

MÉXICO EN EL ÁREA NORTEAMERICANA DE LIBRE COMERCIO: PUNTOS NEURÁLIGOS PARA LOS PAÍSES DEL PACÍFICO ASIÁTICO

JUAN JOSÉ RAMÍREZ BONILLA

El Colegio de México

Desde que los gobiernos de los tres países de América del Norte anunciaron su decisión de entablar negociaciones para establecer los límites y alcances de un Tratado Trilateral de Libre Comercio (TLC), en los medios académicos fueron evaluados econométricamente los posibles efectos de la liberalización comercial tanto para los países asociados como para algunos de otras latitudes del mundo.¹ Las dos principales conclusiones fueron palmarias:

a) La integración comercial en sí misma tendrá efectos mínimos tanto a nivel intra como extrarregional. En la región, debido a su situación particular, México podría ser el que sacase mejor partido; fuera del bloque, la desviación comercial tendría consecuencias mínimas para los países asiáticos.

b) Un mayor impacto sobre el producto nacional de México sólo sería posible en la medida en que fuesen canalizadas hacia allí nuevas inversiones.

En estos escenarios teóricos, México representaría más peligro como competidor financiero que como comercial; no obstante, las experiencias derivadas de la política de liberalización unilateral puesta en

¹ Entre los estudios más notables destacan los siguientes:

Horacio E. Sobarzo, *A General Equilibrium Analysis of the Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, 1991.

Leslie Young y José Romero, *A Dynamic Dual Model of the North American Free Trade Agreement*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, 1991.

Asimismo, cabe señalar la evaluación sobre la diversificación y creación comercial debida a la inclusión de México en el TLC así como sus efectos sobre los países asiáticos del Pacífico, realizada por Perla Imada, de la Universidad de Hawai.

práctica por las autoridades mexicanas ha demostrado que, aun antes de entrar en vigor el TLC, ha habido una desviación de flujos comerciales favorable a México y en detrimento de los países asiáticos.

Ahora bien, en la medida en que es imposible separar el desempeño comercial y la capacidad para atraer nuevos capitales para México, el éxito dentro del marco del TLC dependerá de la manera como sean resueltos los problemas locales que podrían obstaculizar la consolidación de los progresos comerciales logrados hasta ahora.

La formalización del Área Norteamericana de Libre Comercio (ANALC) así como la consolidación de la integración factual de México en ella representan, por lo tanto, nuevos desafíos para los países de la costa asiática del Pacífico. Para evaluar el alcance del ANALC, nos parece necesario tener en cuenta: a) la política de liberación puesta en práctica por el gobierno mexicano desde 1986; b) las consecuencias internas y externas (tanto regionales como extrarregionales) de dicha política, y c) las perspectivas sectoriales de la economía mexicana dentro del marco del TLC; asimismo, consideramos necesario tener en cuenta las particularidades de la política mexicana que, de una u otra manera, inciden en las tendencias reales del proceso de integración económica. Éstos son, en consecuencia, los tópicos desarrollados en el presente trabajo.

LA LIBERALIZACIÓN UNILATERAL DEL COMERCIO EN MÉXICO

Alcances de la liberalización

Durante la segunda mitad de los años ochenta, el gobierno mexicano decidió cambiar el rumbo de la estrategia de desarrollo y someter la economía nacional a los influjos de la competencia internacional. De allí las decisiones de liberalizar en forma unilateral el comercio exterior y de adherirse al GATT.

A principios de los ochenta, 90% de las actividades productivas domésticas eran protegidas de la competencia exterior mediante un complicado sistema de licencias de importación que afectaban a 100% (12 000 categorías) de los productos importados. Por otra parte, el rango de las tarifas iba de 0 a 100% del precio del producto importado, según el interés de las autoridades nacionales. Durante 1983-1985, la administración de Miguel de la Madrid suprimió las licencias de importación para 2 000 categorías de productos.

En 1986, el gobierno decidió adherirse al GATT y acelerar la política de liberalización comercial. Así, en diciembre de 1987, el rango de las tarifas de importación fue reducido estableciéndose un máximo de 20%. Al mismo tiempo, continuó la supresión de las licencias de importación; así, en 1988, sólo 23% de las actividades productivas domésticas se encontraba protegido y la tarifa media aplicada a las importaciones apenas era de 11%. En 1990, la tarifa media descendió hasta 10% y sólo 230 categorías pertenecientes a los sectores considerados como estratégicos por el gobierno seguían sujetas a las licencias de importación.

Además, de 1983 a 1987, fueron prácticamente desmantelados los sistemas de precios de garantía y de subsidios a las actividades amenazadas por la competencia externa, manteniendo sólo los de los productos de consumo necesario para los grupos sociales más desprotegidos; con ello, la determinación de los precios fue dejada al libre juego de las fuerzas del mercado y la economía mexicana se convirtió en una de las más abiertas del mundo.

Dentro de los programas de estabilización y modernización económicas, la apertura comercial buscaba contener la inflación, así como someter a las empresas nacionales a las condiciones de competencia imperantes en los mercados internacionales.

El primer objetivo fue alcanzado con creces y las elevadas tasas de inflación de tres dígitos registradas durante los años ochenta fueron reducidas a dos, a principios de los noventa, y, ahora, a uno solo.

La segunda meta también fue lograda, pero con grandes costos económicos y políticos; a partir de la idea de que la asignación más eficiente de los recursos productivos es la determinada por las fuerzas del mercado, las autoridades redujeron al mínimo su intervención económica. Con ello, pasaban de una estrategia extremadamente proteccionista a otra exageradamente liberal, sometiendo a un severo *shock* la planta productiva resultante de la anterior estrategia de desarrollo.

El entorno de la liberalización

La conjunción de las dificultades derivadas de la crisis financiera de 1982-1983, la reducción drástica del gasto público, el costo económico del terremoto de 1985 y la imprevisión con que habían sido calculados los ingresos resultantes de las exportaciones petroleras, influyeron negativamente en el comportamiento de la economía. Así, al momento de po-

ner en práctica la nueva estrategia de desarrollo, la economía registró tasas mínimas (como en 1985, 1987 y 1988) o aun tasas negativas de crecimiento (como en 1986).

Vale la pena insistir en un aspecto de la política mexicana que pese a ser formal, tiene una incidencia importante sobre el funcionamiento de la economía; nos referimos al ciclo sexenal de la política nacional, determinado por el cambio de administración federal. Sin embargo, para ser más precisos, habríamos de indicar que el ciclo se compone de un periodo de cinco años de ejercicio administrativo real y de un año durante el cual todas las actividades públicas son reducidas a su mínima expresión en espera de la realización de las campañas electorales, de que el nuevo equipo empiece a tomar los hilos del gobierno y a delinear sus programas reales. Así, durante 1988, éste fue un factor adicional que influyó en el mal desempeño económico del país. El sector privado, a su vez, permaneció a la expectativa para ver si la nueva administración cumplía sus promesas de continuar el proyecto esbozado durante los últimos años de la administración de Miguel de la Madrid.

Una vez otorgadas las garantías necesarias, la inversión privada, nacional y extranjera, se convirtió en el nuevo motor de la economía y, en 1989 y 1990, ésta registró tasas de crecimiento real de 3.35% y de 4.4%, comparables a las de sus países vecinos. Las perspectivas ya eran entonces más halagüeñas; sin embargo, teniendo como meta principal el control de la inflación, las autoridades optaron por una política restrictiva² y la tasa de crecimiento apenas fue de 2.85% y de 1.5%, en 1992 y en 1993.

En 1994 se debía marcar un hito en la historia del país: México sería reconocido, primero, como socio de la principal potencia económica del mundo y, después, como miembro del grupo selecto de países industrializados; siendo, además, un año electoral y de cambio de administración, Carlos Salinas de Gortari esperaba transmitir el poder a su sucesor en un ambiente inmejorable. Sin embargo, los acontecimientos políticos se precipitaron: el 1 de enero el país supo, estupefacto, del levantamiento de los indígenas de Chiapas; el 23 de marzo, fue sacudido por el asesinato del candidato del partido oficial a la presidencia del país; durante los meses subsecuentes, no era del todo claro que el PRI pudiera ganar las elecciones; las oposiciones de izquierda y de derecha habían ganado audiencia y la campaña del nuevo candidato oficial no presagiaba nada bueno; no obstante, el 21 de agosto, Ernesto Zedillo ganó la presidencia con 48%

² Basada, principalmente, en el control de los salarios y de la demanda final.

de los votos emitidos durante las elecciones más concurridas y competidas de la historia del país.

El ambiente político enrarecido obligó al gobierno de Salinas de Gortari a realizar grandes esfuerzos para evitar tropiezos económicos y logró, por ejemplo, evitar la salida masiva de capitales;³ así, según las estimaciones oficiales, durante el primer semestre de 1994, la tasa anualizada del crecimiento real fue de 3.2%. Ahora, una vez esclarecido el panorama político, se espera que el ritmo de crecimiento se mantenga.

Sin embargo, como veremos más adelante, Ernesto Zedillo, ahora presidente electo, ha prometido cambios que podrían afectar la forma aunque no necesariamente el contenido de la estrategia económica: ha puesto énfasis en el bienestar de la población y en el empleo; en consecuencia, cabe preguntarse: ¿abandonará la política de contención salarial y del consumo final sobre la cual se había logrado abatir la inflación?, ¿cómo hará para crear un millón de empleos anuales?, ¿las inversiones privada, nacional y extranjera, bastarán para ello?

La continuidad del proyecto gubernamental parece estar asegurada; no obstante, todavía no es del todo claro que las autoridades estén dispuestas a dotarse de los medios necesarios para promover una "cultura exportadora" entre los empresarios mexicanos y consolidar los progresos realizados en la integración con las economías de los países de América del Norte.

LAS CONSECUENCIAS DE LA POLÍTICA DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y LA DISPUTA POR EL MERCADO ESTADUNIDENSE

El periodo 1986-1993 es clave para entender la situación actual de la economía mexicana, pues el proceso de liberalización comercial provocó transformaciones fundamentales: en lo interno, logró cambiar la estructura de las exportaciones, concentrándolas en los productos manufacturados; en lo regional, permitió su concentración en el principal mercado externo; en lo extrarregional, provocó la sustitución de las exportaciones asiáticas destinadas al mercado de Estados Unidos por productos de origen mexicano.

³ Durante las dos últimas sucesiones presidenciales, la salida masiva de capitales había dificultado a las nuevas administraciones la reactivación de la economía. Sin haberlas evitado del todo, la actual supo actuar con sangre fría, logrando superar las dificultades surgidas a lo largo de 1994.

Los efectos internos

En lo que se refiere a la estructura de las exportaciones mexicanas es necesario señalar dos cambios fundamentales:

El primero se produjo en 1986, cuando la disminución de los precios internacionales del petróleo provocó la reducción drástica de los ingresos de las exportaciones: en 1985, 61.43% del valor total de las exportaciones correspondía a las exportaciones de petróleo crudo; en 1986, la proporción sólo fue de 34.53% (-26.90%). En términos del volumen, la reducción fue de 525 a 470 000 barriles (-10.47%). A partir de entonces y hasta 1990, la participación relativa del petróleo en los ingresos de las exportaciones se mantuvo, con pequeños altibajos, alrededor de 33.10 por ciento.

El segundo cambio tuvo lugar en 1991 y, en esa ocasión, se debió al crecimiento súbito de las exportaciones manufactureras. La participación de éstas en los ingresos totales de las exportaciones pasó de 51.99% a 74.03%, de 1990 a 1991; en 1992 y 1993, todavía aumentó a 76.67% y a 80.18 por ciento.

Los efectos regionales

De 1987 a 1993, la parte de las exportaciones mexicanas destinadas a Estados Unidos creció de 64.61% a 78.81%; la correspondiente a Canadá pasó, con algunos altibajos, de 1.52% a 5.67%; en términos globales, las exportaciones de México destinadas a sus vecinos del norte pasaron de 66.05% a 84.47% (+18.42 por ciento).

Canadá, durante el mismo periodo y luego de seis años de operación de su acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, tuvo resultados menos satisfactorios: aunque en 1993, Estados Unidos absorbía 81.12% de sus exportaciones, esta proporción era inferior a la registrada en 1987 (84.96%), cuando fue ratificado el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALC); las exportaciones destinadas a México permanecieron en niveles sumamente bajos que nunca excedieron 0.5 por ciento.

Visto el problema desde la perspectiva de Estados Unidos, los bienes de origen mexicano representaban, en 1987, 4.84% de las importaciones totales de Estados Unidos; en 1992, la proporción se había elevado progresivamente hasta 6.41%; la participación de Canadá nuevamente se estancó alrededor de 18%, desde 1988 hasta 1993. México ha consolidado su presencia en el mercado norteamericano.

En vísperas de la entrada en vigor del TLC y gracias al proceso de liberalización económica unilateral, la economía mexicana había logrado dos profundos cambios estructurales de sus exportaciones: por un lado, logró tener un mayor acceso a su principal mercado externo y, por el otro, sus exportaciones se concentraron en los productos manufacturados. Se puede, por lo tanto, afirmar que la parte esencial del proceso de integración comercial de México a Estados Unidos ya ha sido llevada a cabo y lo que queda por realizar dentro del marco del TLC es consolidar y ampliar los resultados obtenidos hasta ahora.

Los efectos extrarregionales y la competencia por el mercado estadounidense

Dado que la estrategia de desarrollo seguida por los países de la costa asiática del Pacífico se basa en la promoción de las exportaciones de bienes manufacturados y que el mercado estadounidense sigue siendo el principal mercado de exportación para la mayoría de ellos, es natural que sus gobiernos se pregunten hasta qué punto puede afectarles la profundización de las relaciones económicas de México con Estados Unidos.

Eso es lo que justifica explorar los cambios ocurridos en la relación comercial entre ambos países. El cuadro 1 nos muestra la estructura de las importaciones norteamericanas por países de origen. Además de los socios del ANALC, incluye a los diez principales países del Pacífico Asiático. El primer aspecto que salta a la vista, es que durante el periodo 1987-1992, la participación global de esos diez países se mantuvo más o menos constante, alrededor de 38.89%, en promedio.

Ahora bien, si se toman en cuenta las tendencias de los países asiáticos de su relación comercial con Estados Unidos, es posible establecer dos grupos:

a) Los países con mayor grado de desarrollo (Japón, Corea, Taiwan y Hong Kong) vieron reducir considerablemente su participación en las importaciones norteamericanas, pasando de 33.71% a 27.67%, durante el periodo 1987-1992. Vale la pena destacar los siguientes aspectos:

—Hong Kong fue el único que logró, durante 1993, no sólo recuperar el espacio comercial perdido, sino incrementarlo considerablemente; en efecto, después de una declinación progresiva de sus exportaciones, de 2.47% a 1.86%, logró un repunte que lo situó en 4.56%, compensando con ello parte de la pérdida de los otros países del grupo.

CUADRO 1
ESTADOS UNIDOS: COMERCIO EXTERIOR CON AMÉRICA DEL NORTE
Y ASIA PACÍFICO
(Estructura porcentual, 1985-1993)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
<i>Exportaciones*</i>	213.146	217.292	252.884	319.413	363.807	393.106	421.755	447.400	468.161
Norteamérica	28.57	26.57	29.42	28.23	28.38	28.32	28.08	29.23	30.29
Canadá	22.17	20.86	23.65	21.82	21.51	21.10	20.19	20.15	21.40
México	6.40	5.70	5.77	6.41	6.86	7.22	7.89	9.07	8.89
Asia Pacífico	22.50	24.51	24.16	26.38	26.79	26.71	26.54	26.30	23.32
Japón	10.62	13.37	11.17	11.78	12.25	12.36	11.42	10.68	10.24
RP China	1.81	1.43	1.38	1.57	1.60	1.22	1.49	1.67	1.87
Hong Kong	1.31	1.39	1.58	1.77	1.73	1.74	1.93	2.03	2.11
Indonesia	0.37	0.44	0.30	0.33	0.35	0.48	0.45	0.62	0.59
Corea	2.79	2.92	3.20	3.52	3.70	3.66	3.68	3.27	3.16
Malasia	0.72	0.80	0.75	0.67	0.79	0.87	0.93	0.98	1.30
Filipinas	0.65	0.63	0.63	0.59	0.61	0.63	0.54	0.62	0.75
Singapur	1.63	1.56	1.60	1.80	2.02	2.04	2.09	2.15	2.49
Tailandia	0.40	0.43	0.61	0.59	0.63	0.76	0.89	0.89	0.81
Taiwan	2.21	2.54	2.93	3.76	3.11	2.94	3.13	3.40	0.00
<i>Importaciones*</i>	361.620	387.075	424.068	459.775	493.324	517.020	509.300	552.616	636.015
Norteamérica	22.97	22.27	21.70	22.83	23.75	24.10	24.66	24.82	24.27
Canadá	19.20	17.74	16.86	17.71	18.15	18.14	18.40	18.33	17.86
México	3.77	4.54	4.84	5.12	5.59	5.96	6.26	6.49	6.41
Asia Pacífico	28.84	38.76	39.59	39.68	38.97	36.94	38.74	39.39	36.74
Japón	20.02	22.08	20.77	20.26	19.68	18.00	18.66	18.00	17.36
RP China	1.17	1.35	1.63	2.01	2.62	3.15	3.99	4.96	5.10
Hong Kong	2.49	2.45	2.47	2.35	2.08	1.92	1.91	1.86	4.56
Indonesia	0.22	0.95	0.88	0.76	0.79	0.71	0.70	0.85	0.93
Corea	1.65	3.49	4.24	4.60	4.16	3.73	3.48	3.14	2.80
Malasia	0.43	0.65	0.72	0.84	0.98	1.06	1.25	1.55	1.72
Filipinas	0.38	0.56	0.59	0.63	0.67	0.70	0.73	0.84	0.81
Singapur	0.96	1.26	1.51	1.79	1.86	1.95	2.01	2.09	2.05
Tailandia	0.23	0.48	0.56	0.74	0.94	1.08	2.17	1.43	1.41
Taiwan	1.30	5.49	6.23	5.70	5.19	4.63	4.76	4.67	0.00

*Millones de dólares.

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics.

—Japón y Corea, en efecto, todavía perdieron terreno durante 1993.

b) Países con grado de desarrollo intermedio, como los miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ANSEA) y la República Popular China incrementaron su participación en las importaciones norteamericanas, pasando de 5.32% a 10.61%, de 1987 a 1993. Dentro de este grupo, el caso notable es el de la República Popular China por la rápida expansión de su presencia en el mercado norteamericano y por el hecho de que, al final del periodo en cuestión, ella sola cubrió la mitad de las exportaciones totales de este grupo.

Las cifras globales indican una sustitución de abastecedores: parece ser que las exportaciones de México han desplazado las de países con un potencial productivo semejante al suyo: Corea, Taiwan y Hong Kong.

En sectores específicos como en el textil, sin duda, la evolución de las exportaciones mexicanas han afectado a países como Tailandia y es de esperar que, de consolidarse la "cultura exportadora" de los empresarios mexicanos, el mercado de América del Norte será altamente competitivo para los productos de origen asiático.

En cambio, en el caso de países con un alto grado de especialización en productos con alto contenido de valor agregado y resultantes del uso de tecnologías avanzadas (Japón), la sustitución no ha sido ni será posible aun en largo plazo. Antes bien, es de esperarse que, con la expansión de la producción en el ANALC, la demanda por ese tipo de productos y sobre todo la de bienes de capital se expanda rápidamente.

LAS PERSPECTIVAS SECTORIALES DE LA INDUSTRIA MEXICANA EN EL MARCO DEL TLC

Dados el alto grado de concentración de las exportaciones mexicanas (casi 80% del total, en 1993) sobre el mercado de Estados Unidos y el predominio absoluto de los productos manufacturados (80.18%, también en 1993) en la composición de las mismas, sería necesario evaluar el impacto de ambos fenómenos en el abastecimiento del mercado estadounidense y deducir los posibles efectos que tendría sobre los países del Pacífico asiático. El cuadro 2 indica que, de 1990 a 1991, la cobertura de las importaciones estadounidenses de productos manufacturados con bienes de origen mexicano habría crecido de 2.43% a 5.11%. El cambio porcentual medio de +2.68% fue superado por los siguientes sectores: textil (+4.89%), productos minerales no metálicos (+3.71%), productos de plástico y caucho (+3.70%), productos metálicos, maquinaria y equipo (+3.56%); hasta cierto punto, éstos son los sectores que detentan alguna ventaja relativa respecto a los países asiáticos.

Sector textil

Este sector sufre una mutación importante: los productos semielaborados (hilados y tejidos de fibras sintéticas y naturales) han dejado de ser la principal categoría de exportación, y los productos terminados son ahora los más importantes. Para la economía nacional, el textil es uno de los sectores clave, no tanto por su participación en la creación del pro-

CUADRO 2
COBERTURA DE LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
POR PRODUCTOS DE ORIGEN MEXICANO

	1990		1991		1992	
	Importaciones totales*	Exportaciones mexicanas %	Importaciones totales*	Exportaciones mexicanas %	Importaciones totales*	Exportaciones mexicanas %
Total	517,020	3.64	509,300	5.69	552,616	5.90
Agr. sil. pesca	13,438	11.03	13,863	11.21	14,961	9.69
Ind. Extractiva	54,164	12.36	47,006	11.28	47,173	11.64
Ind. manufacturera	429,003	2.43	428,662	5.11	468,460	5.45
Alim., bebidas y tabaco	17,557	4.38	17,394	5.54	18,569	5.17
Textil, vestido y cuero	18,709	2.37	18,817	7.26	20,154	8.12
Madera	37,231	0.32	37,806	0.80	45,079	0.78
Papel e imprenta	14,247	1.00	12,978	3.25	13,079	3.54
Petroq. y der. petr.	15,253	5.44	11,701	5.25	10,956	5.75
Química	22,777	5.17	24,250	5.92	27,204	5.95
Prod. plástico y caucho	10,256	0.85	10,391	4.55	11,879	4.72
Prod. min. no metálico	6,160	5.98	5,860	9.69	6,263	10.36
Prod. met. básicos	24,485	5.40	23,473	6.04	24,091	6.08
Prod. metal. maq. y equipo	241,155	2.11	244,888	5.67	266,866	6.27
Otras	21,174	0.42	21,104	2.25	24,232	1.89
	20,415	1.13	19,769	0.95	22,022	0.64
						0.32

*Millones de dólares.

Fuente: Cuadros 6 y 7.

ducto nacional, sino por el volumen de empleos que genera. Además, mediante el TLC las exportaciones textiles mexicanas hacia Estados Unidos y Canadá tendrán mayores ventajas que muchos otros productos:

—La desgravación se realizará en tres plazos de acuerdo con el tipo de productos: al entrar en vigor el tratado, en cinco y en diez años.

—Las cuotas de exportación han quedado eliminadas desde el 1 de enero de 1994 para todos los productos originarios del área.

—En el caso de los productos que empleen materias primas importadas de países fuera de América del Norte, las cuotas seguirán vigentes hasta 1999.

En estas condiciones, para mantener y ampliar el espacio ganado en el mercado de América del Norte, los productores y las autoridades nacionales necesitarán establecer programas de financiamiento, de renovación tecnológica y de comercialización.

Minerales no metálicos

Hasta 1990, el cemento hidráulico constituía el principal producto de exportación de este sector; los productores norteamericanos acusaron de *dumping* a los exportadores mexicanos, obteniendo un fallo positivo de las autoridades estadounidenses y bloqueando al cemento de origen mexicano. Con la desgravación progresiva se espera que las exportaciones hacia América del Norte repunten nuevamente.

Por otra parte, desde 1991, los productos de vidrio han predominado en las exportaciones sectoriales; en este caso, el TLC establece que los aranceles disminuirán en plazos de dos años, empezando con una tasa de 20%. Para la industria mexicana, concentrada prácticamente en el consorcio Vitro, las condiciones del tratado son satisfactorias ya que desde 1989 ha tenido un superávit considerable. Probablemente, éste sea uno de los ramos en los cuales, dadas las particularidades de la producción y de los bienes resultantes, la competencia sea menos seria para los países asiáticos.

Plástico y caucho

El desarrollo de este sector, al igual que el de la industria petroquímica, depende, en buena parte, de la posibilidad de atraer grandes inversiones; debido a ello, las reformas legales en materia de inversión extranjera han

buscado reducir lo más posible el área estratégica reservada al Estado (prácticamente limitada a la extracción de petróleo y a las primeras fases de su tratamiento industrial).

En la perspectiva del interés nacional global, el problema consistirá en pasar del estadio de la producción de materias primas y bienes semi-elaborados al de productos terminados.

Productos metálicos, maquinaria y equipo

Se trata del sector sobre el cual ha recaído la segunda transformación estructural de las exportaciones mexicanas. Abarca un gran número de ramas contempladas en detalle por el TLC; con referencia a la competencia con los países asiáticos, las dos siguientes nos parecen las más importantes.

Automotores

—Los aranceles de Estados Unidos serán prácticamente eliminados, siempre que sean respetadas las reglas de contenido regional: 50% hasta 1988 y 62.5% después.

—Los productores mexicanos serán cubiertos por un arancel inicial de 20% que será eliminado en un plazo de diez años.

En México, el sector depende de cinco empresas fabricantes de automóviles: General Motors, Chrysler, Ford, Nissan y Volkswagen. De ellas, Nissan ilustra a la perfección los problemas que habrán de enfrentar las firmas no norteamericanas: hasta ahora, una parte considerable de sus proveedores reside fuera de México (en Japón o en algunos de los países asiáticos); ahora, deberán trasladar algunos de los procesos productivos a territorio americano para cumplir con las especificaciones establecidas.

México espera aprovechar estos flujos de inversión; sin embargo, cabe señalar que es muy probable que sólo fases secundarias de la producción sean relocalizadas en territorio mexicano y que en ellas participen empresarios mexicanos por su cuenta o en sociedad con empresarios de los países de origen de las firmas. La concreción real del peligro potencial de desviación de inversiones de Asia a México dependerá, por un lado, de las estrategias de las corporaciones del sector automotriz y, por el otro, de la relación calidad-precio de la mano de obra; en este último sentido, es posible prever tres situaciones para México:

—Incapacidad para competir con aquellos países asiáticos con mano de obra más barata, aunque poco calificada.

—Dificultad para acoger fases de la producción basadas en la utilización de tecnologías sofisticadas debido a la ausencia de mano de obra altamente calificada.

—Posibilidad de atraer procesos productivos medianamente intensivos en capital y con tecnologías intermedias.

En estas condiciones, más que a México, habría que considerar a Estados Unidos como el principal competidor de los países asiáticos para las inversiones clave del sector.

Aparatos domésticos, electrodomésticos y electrónicos

Los aparatos domésticos producidos en México han tenido hasta ahora cierta aceptación en el mercado estadounidense. En los años recientes, el sector ha mantenido un superávit importante y, tal vez por eso, se aceptó liberarlo totalmente desde la entrada en vigor del TLC. Se trata, sin embargo, de productos pertenecientes a una generación que pronto habrá de caducar. En consecuencia, será necesario establecer desde ahora un programa tendiente a transformar la planta productiva para adaptarla a las nuevas condiciones imperantes en el mercado internacional.

En el sector de electrodomésticos la situación es completamente diferente: la apertura comercial unilateral de México ha tenido como consecuencia una afluencia de aparatos de origen asiático no sólo más novedosos, sino también mucho más baratos que los producidos, o en Estados Unidos o en el mismo México. En este caso, la eliminación de los aranceles será a corto plazo; aun con ella, parece dudoso que las empresas localizadas en México puedan resistir a la competencia asiática sin el *aggravamento* de su planta productiva; es decir, para los industriales mexicanos, es un imperativo transitar hacia una fase superior de la producción incorporando nuevas tecnologías, mejorando la calidad y disminuyendo los costos de producción.

En el sector de aparatos electrónicos, la industria maquiladora ha desempeñado un papel de primer orden y ha sido aprovechada por empresas de todas las nacionalidades. El régimen de las maquiladoras, no obstante, desaparecerá y, en ausencia de programas sectoriales atractivos para las grandes corporaciones internacionales, el sector podría ser condenado al estancamiento y/o al retroceso. Si se consolidara una división geográfica del trabajo, análoga a la desarrollada en la región asiática del

Pacífico, países como Malasia sufrirían la competencia no sólo por los mercados sino también por las inversiones.

CONCLUSIONES: ¿HACIA UNA REORIENTACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN MÉXICO?

Es necesario insistir en los éxitos obtenidos por las autoridades mexicanas con la política de liberación comercial unilateral:

—Las expectativas antinflacionarias han sido plenamente colmadas: el flujo de bienes importados ha permitido mejorar el consumo de amplios sectores sociales, aun en las condiciones impuestas por la política de restricciones salariales.

—El *shock* de la competencia externa ha sido eficaz, en la medida en que ha destruido los sectores obsoletos de la planta productiva y ha permitido la sobrevivencia de los más capaces para adaptarse a las nuevas condiciones.

—Las consecuencias de esos cambios han sido las transformaciones en la estructura de las exportaciones mexicanas antes señaladas y la culminación del proceso de integración de la economía mexicana a la estadounidense.

—La confianza en la economía mexicana ha sido restaurada, cuando menos en los medios financieros de Estados Unidos y de Europa; esto ha permitido un nuevo flujo de recursos financieros que, a su vez, ha contribuido a consolidar la estabilidad económica.

Sin restar importancia a los éxitos alcanzados, también es necesario señalar algunos problemas aún no resueltos que podrían convertirse en obstáculos importantes.

En primer término, la política de liberalización no ha podido resolver el déficit crónico de la balanza comercial. Agobiados por la competencia exterior, los empresarios mexicanos consideran ahora que las importaciones son excesivas y exigen al gobierno la reorientación de la política económica, abogan por la reedición de la estrategia de sustitución de importaciones, adaptándola a las nuevas circunstancias.

El concepto “sustitución de importaciones” es inadecuado para expresar las necesidades resentidas por los inversionistas privados. Lo que pretenden es que el Estado reasuma no su intervencionismo en la economía, sino su función directora; en efecto, las autoridades han pasado de un proteccionismo recalcitrante a un liberalismo exagerado; para ellas,

la única actitud política válida es la de carecer voluntariamente de política y dejar operar libremente las fuerzas del mercado. Para evitar los elevados costos (económicos, políticos y sociales) del proceso de selección natural generado por la actitud gubernamental, los empresarios demandan ahora programas sectoriales específicos coordinados por las autoridades, tal y como sucede en otras latitudes donde predomina la estrategia basada en la promoción de exportaciones de bienes manufacturados.

Segundo, si se mide el éxito de la apertura comercial mediante el grado de integración de la economía nacional a los mercados internacionales, se deberá reconocer que los logros han sido relativos: en efecto, México puede tener una de las economías más abiertas del mundo, pero eso no significa que la producción nacional dependa más del comercio exterior; antes bien, las estadísticas indican una degradación en ese sentido: en 1987, el comercio exterior total (exportaciones más importaciones) representaba 38.05% del PNB; un año después, la proporción había descendido hasta 23.35%, recuperándose progresivamente desde entonces, hasta alcanzar 30.53%, en 1992.

Esto indica que la “cultura exportadora” sólo puede surgir por generación espontánea o como reacción a las políticas de *shock* en medios muy específicos y reducidos; para que se difunda y eche raíces, es necesario educar a los actores sociales; esta labor de difusión y educación sólo puede ser llevada a cabo por el Estado, sin que esto signifique, insistimos, que el Estado reasuma el intervencionismo exagerado de antaño.

Tercero, si se desea ir todavía más lejos, podría decirse que el interés nacional depende del desarrollo de dicha “cultura exportadora”. La consolidación de las exportaciones mexicanas en los mercados de América del Norte es, sin duda, positiva: ha permitido reactivar sectores clave de la economía y recuperar la confianza de los agentes económicos internacionales; no obstante, a la larga, puede limitar, en mayor o menor grado, el margen de maniobra de las autoridades y de los actores económicos nacionales para preservar los intereses.

Así, la diversificación de los mercados de exportación se impone como un fin que debe ser alcanzado rápidamente; pero dadas las condiciones productivas de México y su inserción en la división internacional del trabajo, los mercados de destino son los de los países industrializados: asiáticos, europeos y estadounidenses.

Cuarto, la diversificación de los mercados de exportación intensificará la competencia con países dotados con recursos y potenciales productivos semejantes a los de México; por lo tanto, es necesario sentar las

bases para evitar las consecuencias negativas de una competencia indiscriminada y para generar nuevas relaciones de cooperación entre México y los países en desarrollo de la región del Pacífico.

Finalmente, la comunidad de intereses entre México y los países asiáticos en desarrollo puede ser un factor importante que influya en las liberaciones comerciales y financieras en la región. Todo indica que en la reunión ministerial de noviembre de 1994, Chile será aceptado como miembro de pleno derecho en la APEC; con el fin de consolidarse, este organismo se dispone a no aceptar nuevos miembros durante un tiempo indefinido. Para evitar que las negociaciones sobre tópicos que interesan a todos los países de la región del Pacífico sólo incluyan a un grupo selecto de los mismos, México y los países de la ASEAN pueden desempeñar un papel protagónico para consolidar la APEC como un foro regional amplio.

Las conferencias posministeriales entre representantes de la ASEAN y oficiales de los países interesados en fortalecer sus vínculos con la asociación son un buen ejemplo de apertura de un organismo hacia su entorno sin necesidad de violentar la institucionalidad. Adoptando mecanismos análogos, la APEC podría convertirse en un foro no sólo para sus miembros sino también para países no miembros y organismos subregionales tanto de Asia como de América Latina. La ASEAN y México, por sus situaciones regionales respectivas, pueden convertirse en los promotores de la apertura de la APEC.

En resumen, el TLC ofrece a México los medios para alcanzar los fines inmediatos de las políticas gubernamentales (estabilización y reactivación económicas), pero no garantiza la consecución de sus últimos fines (crecimiento económico sostenido y mejoramiento de las condiciones de vida de la población); para la realización de éstos, es necesario un ambiente regional más amplio y un contexto político favorable: la cooperación panpacífica en el seno de la APEC podría ser el preludio a las liberaciones comerciales y financieras en la región. Es en este sentido optimista en que debe considerarse la inserción de México en el ANALC.

CUADRO 3
ÁREA NOROCCIDENTAL DE LIBRE COMERCIO
Principales indicadores económicos

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
<i>Estados Unidos</i>									
PNB.*	4 038.700	4 268.600	4 539.900	4 900.400	5 250.800	5 522.200	5 722.900	6 038.500	6 374.000
Tasa crecimiento real	3.16	2.91	3.08	3.93	2.51	0.873	-1.16	3.43	2.94
Exportaciones*	213.146	217.292	252.884	319.413	363.807	393.106	421.755	447.400	468.161
% respecto PNB	5.28	5.09	5.57	6.52	6.93	7.12	7.37	7.41	7.34
Importaciones*	361.620	387.075	424.068	459.775	493.324	517.020	509.300	552.616	636.015
% respecto PNB	8.95	9.07	9.34	9.38	9.40	9.36	8.90	9.15	9.98
CET % respecto PNB	14.23	14.16	14.91	15.90	16.32	16.48	16.27	16.56	17.32
Población**	238.49	240.68	242.84	245.06	247.34	249.92	252.18	255.02	258.2
PNB per capita***	16 934.46	17 735.58	18 695.03	19 996.74	21 229.08	22 095.87	22 693.71	23 678.54	24 686.29
<i>Canada</i>									
PNB.*	342.032	366.295	424.373	508.015	262.057	578.256	570.812	541.688	536.798
Tasa crecimiento real	4.77	3.32	4.05	4.88	2.45	-0.16	-1.69	0.72	2.30
Exportaciones*	90.780	89.706	84.104	116.418	120.673	126.447	126.160	133.447	141.087
% respecto PNB	26.54	24.49	19.82	22.92	21.47	21.87	22.10	24.64	26.28
Importaciones*	78.673	83.308	90.439	110.100	117.358	119.681	120.410	126.830	135.206
% respecto PNB	23.00	22.74	21.31	21.67	20.88	20.780	21.09	23.41	25.19
CET % respecto PNB	49.54	47.23	41.13	44.59	42.35	42.56	43.20	48.05	51.47
Población**	25.16	25.35	25.62	25.91	26.24	26.58	27.03	27.44	27.85
PNB per capita***	13 594.28	14 449.50	16 564.13	19 606.93	21 419.87	21 755.29	21 117.71	19 740.83	19 274.60
<i>México</i>									
PNB.*	105.129	86.529	87.483	171.175	192.207	233.043	281.721	331.651	
Tasa crecimiento real	2.59	-3.75	1.87	1.25	3.35	4.44	3.63	2.65	
Exportaciones*	22.105	16.120	20.532	20.409	23.046	27.164	39.175	42.700	47.002
% respecto PNB	21.03	18.63	23.47	11.92	11.99	11.66	13.91	12.87	
Importaciones*	13.440	11.507	12.758	19.558	22.764	31.791	47.269	58.545	59.340
% respecto PNB	12.78	13.30	14.58	11.43	11.84	13.64	16.78	17.65	
CET % respecto PNB	33.81	31.93	38.05	23.35	23.83	25.30	30.68	30.53	
Población**	77.94	79.54	81.2	82.84	84.49	86.15	87.84	89.54	89.24
PNB per capita***	1 348.84	1 087.87	1 077.38	2 066.34	2 274.91	2 705.09	3 207.21	3 703.94	

* Millones de dólares.

** Millones de personas.

*** Dólares por habitante.

Fuentes: IMF, Financial Statistics, IMF, Direction of Trade Statistics.

CUADRO 4
MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR CON AMÉRICA DEL NORTE Y ASIA PACÍFICO
(Estructura porcentual, 1985-1993)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
<i>Exportaciones*</i>	22.105	16.120	20.532	20.409	23.046	27.164	39.175	42.700	47.002
Norteamérica	62.13	66.05	66.13	67.26	71.31	70.18	79.39	81.57	84.47
Estados Unidos	60.35	64.67	64.61	65.92	70.13	69.35	73.95	76.40	78.81
Canadá	1.78	1.39	1.52	1.34	1.18	0.83	5.44	5.17	5.67
Asia Pacífico	8.76	8.27	8.16	8.08	6.83	6.51	5.98	4.32	3.01
Japón	7.73	6.92	6.56	6.02	5.69	5.53	4.04	2.65	2.09
RP China	0.38	0.60	0.63	0.88	0.39	0.24	0.34	0.24	0.24
Hong Kong	0.06	0.07	0.19	0.39	0.28	0.15	0.22	0.20	0.17
Indonesia	0.01	0.01	0.02	0.01	0.06	0.03	0.18	0.18	0.11
Corea	0.46	0.47	0.47	0.48	0.22	0.38	0.52	0.37	0.29
Malasia	0.00	0.01	0.02	0.05	0.00	0.01	0.02	0.02	0.03
Filipinas	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.01	0.02	0.02	0.01
Singapur	0.02	0.02	0.02	0.11	0.05	0.12	0.12	0.12	0.08
Tailandia	0.08	0.17	0.22	0.12	0.11	0.04	0.11	0.11	0.00
Taiwan	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.42	0.41	0.00
<i>Importaciones*</i>	13.440	11.507	12.758	19.558	22.764	31.791	47.269	58.545	59.340
Norteamérica	68.37	67.68	67.62	68.52	69.90	66.11	71.21	70.39	71.17
Estados Unidos	66.62	65.82	64.68	66.69	68.33	64.63	70.40	69.34	70.16
Canadá	1.75	1.86	2.94	1.83	1.58	1.48	0.82	1.05	1.01
Asia Pacífico	5.84	6.49	6.93	6.54	4.30	5.67	6.15	6.77	6.97
Japón	5.38	6.07	6.56	5.99	3.59	4.63	5.97	6.50	6.71
RP China	0.46	0.43	0.37	0.56	0.71	1.04	0.18	0.27	0.26
Hong Kong	0.09	0.11	0.21	0.53	0.69	0.75	0.77	1.00	0.86
Indonesia	0.07	0.12	0.17	0.16	0.09	0.12	0.12	0.13	0.23
Corea	0.08	0.14	0.22	0.58	0.71	0.84	1.37	1.55	1.69
Malasia	0.04	0.10	0.13	0.08	0.08	0.14	0.20	0.23	0.38
Filipinas	0.01	0.01	0.02	0.02	0.05	0.02	0.03	0.02	0.06
Singapur	0.16	0.08	0.07	0.16	0.12	0.13	0.19	0.17	0.22
Tailandia	0.07	0.01	0.01	0.01	0.02	0.19	0.20	0.18	0.00
Taiwan	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.78	0.74	0.00

*Millones de dólares

n.d.: no disponible.

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics.

CUADRO 5
CANADÁ: COMERCIO EXTERIOR CON AMÉRICA DEL NORTE Y ASIA PACÍFICO
(Estructura porcentual, 1985-1993)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
<i>Exportaciones*</i>	90.780	89.706	84.104	116.418	120.673	126.447	126.160	133.447	141.087
Norteamérica	75.53	75.21	85.43	70.75	71.13	75.82	76.06	78.29	81.54
Estados Unidos	75.22	74.89	84.96	70.40	70.69	75.44	75.76	77.83	81.12
México	0.32	0.32	0.47	0.35	0.44	0.39	0.31	0.46	0.43
Asia Pacífico	7.52	7.61	10.62	10.98	10.42	9.80	9.79	8.81	7.58
Japón	4.65	4.72	6.34	6.09	6.16	5.64	4.91	4.55	4.55
RP China	1.02	0.85	1.29	1.81	0.80	1.04	1.24	1.35	0.92
Hong Kong	0.27	0.26	0.44	0.70	0.75	0.48	0.57	0.52	0.39
Indonesia	0.21	0.20	0.27	0.21	0.22	0.20	0.23	0.27	0.24
Corea	0.63	0.76	1.06	0.85	1.12	0.98	1.29	0.86	0.89
Malasia	0.17	0.09	0.12	0.14	0.16	0.17	0.20	0.14	0.11
Filipinas	0.04	0.04	0.11	0.09	0.15	0.14	0.13	0.13	0.10
Singapur	0.09	0.12	0.16	0.21	0.18	0.27	0.26	0.19	0.17
Tailandia	0.10	0.09	0.17	0.19	0.24	0.33	0.24	0.20	0.20
Taiwan	0.34	0.48	0.66	0.69	0.63	0.54	0.71	0.59	0.00
<i>Importaciones*</i>	78.673	83.308	90.439	110.100	117.358	119.681	120.410	126.830	135.206
Norteamérica	70.45	67.83	66.91	64.96	64.74	64.12	64.08	64.26	66.88
Estados Unidos	68.71	66.81	65.93	63.99	63.52	62.88	62.31	62.52	64.91
México	1.73	1.02	0.98	0.97	1.22	1.24	1.77	1.74	1.97
Asia Pacífico	6.06	7.08	6.99	7.53	7.72	7.81	8.72	8.64	7.87
Japón	5.69	6.69	6.35	6.83	6.87	6.82	7.38	7.03	6.10
RP China	5.38	0.49	0.64	0.70	0.85	1.00	1.34	1.61	1.77
Hong Kong	0.83	0.90	0.95	0.85	0.84	0.76	0.74	0.74	0.68
Indonesia	0.08	0.10	0.14	0.13	0.14	0.14	0.16	0.26	0.25
Corea	1.49	1.51	1.54	1.68	1.76	1.61	1.41	1.31	1.26
Malasia	0.14	0.13	0.16	0.24	0.23	0.27	0.32	0.39	0.50
Filipinas	0.10	0.09	0.09	0.13	0.15	0.14	0.15	0.18	0.22
Singapur	0.20	0.18	0.22	0.34	0.36	0.40	0.42	0.41	0.46
Tailandia	0.10	0.13	0.17	0.25	0.30	0.29	0.36	0.38	0.44
Taiwan	1.51	1.69	1.67	1.67	1.69	1.51	1.60	1.61	0.00

*Millones de dólares.

Fuentes: IMF, Direction of Trade Statistics.

CUADRO 6

ESTADOS UNIDOS: COMERCIO EXTERIOR POR PRINCIPALES PRODUCTOS

Exportaciones	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Agr. sil. pesca	213.146	252.884	319.413	363.807	393.106	421.755	447.400
Ind. Extractiva	20.091	18.374	25.179	28.317	27.525	26.359	28.172
Ind. manufacturera	6.400	5.245	3.663	7.319	7.699	7.830	7.583
Alim. bebidas y tabaco	175.905	216.152	269.402	302.487	346.784	378.398	402.915
Textil, vestido y cuero	11.333	15.171	18.206	19.612	22.251	23.217	25.527
Madera	1.942	2.674	3.466	4.086	5.272	5.809	6.325
Papel e imprenta	4.174	6.252	8.224	9.797	11.503	12.881	14.640
Petroq. y der. petr.	5.140	7.468	9.462	11.165	12.365	13.472	14.490
Química	5.438	4.645	4.041	5.225	7.131	7.393	6.735
Prod. plástico y caucho	21.816	27.056	32.649	37.299	39.680	43.647	44.125
Prod. min. no metálicos	2.767	3.847	4.541	5.216	6.715	7.417	8.280
Prod. met. básicos	1.794	2.121	2.338	2.747	3.458	3.717	4.055
Prd. metal. maq. y eq.	4.751	6.021	12.723	12.608	13.766	16.038	15.887
Otras	108.893	128.755	158.584	178.618	209.717	228.809	245.576
Otras	1.775	2.820	4.573	4.740	4.509	4.862	5.728
Importaciones	10.750	13.113	21.169	25.684	11.098	11.098	8.730
Agr. sil. pesca	361.620	424.068	459.775	493.324	517.020	509.300	552.616
Ind. extractiva	13.478	15.190	13.420	13.968	13.438	13.863	14.961
Ind. manufacturera	41.063	35.454	33.173	43.496	54.164	47.006	47.173
Alim. bebidas y tabaco	294.819	359.809	398.805	418.369	429.003	428.662	468.460
Textil, vestido y cuero	13.262	13.996	15.912	16.033	17.557	17.394	18.659
Madera	11.936	15.427	15.865	18.058	18.709	18.817	20.154
Papel e imprenta	25.299	33.790	33.032	35.667	37.231	37.806	45.079
Petroq. y der. petr.	9.150	11.648	13.439	14.427	14.247	12.978	13.079
Química	19.243	13.841	11.598	12.627	15.253	11.701	10.956
Prod. plástico y caucho	13.463	15.188	19.565	21.206	22.777	24.250	27.204
Prod. min. no metálicos	4.969	6.677	10.087	10.001	10.256	10.391	11.879
Prod. met. básicos	4.522	5.864	6.228	6.087	6.160	5.860	6.263
Prd. metal. maq. y eq.	21.514	20.308	26.373	26.946	24.485	23.473	24.091
Otras	159.745	207.600	227.397	236.400	241.155	244.888	266.866
Otras	11.715	15.469	19.310	20.917	21.174	21.104	24.232
Otras	12.261	13.614	14.377	17.491	20.415	19.769	22.022

Cifras en millones de dólares.

Fuentes: IMF, Direction of Trade Statistics, US Department of Commerce; Statistical Abstract of the US, 1993.

CUADRO 7

MEXICO: COMERCIO EXTERIOR POR PRINCIPALES PRODUCTOS

	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	22.105	20.532	20.409	23.046	27.164	39.175	42.700	3.168
Agr. sil. pesca	1.429	1.523	1.628	1.722	2.136	2.102	1.897	1.862
Ind. extractiva	14.101	8.468	6.500	7.967	9.653	7.169	7.187	4.629
Ind. manufacturera	6.559	10.446	12.186	13.208	15.041	29.649	33.432	26.596
Alim. bebidas y tabaco	766	1.316	1.353	1.280	1.108	1.304	1.262	1.002
Textil, vestido y cuero	199	567	615	628	640	1.848	2.141	1.797
Madera	73	135	180	199	170	407	461	364
Papel e imprenta	88	223	319	271	205	570	605	428
Petroq. y der. petr.	1.488	754	822	589	1.197	831	825	620
Química	688	1.095	1.376	1.551	1.699	1.942	2.119	1.520
Prod. plástico y caucho	42	113	155	180	126	639	734	576
Prod. min. no metálicos	319	448	517	572	531	768	849	732
Prod. met. básicos	654	1.262	1.556	1.917	1.907	1.917	1.917	1.596
Prod. metal. maq. y eq.	2.172	4.465	5.202	5.912	7.329	21.917	21.917	17.515
Otras	69	69	90	109	129	600	600	446
Otras	17	95	94	149	333	255	183	81
Importaciones	13.440.0	12.758.0	19.558.0	22.764.0	31.791.0	47.269.0	58.545.0	39.982.0
Agr. sil. pesca	1.486	1.063	1.710	1.792	2.105	2.015	2.694	2.065
Ind. extractiva	197	246	312	347	395	366	490	337
Ind. manufacturera	11.636	11.366	17.480	20.431	28.997	44.432	54.875	37.269
Alim. bebidas y tabaco	470	441	1.189	1.802	2.723	2.493	3.143	2.175
Textil, vestido y cuero	133	164	436	727	1.065	2.117	2.849	1.838
Madera	45	41	78	99	177	405	519	361
Papel e imprenta	384	583	769	836	1.079	1.714	2.063	1.418
Petroq. y deriv. petróleo	1.239	971	1.126	1.222	1.404	1.716	1.857	1.261
Química	1.261	1.323	1.816	2.199	2.824	3.495	4.158	2.875
Prod. plástico y caucho	217	265	451	562	797	2.397	2.971	1.982
Prod. min. no metálicos	96	105	155	204	317	537	671	449
Prod. met. básicos	1.034	825	1.445	1.590	2.053	3.582	4.249	2.993
Prd. metal. maq. y eq.	6.697	6.589	9.887	10.963	16.228	25.451	31.785	21.546
Otras	60	58	127	228	33	525	606	374
Otras	121	83	56	56	294	457	486	311

* In millions of dollars.

Source: IMF, Direction of Trade Statistics e INEGI, Anuario estadístico 1993.