rápido que la productividad. Además, el crecimiento de la población en México está decreciendo, lo que aumentará los salarios reales mexicanos al restringirse la oferta de trabajo. Asimismo, el TLC hará que los salarios mexicanos crezcan más rápido, dados los mayores niveles de inversión, incluyendo la inversión extranjera.

¿Significa lo anterior que las inversiones europeas tenderán a buscar países latinoamericanos con costos salariales menores?; de ser así, todas las empresas buscarían trasladarse, por ejemplo, a Haití. Más bien, si se llega a dar un incremento en el flujo de inversiones hacia algún sector económico de México (en relación con la región latinoamericana), ese incremento no se basará en argumentos de costo laboral. Ese incremento se dará por una reducción implícita en el "riesgo país" que el TLC dará a México con respecto de otros países latinoamericanos.

2) Consideremos a empresas europeas que busquen triangular hacia Estados Unidos por algún país latinoamericano (esto es, empresas europeas que buscan evadir el arancel que Estados Unidos les impone directamente a las manufacturas europeas, a través de producir a más bajo costo en algún país de Latinoamérica y luego exportar a Estados Unidos). Estas empresas deben comparar las reducciones de costos que tendrían en México con el binomio "preferencias arancelarias-regla de origen" del TLC, con las reducciones de costo que pudieran obtener en algún otro país latinoamericano. Esto ya que, aunque para alguna manufactura la desgravación arancelaria (de Estados Unidos a las importaciones de México) sea considerable, si la regla de origen de tal manufactura es muy restrictiva entonces la reducción resultante del costo de producir la manufactura en México y exportarla a Estados Unidos sería mínima (sobre todo para empresas europeas que utilicen insumos mayoritariamente europeos).

El caso de la industria automotriz es ilustrativo. Como ya estudiamos en el capítulo I, la regla de origen que una nueva empresa productora de automóviles en México debe cumplir es de 62.5% de contenido regional (con un periodo de "gracia" de 5 años en los cuales debe cumplir sólo con el 50%). Si esta empresa busca exportar a Estados Unidos, el beneficio que obtendrá si cumple con la regla de origen será mínimo, ya que el arancel general de este país a los automóviles es de 2.5%. Sin embargo, si la empresa desea exportar a Canadá, los beneficios de acatar la regla de origen sí serían mayores, ya que el arancel canadiense a automóviles producidos en terceros países es de 9.6%. Por lo tanto, una empresa automotriz europea que se establezca en México con el fin de exportar hacia Estados Unidos, lo hará no tanto por el TLC sino por los atractivos en cuanto a legislación liberal de inversión, estabilidad, etc., que México ofrece a la inversión extranjera (por encima de algún otro país de Latinoamérica).

3. ¿Desviarán las preferencias arancelarias ganadas por México con el TLC a las exportaciones manufactureras argentinas, brasileñas, etc., del mercado norteamericano hacia el europeo?

El estudio "Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Desvío de comercio en perjuicio de Argentina y Brasil" (Bianchi y Robbio, 1993) analiza el desvío de comercio que la entrada de México al TLC puede significarles a Argentina y Brasil. Con tal fin, el estudio:

1) Describe el comercio bilateral de Estados Unidos con Argentina, Brasil y México, el cual muestra que los vínculos comerciales de México con Estados Unidos son mucho mayores que los de Argentina y Brasil con Estados Unidos (por ejemplo, del total de importaciones hechas por Estados Unidos, 5.5% provienen de México, 1.9% de Brasil y 0.3% de Argentina).

2) Utiliza los índices de Kreinin-Finger y de Spearman para medir los grados de similitud entre las exportaciones mexicanas y argentinas, por un lado, y entre las exportaciones mexicanas y brasileñas, por otro. Estos índices hacen una selección de los capítulos del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria en los que existe similitud de exportaciones entre México y Argentina y entre México y Brasil. Dicha selección es más tarde calificada por el método de Balassa, que da las ventajas comparativas o competitividad de un país en cierto producto. Utilizando los tres estadísticos (el de Kreinin-Finger, el de Spearman y el de Balassa) el estudio "refina" la selección de capítulos en los que pudiera existir un desvío potencial de comercio. Los capítulos del sector manufacturero (exceptuando confección) son, para el caso de Argentina: 27 (combustibles minerales), 84 (calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos) y 87 (partes y accesorios de vehículos automóviles y tractores); y para el caso de Brasil: 39 (plástico y sus manufacturas), 69 (productos cerámicos), 73 (manufacturas de fundición, de hierro o de acero), 84 (calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos), 85 (máquinas y material eléctrico y sus partes), 87 (partes y accesorios de vehículos automóviles y tractores) y 94 (muebles).

3) Estudia la estructura arancelaria de los mercados en los cuales México compite con Argentina y Brasil, a través de analizar las canastas competitivas Argentina-México y Brasil-México según su distribución en productos agropecuarios y no agropecuarios, su uso económico y la clasificación única del comercio internacional (CUCI). De este análisis surge una primera aproximación de aquellos artículos argentinos y brasileños que podrían verse afectados por el ingreso de México al TLC (esto es, aquellos rubros donde el monto de lo exportado por Argentina, Brasil y México es relativamente importante y que, además, exhiben barreras arancelarias y no arancelarias restrictivas para México). En el caso de Argentina dichos artículos son: legumbres y frutas, tabaco y equipo de transporte. Para Brasil los artículos son: legumbres y frutas, tabaco.

4) Analiza el valor del comercio potencialmente afectado por el ingreso de México al TLC. Con este fin agrupa las fracciones arancelarias de los capítulos de interés (esto es, los capítulos donde puede existir competencia por el mercado de Estados Unidos)

de acuerdo con el arancel que enfrenta México, separando las gravadas por aranceles altos de aquellas afectadas por aranceles reducidos, considerando, asimismo, el peso de las barreras no arancelarias y el peso de la presencia (en valor) de los productos mexicanos en Estados Unidos. Una de las conclusiones más importantes de este análisis es que 81.6% del valor de las exportaciones de Argentina no se verá afectado por pérdida de competitividad ante la entrada de México al TLC. La cifra correspondiente para Brasil es 67.2%. Según este ejercicio, los artículos argentinos con mayor potencialidad de ser afectados son: jugos de fruta, tabacos sin elaborar, laminados planos de hierro o acero; mientras que para Brasil sólo los jugos de frutas podrían ser afectados.

5) Calcula, a través de una simulación, el desvío de comercio que para Argentina y para Brasil traería aparejado la incorporación de México al TLC. Para esto, los autores usan el SMART (Software for Market Analysis and Restrictions on Trade) que fue desarrollado por la UNCTAD y el Banco Mundial. La simulación muestra que el desvío de comercio para Argentina sería 0.9% de la canasta de productos en los que este país compite con México. El valor del desvío sería de 10 millones de dólares y las manufacturas más susceptibles de desplazamientos serían: tabaco sin elaborar, aceites de petróleo, laminados planos de hierro o acero (véase el cuadro 4.2). En el caso de Brasil, el desvío de comercio sería también de 0.9% de los bienes en que compite con México; el monto del desvío sería de 55.6 millones de dólares. Las manufacturas brasileñas más afectadas serían: jugos de fruta, radiorreceptores, vehículos (véase el cuadro 4.3).

Por tanto, a pesar de que este estudio tiene limitaciones (ya que se trata de un conjunto de cuantificaciones sectoriales, que no toma en cuenta las consecuencias dinámicas del TLC sobre flujos de inversión, que no trabaja con un modelo de equilibrio general y que sólo estudia aspectos de corto plazo), sus conclusiones sugieren que los valores de desvío del comercio brasileño y argentino por el ingreso de México al TLC serán poco significativos. Esto implica que el monto de exportaciones brasileñas y argentinas que pudieran ser desviadas del mercado norteamericano al europeo sería muy pequeño. Sin embargo, algunos productos en particular sí podrían verse afectados. Por ejemplo, Spreen y otros muestran que si el TLC propicia nuevas inversiones en el sector mexicano de cítricos que doblen la tasa de crecimiento de la producción mexicana de jugo de naranja concentrado, entonces el jugo de naranja concentrado brasileño sufrirá una desviación importante en su comercio (Lustig *et al.*, 1992, p. 223). Además, para el año 2000 la producción brasileña de cítricos disminuiría 4.5 por ciento.

Por otro lado, es pertinente decir que diversos factores, tales como el incremento del PIB en el bloque norteamericano, los cada vez más frecuentes acuerdos de libre comercio entre los países americanos y la perspectiva de un acuerdo comercial hemisférico, permiten pronosticar que el desvío de comercio de Norteamérica hacia Europa por parte de países latinoamericanos (a raíz del ingreso de México al TLC) puede ser mínimo.

Cuadro 4.2

Estimación del desvío de comercio para Argentina por el ingreso de México al TLC

CUCI Revisión 3	*Miles de dólares*	*Porcentaje sobre total*	*Porcentaje sobre prom. 1989-1992*
0. Productos alimenticios y animales vivos	1 043	10.5	0.3
Tomates preparados o conservados	521	5.2	9.8
Jugos de fruta	370	3.7	0.4
1. Bebidas y tabaco	749	7.5	3.1
Tabaco sin elaborar	744	7.5	3.3
2. Materiales crudos no comestibles (excepto combustibles)	3	0.0	0.0
3. Combustibles y lubricantes, minerales y conexos	1 109	11.1	0.5
Aceites de petróleo, preparados	1 109	11.1	0.5
4. Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	64	0.6	1.7
5. Productos químicos y conexos	131	1.3	0.2
6. Artículos manufacturados (clasificados según el material)	2 521	25.3	0.9
Hilados y tejidos	548	5.5	4.4
Baldosas y losas para pavimentos, etc.	571	5.7	15.8
Laminados planos de hierro o acero	715	7.2	3.8
Tubos y caños de hierro o acero	402	4.0	1.2
7. Maquinaria y equipo de transporte	366	3.7	0.6
Motores de combustión interna, partes y piezas	187	1.9	2.9
Maquinaria y equipo industrial en general	160	1.6	1.1
8. Artículos manufacturados diversos	3 966	39.9	3.9
Artículos de viaje (bolsos, maletas, etc.)	131	1.3	6.3
Prendas y accesorios de vestir	2 752	27.7	5.5
Calzado con suela de cuero	997	10.0	3.4
Desvío total	9 952	100	0.9

FUENTE: E. Bianchi y J. Robbio, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte: desvío de comercio en perjuicio de Argentina y Brasil*, Argentina, Centro de Economía Internacional (Documento de trabajo), 1993, pp. 57 y 58.

Cuadro 4.3
Estimación del desvío de comercio para Brasil
por el ingreso de México al TLC

CUCI Revisión 3	*Miles de dólares*	*Porcentaje sobre total*	*Porcentaje sobre prom. 1989-1992*
0. Productos alimenticios y animales vivos	12 909	23.2	1.1
Tomates preparados o conservados	253	0.5	11.8
Jugos de fruta	12 570	22.6	3.6
1. Bebidas y tabaco	1 080	1.9	0.7
Tabaco sin elaborar	1 058	1.9	0.7
2. Materiales crudos no comestibles (excepto combustibles)	56	0.1	0.0
3. Combustibles y lubricantes, minerales y conexos aceites de petróleo, preparados	817	1.5	0.2
Aceites de petróleo, preparados	817	1.5	0.2
4. Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0	0.0	0.0
5. Productos químicos y conexos	444	0.8	0.2
6. Artículos manufacturados (clasificados según el material)	10 132	18.2	0.8
Hilados y tejidos	2 841	5.1	1.7
Baldosas y losas para pavimentos, etc.	2 072	3.7	12.9
Productos semiterminados de hierro y acero	1 583	2.8	0.9
Laminados planos de hierro o acero	1 482	2.7	1.2
Tubos y caños de hierro o acero	422	0.8	1.0
Manufacturas de zinc	376	0.7	1.6
7. Maquinaria y equipo de transporte	13 042	23.4	0.8
Motores de combustión interna, partes y piezas	1 322	2.4	0.4
Radiorreceptores	4 110	7.4	4.3
Aparatos y artefactos eléctricos	1 448	2.6	1.1
Vehículos para el transporte de personas	5 401	9.7	2.2

Cuadro 4.3
(conclusión)

CUCI Revisión 3	*Miles de dólares*	*Porcentaje sobre total*	*Porcentaje sobre prom. 1989-1992*
8. Artículos manufacturados diversos	17 158	30.8	1.2
Artefactos y accesorios sanitarios	440	0.8	5.4
Prendas y accesorios de vestir	10 808	19.4	8.1
Calzado	5 462	9.8	0.5
Desvío total	55 638	100	0.9

FUENTE: E. Bianchi y J. Robbio, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte: desvío de comercio en perjuicio de Argentina y Brasil*, Argentina, Centro de Economía Internacional (Documento de trabajo), 1993, pp. 57 y 58.

Anexo 1

Lista de abreviaturas

BMV: Bolsa Mexicana de Valores.
CAFE: United States Corporate Average Fuel Efficiency.
CE: Comunidad Europea.
Cemex: Cementos Mexicanos.
CFE: Comisión Federal de Electricidad.
CUCI: Clasificación Única del Comercio Internacional.
EGC: Equilibrio General Computable.
GATT: General Agreement on Tariffs and Trade.
GEA: Grupo de Economistas Asociados.
IED: Inversión Extranjera Directa.
INEGI: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
MUE: Mercado Único Europeo.
OECD: Organization for Economic Cooperation and Development.
Pemex: Petróleos Mexicanos.
PIB: Producto Interno Bruto.
RCE: Rendimientos Constantes a Escala.
RCrE: Rendimientos Crecientes a Escala.
RDM: Resto del Mundo.
SAC: Sistema Arancel-Cuota.
Secofi: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México.
SMART: Software for Market Analysis and Restrictions on Trade.
TLC: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Develoment.
Vencemos: Venezolana de Cementos.

Anexo 2

Productos específicos contenidos en los conceptos manufactureros

Exportaciones

Alimentos, bebidas y tabaco
- embutidos
- jarabe de lactosa
- chicle
- pepinos preparados en vinagre
- cigarros
- cerveza de malta

vino
sidras

Manufacturas de plástico y de caucho
llantas
cámaras

Manufacturas de cuero
baúles
maletas
vestidos

Manufacturas de madera
cajas, cajones y jaulas
art. de mesa y cocina

Manufacturas de papel
libros de registro
libros, folletos
álbumes y libros de estampas
tarjetas postales
impresos publicitarios

Manufacturas de cestería, bastones y quitasoles
bastones
látigos

Manufacturas de piedra y vidrio
ampolletas
piezas para alumbrado

Manufacturas de hierro y acero
tubos
depósitos, cisternas
fregaderos

Manufacturas de cobre y níquel
art. de uso doméstico
cadenas y sus partes

Manufacturas de aluminio
envases
art. de uso doméstico

Máquinas y htas.
- sierras de mano
- htas. de taladrar
- tijeras

Lentes para cámaras, microscopios, binoculares, proyectores de diapositivas

Productos químicos
- productos con penicilina
- gasas, vendas
- jabones de tocador
- betunes, cremas
- placas para rayos X
- películas
- papel fotográfico
- insecticidas

Partes de transportes
- partes de:
  - tractores
  - tanques
  - vehículos
  - defensas
  - motores

Juguetes
- bicicletas
- muñecas
- tiovivos, columpios

Instrumentos musicales
- metales
- cajas de música

Importaciones

Alimentos, bebidas y tabaco
- pescado congelado
- robalo
- leche en polvo
- yogurt
- productos comestibles de origen animal

legumbres congeladas
harina de trigo
embutidos
extractos de carne
frutas cocidas con agua
preparados de pescado
lactosa
chicle
cigarros

Manufacturas plásticas y de caucho
llantas
preservativos
bañeras, lavabos
cajas, cajones
art. de óptica
jaulas

Manufacturas de piel
baúles, maletas

Manufacturas de madera
marcos
cajas, cajones
art. de mesa y cocina

Manufacturas de corcho
tapones

Manufacturas de papel
papel higiénico
pañales, toallitas
agendas, libros
álbumes
etiquetas impresas
clasificadores
encuadernaciones
autoadhesivas
bobinado de hilados

Manufacturas de espartería o cestería
bastones
flores de plástico
pelucas

Manufacturas de piedra y vidrio
- lozetas
- espejos retrovisores
- ampolletas para focos

Manufacturas de hierro y acero
- rieles
- cables
- tornillos
- cocinas
- puentes y partes
- esponjas
- fregaderos

Manufacturas de cobre y níquel
- tuberías
- puntas y clavos
- aparatos no eléctricos
- cadenas

Manufacturas de aluminio
- tubos
- puertas, ventanas
- cisternas
- envases tubulares
- recipientes
- art. de uso doméstico

Manufacturas de estaño, plomo y zinc
- tubos

Máquinas y htas.
- arados
- máquinas de coser
- fresadoras
- máquinas para forjar
- sopletes
- máquinas para ordeñar
- instrumentos para pesar
- congeladores
- ascensores y montacargas

puentes rodantes
descremadores

Instrumentos musicales
pianos
cajas de música
acordeones

Lentes para cámaras, microscopios, películas, copiadoras, binoculares, cámaras, brújulas

Productos químicos
sueros
vacunas
medicina con penicilina
gasas, vanditas
jabones
preparados lubricantes
betunes para el calzado
pastas y polvos para fregar

Calculadoras, computadoras y copiadoras

Electrodomésticos
aspiradoras
máquinas de afeitar
calentadores eléctricos de agua
teléfonos
tocadiscos
grabadoras
televisores

Equipo eléctrico
generadores
balastras para lámparas
acumuladores
cuadros, paneles y consolas
diodos
aisladores eléctricos
termostatos

Transportes
tractores

automóviles
automóviles para transporte de mercancías
camiones grúa
defensas
tanques
motocicletas
bicicletas
coches para transporte de niños

Juguetes
armas
bicicletas
muñecas
trenes eléctricos
videojuegos
cañas de pesca
autos de choque

Referencias bibliográficas

Aho, Michael, Muray Smith y Gustavo Vega (1991), *The North American Free Trade Talks: Three perspectives*, México, El Colegio de México.

Albano, Karen (1991), *Direction Foreign Investment in México and the US-México Free Trade Agreement: Implications from Case Studies of Spain and Portugal*, Cambridge, Harvard University.

Embajada de Estados Unidos en México (1992), *Foreign Labor Trends-México*, México.

Andrade, Eduardo y Georgina Kessel (1992), *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio: Impacto sectorial*, México, McGraw-Hill.

Bachrach, Carlos y Lorris Mizrahi (1992), "The Economic Impact of a Free Trade Agreement Between The United States and México: A CGE Analysis", en *EconomyWide Modeling of the Economic Implications of a FTA with México and a NAFTA with Canada and México*, Washington (USITC Publication 2508), pp. 37-86.

Baer, M. Delal y Guy F. Erb (eds.) (1991), *Strategic Sectors in Mexican-U.S. Free Trade*, Washington, The Center for Strategic and International Studies.

Banco de Montreal (1991a), *The Search for Competitive Advantage: A New North American Free Trade Zone?*

——— (1991b), *"A Canadian Perspective of the Free Trade Agreement for North America"*.

——— (1992), *"A Business Guide to Mexico"*.

Berry, Steven, Vittorio Grilli y Florencio López de Silanes (1991), *The Automobile Industry and the Mexico U.S. Free Trade Agreement*, Yale University, University of London y Harvard University.

Bianchi, Eduardo y Jorge Robbio (1993), "Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Desvío de comercio en perjuicio de Argentina y Brasil", *Documento de Trabajo*, Buenos Aires, Centro de Economía Internacional.

Birdsall, Nancy y David Wheeler (1991), *Openness Reduces Industrial Pollution in Latin America: The Missing Pollution Haven Effect*, Washington, International Trade Division, Banco Mundial.

Boyd, Roy, Kerry Krutilla y Joseph Mckinney (1991), *The Impact of Tariff Liberalization Between the United States and Mexico: A General Equilibrium Analysis*, Estados Unidos, Ohio University, Economics Department.

Brown, Drusilla (1992a), *Properties of Computable General Equilibrium Trade Models with Monopolistic Competition and Foreign Direct Investment*, Estados Unidos, Tufts University.

——— (1992b), *The Impact of a North American Free Trade Area: Applied General Equilibrium Models*, Estados Unidos, Tufts University.

Brown, Drusilla, Alan Deardorff y Robert Stern (1991a), *Some Estimates of a North American Free Trade Agreement*, Estados Unidos, Tufts University y University of Michigan.

——— (1991b), *A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assessment*, Estados Unidos, Tufts University y University of Michigan.

Cameron, Peter C. (1991), "The North American Free Trade Area. Impact Of Trade Agreements On Standards", discurso en la 40th Annual Standards Engineering Society Conference, Washington.

Clinton, Shiells y Robert Shelburne (1991), *A Summary of Industrial Effects of a Free Trade Agreement Between Mexico and the USA*, Estados Unidos, Interindustry Economic Research Fund Inc.

Colegio de México, Colegio de la Frontera Norte y Fundación Friedrich Ebert (1992), *Ajuste estructural, mercados laborales y TLC*, México.

Comunidad Económica Europea (Delegación en México) (1994), *Euronotas*, México, diciembre de 1993-enero de 1994.

Dornbusch, Rudiger (1991), *U.S. Mexico Free Trade*, Cambridge, MIT.

García Rocha, Adalberto, Timothe Kehoe, José Romero y Horacio Sobarzo (1991), *Efectos del Tratado de Libre Comercio sobre la economía mexicana*, El Colegio de México (Doc. núm. V-91).

Gordon, Hanson (1991), *Adjustment to Trade Liberalization in Mexico and its Implications for U.S.-Mexico Free Trade*, Cambridge, MIT.

Gruben, William C. y Harvey Rosenblum (1991a), *A United States-Mexico Free Trade Agreement*, Dallas, Federal Reserve Bank of Dallas.

——— (1991b), *Potential Effects of a U. S.-México Free Trade Agreement*, Dallas, Federal Reserve Bank of Dallas.

Hinojosa-Ojeda, Raúl y Sherman Robinson (1991), "Alternative Scenarios of U.S.-Mexico Integration: A Computable General Equilibrium Approach", *Working Paper 609*, Berkeley, University of California-Department of Agricultural and Resource Economics.

Hufbauer, Gary Clide y Jeffrey J. Schott (1992), *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Washington, Institute for International Economics.

——— (1993), *NAFTA: An Asessment*, Washington, Institute for International Economics.

Hunter, Linda, James R. Markusen y Thomas F. Rutherford (1992), "Trade Liberalization in a Multinational-Dominated Industry: A Theoretical and Applied General Equilibrium Analysis", *Economy-Wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, Washington (USITC Publication 2508), pp. 185-224.

Kehoe, Timothy (1992a), *Modeling the Dynamic Impact of North American Free Trade*, Minneapolis, Federal Reserve Bank of Minneapolis.

——— (1992b), *Modeling the Dynamic Impact of North American Free Trade*, Minneapolis, University of Minnessota.

Kessel, Georgina y Chongsup Kim (1993), *Tariff Reduction and Rules of Origin in NAFTA*, México, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

Krugman, Paul y Gordon Hanson (1991), *Mexico-U.S. Free Trade and the Location of Production*, Cambridge, MIT.

Low, Patrick (1991), *Trade Measures and Environmental Quality: The Implications for Mexico's Exports*, Washington, International Trade Division, Banco Mundial.

Lustig, Nora (1991), *Bordering on Partnership: The U.S. Mexico Free Trade Agreement*, Washington, The Brookings Institution.

———, Barry P. Bosworth y Robert Z. Lawrence (eds.) (1992), *North American Free Trade: Assessing the Impact*, Washington, The Brookings Institution.

McKnight, John B. y R. V. Muggenburg (1993), *Mexico's New Intellectual Property Regime: Improvements in the Protection of Industrial Property, Copyright, License and Franchise Rights in Mexico*, Estados Unidos, The International Lawyer.

Roland-Host, David, Keneth A. Reinert y Clinton R. Shiells (1992), "North American Trade Liberalization and the Role of Nontariff-Barriers", *Economy-Wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, Washington, (USITC Publication 2508), pp. 521-580.

Rosellón, Juan (1993a), *The Basic Economics of Rules of Origin*, México, CIDE (Documento de Trabajo 18).

——— (1993), *Rules of Origin and Welfare Analysis*, México, CIDE (Documento de Trabajo 19).

Salas, Fernando (1992), *Mechanisms for Dispute Settlement in NAFTA*, México, Secofi.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) (1993a), "Evolución reciente de los flujos mundiales de inversión extranjera directa y la posición de México", México.

——— (1993b), "Inversión de la Comunidad Europea en México", México.

——— (1994a), "Estudios y documentos sobre el Tratado de Libre Comercio", México.

——— (1994b), "Principales argumentaciones a favor del NAFTA", México.

Shaiken, Harley (1989), *High Technology in Mexican Export Industry*, San Diego, University of California.

Smith, Wesley (1992), *How The North American Free Trade Creates Jobs*, Washington, The Heritage Foundation, enero.

Sobarzo, Horacio E. (1992), "A General Equilibrium Analysis of Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement", *Economy-Wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, Washington, (USITC Publication 2508), pp. 599-652.

Unger, Kurt (1990), *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional*, México, Fondo de Cultura Económica.

US International Trade Commission (USITC) (1990), *Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States Mexico Relations; Phase I & II*, Publications 2275, 2326.

——— (1991a), *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico*, Publication 2353.

——— (1991b), *Rules of Origin Issues Related to NAFTA and the North American Automotive Industry*, Publication 2460.

Weintraub, Sidney, Luis F. Rubio y Alan Jones (1991), *US-Mexican Industrial Integration: The Road to Free Trade*, Boulder, Westview Press.

Wilson, Michael G. (1992), *Toward The Next American Century: Building a New Partnership with Latin America*, Washington, The Heritage Foundation.

Wilson, Michael G. y Wesley Smith (1991), *The American Free Trade Agrement: Spurring Prosperity and Stability in the Americas*, Washington, The Heritage Foundation (The Heritage Lectures).

Young, Leslie y José Romero (1991), *Steady Growth and Transition in a Dynamic Dual Model of the North American Free Trade Agreement*, Austin, University of Texas.

Yañez Naude, Antonio (1991), *Hacia un tratado de libre comercio norteamericano; efectos en los sectores agropecuarios y alimenticios de México*, México, El Colegio de México.