

La inserción internacional de México: evolución y desafíos ante el nuevo orden internacional

Carlos Gómez Chiñas*

Alejandro Molina Vargas**

Víctor Manuel Ardila Soto***

(Recibido: agosto, 2023/Aceptado: noviembre, 2023)

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar la inserción de México en la economía global. Para ello se utilizan de forma comparativa indicadores seleccionados del comercio exterior. Los resultados muestran que la balanza comercial total de bienes y servicios presenta un déficit permanente que sólo desaparece en los años de crisis, mientras que en el comercio México-Estados Unidos existe un superávit permanente y creciente a partir de 1995; se observa la pérdida de participación de las importaciones procedentes de Estados Unidos en las importaciones totales de México, en contraste, se acelera la participación de las importaciones procedentes de China; a lo largo del período de estudio, al menos el 50% de las exportaciones totales y más del 40% de las importaciones totales consistieron en maquinaria y equipo de transporte, el comercio de México es fundamentalmente intraindustrial, exporta e importa la misma categoría de bienes.

Palabras clave: Política comercial; proteccionismo; libre comercio; comercio intraindustrial; diversificación de mercados.

Clasificación JEL: F13; F14; F15.

* Universidad Autónoma Metropolitana, México. <https://orcid.org/0000-0003-1162-7813>; cgom@azc.uam.mx.

** Universidad Autónoma Metropolitana, México. <https://orcid.org/0000-0001-9319-4913>; amv@azc.uam.mx

*** Universidad Francisco de Paula Santander, Colombia. <https://orcid.org/0000-0002-8528-4932>; vmardila@ufps.edu.com.

The international insertion of Mexico: evolution and challenges before the new international order

Abstract

The objective of this paper is to analyze the insertion of Mexico in the global economy. For this, selected foreign trade indicators are used in a comparative way. The results show that the total trade balance of goods and services presents a permanent deficit that only disappears in crisis years, while the Mexico-United States trade has a permanent and growing surplus since 1995; the loss of participation of imports from the United States in the total imports of Mexico is observed, in contrast, the participation of imports from China is accelerated; throughout the study period, at least 50% of total exports and more than 40% of total imports consisted of machinery and transport equipment, Mexico's trade is fundamentally intra-industrial, exporting and importing the same category of goods .

Keywords: Trade policy; protectionism; free trade; intra-industry trade; market diversification.

JEL classification: F13; F14; F15.

1. Introducción

La evolución de la economía mexicana caracterizada por sus contrastes, principalmente derivados de dos estrategias de desarrollo, el crecimiento hacia adentro (1929-1985) que ocurrió en un régimen de política de sustitución de importaciones y liderazgo del Estado bastante típico, y la inserción de México en la economía global, que llevó a la economía mexicana a ser una de las más abiertas del mundo. Así, de la segunda estrategia, si bien se logró avanzar en la estabilización de la economía, su crecimiento ha sido sustancialmente menor al observado hasta principios de la década de los ochenta del siglo XX. Aunque el comercio internacional de México avanzó de manera dinámica esto no se reflejó en un mayor crecimiento económico, lo que generó dudas acerca de la eficacia de la estrategia seguida.

Durante el proceso de apertura, el contexto internacional estaba dominado por una actitud favorable al libre comercio, donde Estados Unidos jugó

un papel relevante como promotor de este. A principios de la tercera década del siglo XXI la situación es notoriamente diferente con un regreso al proteccionismo, similar al prevaleciente hace casi un siglo, en los años treinta del siglo XX. En estas circunstancias, el objetivo de este trabajo es analizar, a través de indicadores seleccionados y de manera comparativa, la inserción internacional de México, su evolución y desafíos teniendo en cuenta una serie de indicadores que pueden medir el flujo comercial de la nación como también la internacionalización de la economía.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: después de la introducción, en la parte 2, a través de la literatura existente, se hace una revisión de la estrategia económica exterior de México, el crecimiento hacia adentro y la inserción en la economía global. En la parte 3 se presentan los resultados de la evolución de la inserción internacional de México utilizando indicadores de comercio exterior seleccionados y de manera comparativa. En la parte 4 se presentan las discusiones. Por último, se presentan las conclusiones.

2. Antecedentes: la evolución de la política comercial mexicana

La estrategia económica exterior de México en el siglo XX se basó en gran medida en la política comercial. En un primer momento, los impuestos al comercio exterior aportaron muchos recursos al sector público. Luego, durante el proceso de sustitución de importaciones, se usó la política comercial como una herramienta para proteger y fomentar la industria nacional, pero también se crearon graves problemas y obstáculos para la competitividad del país. A partir de la segunda mitad de los años ochenta, la apertura comercial se convirtió en el eje del cambio estructural y de la integración de México a la economía mundial (López Córdoba y Zabludovsky, 2010:705).

La apertura económica ha resultado en un notable crecimiento de los flujos externos de México y en importantes ganancias de eficiencia y productividad de los sectores expuestos a la competencia externa. Sin embargo, los efectos favorables no han sido suficientes para garantizar tasas de crecimiento sostenido que permitan atender los grandes rezagos sociales que padece buena parte de la población del país (López Córdoba y Zabludovsky (2010:705).

En esta sección se hará una revisión de dos estrategias de desarrollo adoptadas por México, el crecimiento hacia adentro (1929-1985) y la inserción de México en la economía global (1985-2020).

2.1 *El crecimiento hacia adentro*

México enfrentó problemas en su balanza de pagos y en sus finanzas públicas desde 1926, y estos se agravaron por el efecto de la Gran Depresión en la economía de Estados Unidos desde 1929. La depresión provocó una gran reducción en el volumen de exportaciones, 40% entre 1929 y 1932 y en los términos de intercambio, disminución de 22% (Moreno-Brid y Ros, 2010:758).

Entre 1930 y 1955, la política comercial de México se puede clasificar en dos etapas. La primera, de 1930 a 1942, se caracterizó por el uso de los impuestos al comercio exterior como una forma de obtener ingresos públicos y de proteger ciertos sectores económicos, siguiendo una práctica que se remonta al siglo XIX. La segunda, de 1943 a 1950, se orientó hacia una mayor apertura comercial, que sentó las bases para el modelo de sustitución de importaciones que se implementaría en los años cincuenta. Durante la primera etapa, los aranceles a la importación fueron el principal ingreso fiscal derivado del comercio exterior, gracias a la facilidad para cobrarlos en las aduanas. Por otro lado, los aranceles a la exportación aumentaron su participación en el total de los ingresos fiscales del comercio exterior, pasando del 9% en 1930 al 69% al final de la etapa (López Córdoba y Zabludovsky, 2010:706-707).

La recuperación económica después de la Gran Depresión se apoyó en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Este proceso consistió en reemplazar las importaciones por producción nacional, impulsado por el cambio en los precios relativos que provocaron las devaluaciones. La protección comercial no fue el factor determinante, pues las tarifas implícitas se redujeron en ese periodo (Moreno-Brid y Ros, 2010:760).

Durante la segunda Guerra Mundial, Estados Unidos buscó establecer un vínculo comercial duradero con México. Para ello, en enero de 1943, ambos países suscribieron un acuerdo comercial ambicioso que fijaba los aranceles de los productos más importantes, y concedía beneficios y rebajas arancelarias a 203 fracciones que equivalían al 29% de las importaciones mexicanas de 1939. Un año antes de que el acuerdo entrara en vigor, el gobierno mexicano quiso aumentar entre 10 y 15% los aranceles de 600 fracciones. Estados Unidos se opuso a esta medida, y el aumento no se concretó, pero sí inició una tendencia proteccionista que se mantuvo durante el resto de los años cuarenta. Así, en 1944 y en 1947 se aplicaron cuotas a la importación (López Córdoba y Zabludovsky, 2010:708).

Entre 1940 y 1945, el PIB tuvo un crecimiento extraordinario de 6% anual y el PIB per cápita de 3.2%. El sector que impulsó este crecimiento fue el manufacturero, con un aumento promedio de 10.2%. El factor más relevante para la actividad industrial fue el incremento de la demanda externa, no la sustitución de importaciones. La industria textil se benefició enormemente de las exportaciones (la participación de los productos textiles en la exportación total pasó del 1% en 1939 al 20% en 1945). También hubo incentivos derivados de la falta de productos manufacturados en el mercado interno. A pesar de que las importaciones totales se aceleraron durante la guerra, las importaciones de textiles, productos químicos y vehículos se quedaron atrás, lo que creó una escasez interna y por lo tanto oportunidades de sustitución de importaciones para los empresarios privados. Sin embargo, estos procesos no respondieron a una política industrial intencional (Moreno-Brid y Ros, 2010:760-761).

Tras haber firmado el acuerdo con Estados Unidos en 1943 y haber sido el anfitrión de la conferencia que sentó las bases del sistema multilateral de comercio en 1945, dos años más tarde México decidió no ser socio fundador del GATT y, a finales de 1949, suspendió también su participación en el pacto con Estados Unidos. De este modo, entre 1930 y 1955 la política comercial tuvo distintos propósitos: durante la Gran Depresión y los primeros años de la segunda guerra, siguió siendo un importante medio de la política fiscal, aunque también se empleó, a veces, para resolver desajustes de la balanza de pagos. En cambio, en los últimos años de la guerra y los primeros de la posguerra, México intentó integrarse comercialmente con Estados Unidos y ser miembro fundador del GATT. Ninguno de los dos casos prosperó. Las presiones proteccionistas de un sector empresarial nacional en auge, junto con el ambiente intelectual en la América Latina de la posguerra, llevaron a la adopción de una política comercial diseñada sistemáticamente para impulsar la industrialización interna (López Córdoba y Zabludovsky, 2010:710).

Entre 1947 y 1970, la estrategia de desarrollo adoptada consistió en la sustitución de importaciones y la industrialización impulsada por el Estado. Fue en 1947 cuando se estableció oficialmente el proteccionismo como un instrumento clave de la política de desarrollo. Asimismo, en ese año se reemplazaron los aranceles específicos por los aranceles ad valorem, con el objetivo de proteger los ingresos fiscales por importaciones de los efectos de la inflación. Durante la década de 1950, el proteccionismo comercial extendió su alcance, llegando a imponer licencias de importación para fomentar

casi cualquier nueva industria que reemplazara importaciones (Moreno-Brid y Ros, 2010:762).

El desarrollo industrial de México durante este periodo ocurrió en un régimen de política de sustitución de importaciones y liderazgo del Estado bastante típico. No obstante, a partir de principios de los años sesenta proveyó incentivos a los exportadores manufactureros y niveles moderados de protección efectiva al sector manufacturero con una limitada, aunque creciente a lo largo del tiempo, dispersión de las tasas de protección entre industrias. Este régimen de política también incluyó programas para industrias nacientes que dieron un énfasis creciente a los objetivos de exportación y competitividad de precios. El sector manufacturero, especialmente sus industrias de bienes de consumo durable, bienes intermedios pesados y bienes de capital se beneficiaron de tres mecanismos principales de transferencia de recursos:

1. altos precios para sus productos como resultado de la protección de los mercados industriales internos;
2. menores costos de insumos resultantes de subsidios a la energía y licencias e impuestos de exportación en algunos productos agrícolas y minerales;
3. bajos precios de bienes de capital importados como consecuencia de tipos de cambio real apreciados y altas exenciones arancelarias a las importaciones de maquinaria y equipo que facilitaron el financiamiento de la inversión industrial (Moreno-Brid y Ros, 2010:764).

“Al finalizar esta etapa, la economía mostraba dos características importantes: insuficiencia dinámica para crear empleos, y una clara tendencia hacia el desequilibrio externo, acompañada con un déficit creciente de las finanzas públicas. Ambos factores actuaron conjuntamente como restricciones al crecimiento económico” (López Córdoba y Zabludovsky, 2010:713).

Con el cambio del “desarrollo estabilizador” al “desarrollo compartido” durante el mandato de Luis Echeverría, las políticas comercial e industrial diversificaron sus metas para dar más relevancia a la promoción de exportaciones, el desarrollo de las industrias de bienes de capital, la descentralización regional de las actividades industriales y la regulación de la inversión extranjera. Las nuevas prioridades se manifestaron en varias reformas políticas. Las políticas de promoción de exportaciones incluyeron el establecimiento de subsidios a la exportación en 1971, y la disminución de aranceles a los insumos importados por las empresas exportadoras; la ampliación de los créditos de corto plazo proporcionados por el Fondo para

el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), y la creación, en 1972, del Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) para el financiamiento de inversiones orientadas a las exportaciones, así como del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) en 1970, el cual tenía como propósito fortalecer los esfuerzos de promoción de exportaciones y facilitar el acceso a los mercados internacionales. La primera mitad de los setenta también registró el surgimiento de graves desequilibrios macroeconómicos (Moreno-Brid y Ros, 2010:767-768).

El régimen del presidente Echeverría terminó profundizando las políticas proteccionistas y los desequilibrios externos de la economía mexicana. En agosto de 1982, México declaró que no podía seguir con el servicio de su deuda externa. Como parte de la solución a la crisis de balanza de pagos de 1981-1982, el gobierno mexicano nacionalizó la banca privada, estableció un control de cambios generalizado e impuso restricciones adicionales al comercio exterior. A finales de 1982, todas las importaciones del país quedaron sujetas al requisito de permiso previo (López Córdoba y Zabudovsky, 2010:716-717).

2.2 La inserción en la economía global

La crisis de 1982 marcó el inicio de una profunda reforma de la política comercial. En un principio, la apertura fue unilateral y formó parte del paquete de reformas estructurales que siguieron a la crisis de 1982.

El proceso de liberalización del comercio exterior comenzó en 1983, con la supresión de las licencias de importación y la reducción de los aranceles. En 1985, el alcance de las restricciones cuantitativas se limitó al 38% y el arancel medio bajó del 27% al 26%. A partir de ese año, y siguiendo la decisión del presidente De la Madrid de profundizar en la reforma económica, se intensificó la apertura comercial: el arancel medio se situó en el 23% y se liberó del régimen de licencias otro 7% de las importaciones mexicanas (López Córdoba y Zabudovsky, 2010:716-718).

A partir de 1985, se tomaron medidas con base en negociaciones, tanto bilaterales como multilaterales. Así, en abril de 1985 se firmó el memorándum de Entendimiento Bilateral México-Estados Unidos en materia de Subsidios y Derechos compensatorios por medio del cual el gobierno mexicano se comprometía a no subsidiar sus exportaciones y ceñir a las normas internacionales sus medidas de fomento a la exportación, a cambio, las exportaciones mexicanas recibirían el beneficio de la prueba del daño.

Antes de la firma del mencionado memorándum, las exportaciones de México a los Estados Unidos habían venido enfrentándose a medidas proteccionistas cada vez más fuertes y que no se limitaban a la simple aplicación de un arancel, sino a restricciones cuantitativas, y normas sanitarias y técnicas y “restricciones voluntarias” y era uno de los países más afectados por las investigaciones para la aplicación de impuestos compensatorios ya que la simple sospecha de que pudieran aplicarse impuestos compensatorios afectaba a las exportaciones mexicanas.

Meses después de la firma del “entendimiento” bilateral México-Estados Unidos, el presidente De la Madrid anunció la iniciación de consultas para determinar la conveniencia o no de entrar al Acuerdo de Aranceles y Comercio (GATT). Después de realizar éstas, en noviembre de 1985 el gobierno mexicano decidió iniciar las negociaciones tendientes al ingreso de México a ese organismo.

Después del anuncio del presidente De la Madrid de que se realizarían las consultas mencionadas, se desataron una serie de pronunciamientos tanto a favor como en contra del ingreso de México al GATT. Aunque muchos de estos pronunciamientos contenían elementos válidos, la realidad es que se exageraron los peligros que implicaba el ingreso al GATT, ya que algunos de los requisitos necesarios para ingresar a ese acuerdo se cumplieron antes de iniciar las negociaciones, lo que implicaba haber pagado el costo sin haber recibido los potenciales beneficios de tal ingreso.

“Como parte de su adhesión, México se comprometió a un arancel máximo de 50%. Sin embargo, en estas etapas iniciales de liberalización los niveles de protección comercial siempre fueron inferiores a los consolidados multilateralmente” (López Córdoba y Zabludovsky, 2010:716-718).

Se mencionaba que con el ingreso al GATT el país se vería inundado de mercancías de procedencia extranjera. Aunque esto ocurrió, se debió más que al ingreso al GATT, a la política de fronteras abiertas, parte de la estrategia antiinflacionaria del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), en el periodo del presidente De la Madrid y del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento (PECE) en el periodo del presidente Salinas de Gortari.

Así, a finales de 1987, “los niveles de protección de la economía mexicana se habían abatido significativamente. La media arancelaria tocó su mínimo histórico de 10%, mientras que únicamente 27.5% de las importaciones (sobre todo las agropecuarias) continuaba sujeto al requisito del permiso previo” (López Córdoba y Zabludovsky, 2010:716-718).

Entre los argumentos que fueron más utilizados para rechazar el ingreso al GATT, figuraba aquel que señala que tal ingreso provocaría la quiebra de

miles de empresas pequeñas. Sin duda que la política de “racionalización de la protección” instrumentada por el gobierno también tuvo algún efecto en ese sentido, el que se entrara al GATT no significó de ninguna manera que ese efecto fuera mayor.

En el ámbito bilateral, el 6 de noviembre de 1987 se firmó otro entendimiento entre México y Estados Unidos, el entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América relativo a un Marco de Principio y Procedimientos de Consulta Sobre Relaciones de Comercio e Inversión. El objetivo principal del “entendimiento” era brindar un mecanismo para la celebración de consultas en el ámbito comercial y de inversión (Excélsior, 1987:39-A).

En marzo de 1989, ambos países refrendaron el Acuerdo Marco y se acordó la creación de un grupo de coordinación general. Entre los resultados más importantes de los trabajos realizados bajo el Acuerdo Marco caben señalar lo siguiente: Liberalización del régimen estadounidense de importación de mango; se excluyó a México de la lista negra de la sección 301 de la ley comercial de los Estados Unidos.

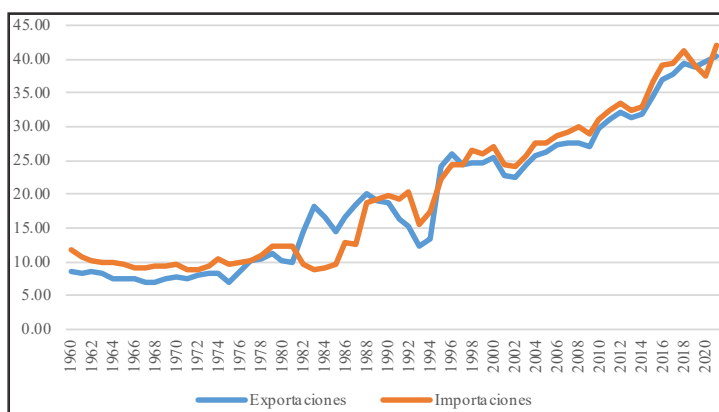
En esta última línea, en octubre de 1989, los gobiernos de México y Estados Unidos firmaron un Acuerdo Marco sobre Comercio e Inversión que amplía el señalado anteriormente y en marzo de 1990 se firmó un acuerdo similar con Canadá (SECOFI, 1990:39).

A partir de 1994, la apertura se ancló en una red de tratados de libre comercio. El 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), después de cuatro años de preparación, negociación y ratificación. El TLCAN fue en su momento la zona de libre comercio más grande y ambiciosa del mundo. El Tratado innovó al incluir disciplinas que no eran habituales en los acuerdos de libre comercio: además de eliminar los aranceles y las barreras no arancelarias a los productos agrícolas, el TLCAN abrió el comercio de servicios y los flujos de inversión extranjera, estableció normas para proteger los derechos de propiedad intelectual y las compras públicas, y creó mecanismos novedosos para resolver las disputas entre los Estados miembros, los inversionistas y los exportadores.

El objetivo principal de negociar el TLC era impulsar el aumento de las exportaciones no petroleras y atraer más inversión extranjera directa (IED) al país. Esto se hizo para crear más empleos en los sectores manufactureros, que demandan mucha mano de obra, y para suplir el ahorro interno que era claramente insuficiente para financiar el crecimiento económico (Serra Puche, 2015: 8).

3. Resultados: la evolución de la inserción internacional de México

En la figura 1 se presentan las exportaciones e importaciones de bienes y servicios de México como proporción del PIB. En 1960 las importaciones representaron 11.7% del PIB mientras que las exportaciones solo alcanzaron a representar el 8.5% del PIB. Se observa que de manera persistente la participación de las importaciones en el PIB es mayor que la participación de las exportaciones, lo que implica una tendencia permanente al déficit en la balanza de bienes y servicios, excepto en los periodos posteriores a una devaluación, en el sistema de tipos de cambio fijos, o una depreciación con tipo de cambio flexible. Así, en 1977 se observa el primer superávit en el periodo 1960-2021. El superávit más prolongado se observa en el periodo 1982-1988. Durante 1995-1996 se vuelve a observar un superávit en la balanza de bienes y servicios. Con la crisis de COVID-19, se vuelve a observar superávit en 2020. En síntesis, hay un déficit permanente en el comercio de bienes y servicios de México que solo desaparece en los años de crisis.



Fuente: elaborado a partir de datos de Indicadores del Desarrollo Mundial. Banco Mundial.

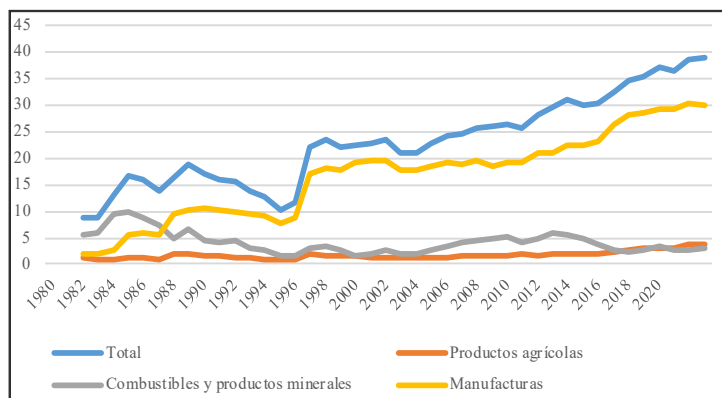
Figura 1

México: exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB

Con el fin de determinar si ha habido un cambio en la estructura de las exportaciones, en la figura 2 se presentan las exportaciones de mercancías por grupos de productos como proporción del PIB. Se observa que, a partir de 1983 las exportaciones de manufacturas tienden a aumentar su participación en el PIB.

No obstante, se puede observar que a partir de 1989 comienza una disminución gradual en dicha participación, que la lleva de 10.2% del PIB en ese año a un mínimo de 7.72% en 1993.

A partir de 1994 se observa una recuperación que se acentúa a partir de 1995. De dicho año y hasta 2009, la participación de las exportaciones de manufacturas en el PIB fluctúa entre el 17.5% y 19.6%. A partir de 2010, dicha participación supera sistemáticamente el 20% del PIB. En 2020 se observa el máximo de 30.4% de las exportaciones de manufacturas como proporción del PIB.

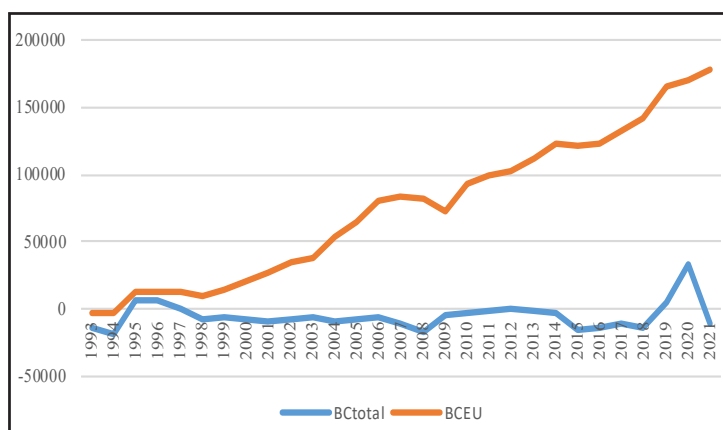


Fuente: OMC, <https://data.wto.org/> y Banco Mundial. Indicadores del Desarrollo Mundial. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>.

Figura 2

México: Exportaciones de mercancías como proporción del PIB, 1980-2021

En la figura 3 se presenta la balanza de mercancías, tanto la total como la correspondiente al comercio México-Estados Unidos en el periodo 1993-2021. Se observa, en el caso del comercio México-Estados Unidos, un superávit permanente y creciente a partir de 1995. En contraste, la balanza comercial total, de manera similar a la de bienes y servicios, presenta déficit persistente que solo desaparece en épocas de crisis, por ejemplo, en 1995-1997 y 2019-2020.



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México, Informe Anual, varios años.

Figura 3

México: Balanza comercial total y con Estados Unidos. 1993-2021

Veamos ahora cuáles son los principales mercados a los cuales se dirigen las exportaciones de México (tabla 1). En 1995, el segundo año de funcionamiento del TLCAN, el 83.4% de las exportaciones mexicanas tuvo como destino el mercado de los Estados Unidos, alcanzando este mercado su máximo en 2004 cuando Estados Unidos constituyó el destino del 88.59% de las exportaciones mexicanas, mientras que la mínima participación del mercado estadounidense como destino de las exportaciones mexicanas ocurrió en 2018 cuando las exportaciones de México a Estados Unidos representaron el 76.49% de las exportaciones totales de México. Si bien ha disminuido el porcentaje de las exportaciones de México dirigidas a los Estados Unidos, estas siguen representando más de tres cuartas partes de las exportaciones totales de México.

Tabla 1
Principales destinos de las exportaciones de México (%)

	EU	Japón	China	Canadá	UE28	ALC	Resto
1995	83.40	1.23	0.05	2.50	3.63	6.16	3.03
1996	83.39	1.30	0.21	2.33	3.20	6.62	2.94
1997	84.53	0.92	0.13	2.09	3.25	6.50	2.58
1998	86.88	0.47	0.16	1.46	3.22	5.26	2.54
1999	88.40	0.57	0.09	1.75	3.93	3.59	1.66
2000	88.16	0.67	0.19	2.15	3.51	4.17	1.16
2001	86.10	0.80	0.24	2.05	3.56	4.32	2.92
2002	85.82	0.74	0.41	1.87	3.53	3.96	3.66
2003	87.74	0.71	0.59	1.83	3.74	4.05	1.33
2004	88.59	0.29	0.25	1.48	3.55	4.09	1.75
2005	85.82	0.69	0.53	1.98	4.30	5.20	1.49
2006	84.87	0.64	0.68	2.07	4.42	5.59	1.75
2007	82.18	0.70	0.70	2.38	5.30	6.62	2.11
2008	80.27	0.70	0.70	2.43	5.89	7.50	2.50
2009	80.73	0.70	0.96	3.59	5.08	6.46	2.49
2010	80.07	0.64	1.41	3.57	4.85	7.01	2.45
2011	78.64	0.64	1.71	3.06	5.48	7.53	2.93
2012	77.74	0.70	1.54	2.95	5.94	7.64	3.49
2013	78.82	0.58	1.70	2.74	5.13	7.21	3.81
2014	80.30	0.66	1.50	2.70	5.09	6.38	3.37
2015	81.25	0.79	1.28	2.77	4.80	5.85	3.25
2016	81.00	1.01	1.45	2.79	5.13	5.24	3.38
2017	79.95	0.99	1.64	2.78	5.67	5.25	3.72
2018	76.49	0.73	1.60	3.12	4.74	5.14	8.18
2019	77.86	0.86	1.50	3.10	3.77	4.58	8.34
2020	79.24	0.87	1.87	2.67	3.75	4.19	7.40
2021	78.06	0.80	1.84	2.63	3.33	4.42	8.93

Fuente: elaboración propia con base en datos de UNCTAD.

En lo que se refiere al origen de las importaciones, estas ya se encontraban relativamente diversificadas a comienzos de la vigencia del TLCAN y se han diversificado aún más con un notorio incremento de la participación china. Así, se observa en la tabla 2 que las importaciones mexicanas procedentes de China representaron menos del 1% de las importaciones totales de México en 1995. En 2000 habían crecido ligeramente para constituir el 1.65% de las importaciones totales de México.

Es a partir de la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) que se acelera la participación de las importaciones procedentes de China en las importaciones totales de México. Así, en 2007 ya fue de 10.6% y tan pronto como 2010 alcanzó el 15.13%. A partir de entonces se han observado fluctuaciones y crecimiento moderado, de forma tal que la participación

de las importaciones procedentes de China en las importaciones totales de México alcanzó en 2021 el máximo de 19.94%, es decir, casi la quinta parte de las importaciones totales de México procedieron de China, mientras que, de Estados Unidos, en ese mismo año 2021, procedió el 43.69%, el mínimo del periodo considerado en la tabla 2. La pérdida de participación de las importaciones procedentes de los Estados Unidos es notable si se considera que en 1995 de ese país procedió el 74.5% de las importaciones totales de México. Al contrario de lo ocurrido con las exportaciones, el TLCAN no provocó un aumento en las importaciones procedentes de los Estados Unidos sino su disminución sostenida, prácticamente desde el inicio de la puesta en marcha del TLCAN.

Tabla 2
México origen de las importaciones (%)

	EU	Japón	China	Canadá	UE	ALC	Resto
1995	74.49	5.45	0.72	1.90	8.40	2.24	6.80
1996	75.67	4.29	0.85	1.95	7.77	2.58	6.88
1997	74.31	3.99	1.15	1.80	8.36	2.49	7.90
1998	74.45	3.62	1.29	1.80	8.41	2.31	8.12
1999	74.23	3.58	1.35	2.08	8.36	2.38	8.02
2000	73.22	3.71	1.65	2.30	8.04	2.64	8.44
2001	67.74	4.80	2.39	2.51	9.14	3.13	10.28
2002	63.39	5.54	3.72	2.66	9.29	3.76	11.64
2003	61.99	4.45	5.51	2.42	10.12	4.48	11.03
2004	56.53	5.38	7.30	2.71	10.29	5.47	12.31
2005	53.64	5.90	7.98	2.78	10.83	5.79	13.10
2006	51.08	5.97	9.54	2.88	10.52	5.86	14.13
2007	49.63	5.80	10.55	2.82	11.22	5.48	14.50
2008	49.18	5.28	11.24	3.06	11.88	5.01	14.36
2009	48.12	4.86	13.88	3.12	10.87	4.45	14.70
2010	48.25	4.98	15.13	2.86	10.14	4.34	14.31
2011	49.85	4.70	14.89	2.75	10.15	4.12	13.54
2012	50.08	4.76	15.36	2.67	10.40	3.81	12.91
2013	49.25	4.48	16.09	2.58	10.65	3.89	13.07
2014	48.97	4.39	16.56	2.51	10.48	3.56	13.54
2015	47.39	4.39	17.71	2.52	10.45	3.10	14.44
2016	46.48	4.59	17.96	2.49	10.37	3.11	15.00
2017	46.38	4.33	17.64	2.32	11.03	3.09	15.21
2018	46.58	3.92	17.99	2.32	10.86	3.14	15.19
2019	45.28	3.94	18.24	2.16	10.71	3.12	16.54
2020	43.92	3.63	19.19	2.17	10.43	3.20	17.45
2021	43.69	3.37	19.94	2.22	9.85	3.48	17.45

Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD.

Veamos ahora cómo ha evolucionado la participación de México en las exportaciones y en las importaciones mundiales. En 1997, México figuró como el décimo quinto mayor exportador representando 2.4% de las exportaciones mundiales, en tanto que en 2021 figuró como el undécimo mayor exportador con el mismo 2.4% de las exportaciones mundiales (tabla 3). Es decir, sin aumentar su participación, México avanzó en la clasificación de los mayores exportadores mundiales de mercancías. Sin embargo, el caso de México no es el único, algo similar ocurrió con la República de Corea, como se puede observar en la tabla 3. Así, en 1997 figuró como el décimo segundo mayor exportador mundial de mercancías con una participación de 2.9% de las exportaciones mundiales, en tanto que en 2021 ya figuró como el séptimo mayor exportador mundial de mercancías con el mismo 2.9% de las exportaciones mundiales. En contraste, China que en 1997 era el décimo mayor exportador mundial de mercancías con el 3.3% de las exportaciones mundiales, en 2021 participó con el 15% de las exportaciones mundiales con una década como el mayor exportador mundial de mercancías.

Tabla 3
Principales exportadores mundiales de mercancías
clasificación y porcentajes

	1997		2000		2005		2008		2013		2015		2018		2021	
	Clas	%	Clas	%	Clas	%	Clas	%	Clas	%	Clas	%	Clas	%	Clas	%
China	10	3.3	7	3.9	3	7.3	2	8.9	1	12	1	14	1	13	1	15
EU	1	12.6	1	12	2	8.7	3	8.0	2	8.4	2	9.1	2	8.5	2	8.7
Alemania	2	9.4	2	8.7	1	9.3	1	9.1	3	7.7	3	8.1	3	8	3	7.9
Japón	3	7.7	3	7.5	4	5.7	4	4.9	4	3.8	4	3.8	4	3.8	5	3.7
Francia	4	5.3	4	4.7	5	4.4	6	3.8	6	3.1	8	3.1	7	3	6	3
P. Bajos	8	3.5	9	3.3	6	3.9	5	3.9	5	3.6	5	3.4	5	3.7	4	3.8
Italia	6	4.4	8	3.7	8	3.5	7	3.3	11	2.8	10	2.3	9	2.8	9	2.8
RU	5	5.2	5	4.5	7	3.7	10	2.9	8	2.9	9	2.8	10	2.5	10	2.5
Canadá	7	3.9	6	4.3	9	3.4	11	2.8	13	2.4	11	2.5	13	2.3	12	2.4
Bélgica	11	3.6	11	2.9	10	3.2	8	3.0	12	2.5	12	2.4	11	2.4	13	2.4
Hong Kong	9	3.4	10	3.2	11	2.8	13	2.3	9	2.8	7	3.1	8	2.9	8	2.8
Corea	12	2.9	12	2.7	12	2.7	12	2.6	7	3	6	3.2	6	3.1	7	2.9
México	15	2.4	13	2.6	15	2	16	1.8	15	2	13	2.3	12	2.3	11	2.4
Rusia	20	1.2	17	1.7	13	2.3	9	2.9	10	2.8	15	2.1	14	2.3	14	2.2
Taiwán	14	2.6	14	2.3	16	1.9	n.d.	n.d.	20	1.6	17	1.7	18	1.7	17	1.8
Singapur	13	2.7	15	2.2	14	2.2	14	2.1	14	2.2	14	2.1	15	2.1	15	2.1

Fuente: elaboración con base en OMC, Estadísticas del Comercio Internacional y Examen Estadístico del Comercio Internacional, varios años.

En la tabla 4 se presentan los principales importadores mundiales de mercancías. Se puede apreciar en dicho cuadro que, en el año 2000, México figuró como el décimo segundo mayor importador mundial de mercancías con una participación del 2.5% de las importaciones mundiales, en tanto que en 2020 bajó al décimo tercero de dicha clasificación con una participación de 2.2%. La República de Corea, en el mismo lapso pasó del lugar 14 con una participación de 2% al lugar 9 con una participación de 2.6%. Destaca el caso de la India que, sin estar entre los principales exportadores mundiales de mercancías, pasó de ser el importador 26 a nivel mundial en el año 2000 con una participación de 0.8% de las importaciones mundiales a ser el décimo cuarto mayor importador mundial de mercancías con el 2.1% de las importaciones mundiales en 2020, inmediatamente después de México. Es claro que México se ha estancado en términos de su participación en el comercio mundial.

Tabla 4
Principales importadores mundiales de mercancías
clasificación y porcentajes

Importadores	2000		2001		2003		2007		2009		2014		2018		2020	
	orden	%	orden	%	orden	%	orden	%	orden	%	Orden	%	Orden	Parte	Orden	Parte
EU	1	18	1	18.3	1	16.8	1	14.2	1	12.7	1	12.6	1	13.2	1	13.5
China	10	2.8	6	3.8	3	5.3	3	6.7	2	7.9	2	10.3	2	10.8	2	11.5
Alemania	2	8	2	7.7	2	7.7	2	7.4	3	7.4	3	6.4	3	6.5	3	6.6
Japón	4	5.3	3	5.4	6	4.9	4	4.4	5	4.4	4	4.3	4	3.8	5	3.6
Francia	5	4.9	5	5.1	5	5	6	4.3	4	4.4	6	3.5	6	3.4	7	3.3
Reino Unido	3	5.4	4	5.2	4	5	5	4.4	6	3.8	5	3.6	5	3.4	4	3.6
Hong Kong	9	3.1	10	3.1	11	3	12	2.6	9	2.8	7	3.1	8	3.2	8	3.2
Países Bajos	8	3.2	9	3.2	8	3.4	8	3.5	7	3.5	8	3.1	7	3.3	6	3.4
Corea	14	2	13	2.2	13	2.3	13	2.5	12	2.5	9	2.8	9	2.7	9	2.6
Italia	7	3.7	7	3.6	7	3.7	7	3.5	8	3.3	11	2.5	11	2.5	10	2.4
Canadá	6	3.7	8	3.5	9	3.2	10	2.7	11	2.6	10	2.5	13	2.4	11	2.3
India	26	0.8	27	0.8	24	0.9	18	1.5	14	2	12	2.4	10	2.6	14	2.1
Bélgica	11	2.7	12	2.6	10	3	9	2.9	10	2.8	13	2.4	14	2.3	12	2.2
México	12	2.5	11	2.7	14	2.3	14	2.1	16	1.8	14	2.2	12	2.4	13	2.2
Singapur	15	1.9	15	1.8	15	1.6	15	1.8	15	1.9	15	1.9	16	1.9	15	1.9

Fuente: elaboración propia con base en OMC, Estadísticas del Comercio Internacional y Examen Estadístico del Comercio Internacional, varios años.

En seguida se analiza la evolución de las exportaciones y de las importaciones de México por categorías de productos en la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional a nivel de 1 dígito. Se observa en la tabla 5 que, de manera sistemática, en todo el periodo de estudio la sección 7, maquinaria

y equipo de transporte participó con al menos el 50% de las exportaciones totales de México. En segundo lugar, aparece, en 2021, la sección 8¹ artículos manufacturados diversos, con 9% de las exportaciones totales de México. Después, en tercer lugar, aparece la sección 6,² bienes clasificados según el material. El cuarto lugar fue compartido en 2021, por la sección 0, alimentos y animales vivos y la sección 3, combustibles y lubricantes, minerales y conexos, cada uno con el 6% de participación en las exportaciones totales de México. Cabe destacar el caso de la sección 3 que después de haber alcanzado participaciones de al menos el 15% entre 2005 y 2008, a partir de 2015 su participación en las exportaciones totales de México fluctúa alrededor del 6%.

Tabla 5
México: exportaciones por categorías de productos
1995-2021 (participaciones)

	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013	2016	2018	2020	2021
Alimentos y animales vivos	0.07	0.05	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.06	0.06	0.07	0.06
Bebidas y tabaco	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02
Materias crudas no comestibles, exp. Combustibles	0.03	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.01	0.02	0.02	0.02
Combustibles y lubricantes, minerales y conexos	0.10	0.06	0.08	0.12	0.16	0.14	0.13	0.05	0.07	0.04	0.06
Aceites, grasas y ceras de origen vegetal y animal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Químicos y relacionados	0.05	0.04	0.03	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03
Bienes manufacturados clasificados según el material	0.11	0.10	0.08	0.08	0.08	0.08	0.07	0.07	0.06	0.07	0.07
Maquinaria y equipo de Transporte	0.52	0.58	0.60	0.56	0.51	0.56	0.56	0.61	0.61	0.61	0.58
Artículos manufacturados Diversos	0.11	0.14	0.14	0.13	0.10	0.09	0.09	0.11	0.10	0.09	0.09
Mercancías y transacciones no clasificadas en otro lado	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.02	0.02	0.05	0.05	0.05	0.08

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/downloadPrompt.aspx>.

En la tabla 6 se presenta la estructura de las importaciones de México por categorías de productos. Más del 40% de las importaciones totales de México

¹ En la sección 8 figuran, entre otros, edificios prefabricados, muebles y sus partes, artículos de viaje, calzado, instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, relojes.

² En la sección 6 aparecen rubros como los de cuero y manufacturas de cuero, manufacturas de caucho, manufactura de corcho y de madera, excepto muebles, papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón, hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles, hierro y acero y sus manufacturas.

estuvo constituido en el periodo 1995-2021 por maquinaria y equipo de transporte. Se puede afirmar así que el comercio de México es fundamentalmente intraindustrial, exporta e importa la misma categoría de bienes. Como segundo mayor rubro importador figuró en 2021 la sección 6, bienes manufacturados clasificados según el material, con 12.8% de las importaciones totales de México. En tercer lugar, aparece la sección 5, químicos y conexos, con 11.2% de las importaciones totales de México, es de destacar la diferencia entre la participación de esta sección en las exportaciones y en las importaciones de México. Así, mientras que desde 2001 tuvo participaciones alrededor del 3% en las exportaciones de México, su participación en las importaciones fluctuó al rededor del 10%. En cuarto lugar, aparece la sección 8, artículos manufacturados diversos, con 8.9% de las importaciones totales de México en 2021. En quinto lugar, figura la sección 3, combustibles y lubricantes con una participación de 8.4% de las importaciones totales de México.

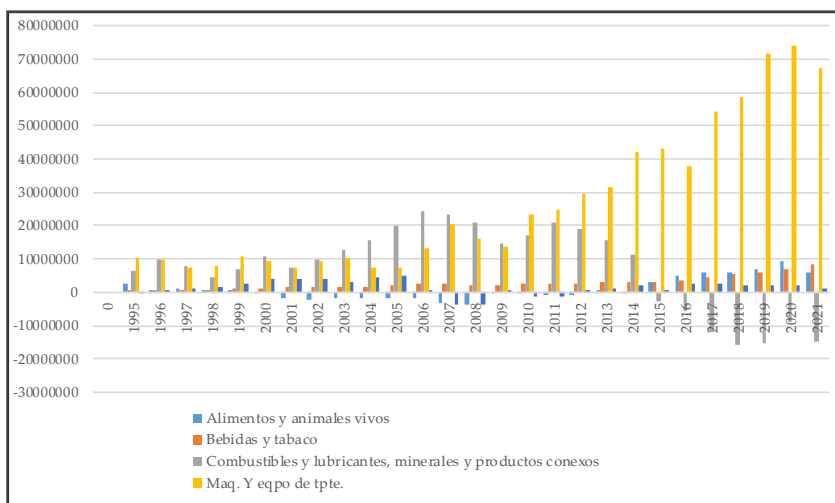
Tabla 6
México: Importaciones por categorías de productos
1995-2021 (porcentajes)

	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013	2016	2018	2020	2021
Alimentos y animales vivos	4.2	4.2	4.7	4.8	5.1	4.8	5.0	4.6	4.3	5.0	4.9
Bebidas y tabaco	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles	4.2	3.4	2.7	3.2	2.8	2.9	2.4	1.9	2.1	2.4	2.2
Combustibles y lubricantes, minerales y conexos	2.1	2.1	3.1	3.8	6.9	8.0	8.6	6.1	9.8	6.5	8.4
Aceites, grasas y ceras de origen vegetal y animal	0.8	0.5	0.2	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.2	0.3	0.3
Químicos y conexos	9.8	9.2	9.2	10.8	10.7	11.3	11.3	10.4	10.4	11.4	11.2
Bienes manufacturados clasificados según el material	16.4	16.9	15.9	16.1	14.7	13.6	13.5	13.2	12.9	12.6	12.8
Maquinaria y equipo de Transporte	43.2	47.9	52.2	49.2	42.2	47.2	47.4	48.7	46.1	46.8	43.0
Artículos manufacturados Diversos	12.1	12.1	10.9	10.4	10.8	9.4	8.7	9.5	8.8	9.7	8.9
Mercancías y transacciones no clasificadas en otro lado	6.9	3.4	0.8	1.0	6.0	2.0	2.3	4.9	5.2	5.1	8.1

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/downloadPrompt.aspx>.

De la revisión de las tablas 5 y 6 se puede concluir que las importaciones de México están menos concentradas, en términos de origen/destino, que las exportaciones, ya que en este último caso solo una sección supera el 10% para el último año del periodo considerado, mientras que en el caso de las importaciones superan este umbral tres secciones.

Ya se mencionó anteriormente, véase figura 3, que la balanza comercial de México presentó un déficit persistente que sólo desaparece en épocas de crisis. Veamos ahora que ocurre con algunas balanzas por categorías sectoriales. En la figura 4 se muestra la balanza comercial de México por categorías de producto. Se observa que maquinaria y equipo de transporte y bebidas y tabaco son los únicos rubros con superávit comercial permanente en el periodo 1995-2021, mientras que artículos manufacturados diversos tiene un superávit persistente con déficits esporádicos en 1995, en 2007-2008 y 2010-2011. Por su parte, combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos tiene superávit persistente de 1995 a 2014. A partir de 2015 experimenta un déficit persistente que llega a su máximo en 2018.



Fuente: elaboración propia con base en datos de UNCTAD. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/downloadPrompt.aspx>.

Figura 4
México: Balanza comercial por categorías de producto
1995-2021 (miles de dólares)

4. Discusión de resultados

La política comercial seguida por México hasta principios de la década de 1980 implicó un sesgo anti exportador que condujo a una insuficiencia dinámica de las exportaciones, si bien la crisis de la deuda obedeció más a políticas macroeconómicas erróneas. La crisis de la balanza de pagos estallada en 1982 condujo al replanteamiento de la política comercial seguida al menos desde la década de 1940. Se consideró que la salida de la crisis pasaba, entre otras medidas, por una liberalización comercial que permitiera la eliminación o por lo menos la disminución del sesgo anti exportador de la sustitución de importaciones.

Los modelos de comercio estándar no sugieren que la apertura al comercio internacional aumente la productividad ni el PIB real, sino que aumenta el bienestar. En el caso de México, de acuerdo con Kehoe y Ruhl (2011: 495), esto se confirma ya que el bienestar aumentó más de lo que los datos del PIB real indican.

Sin duda que la negociación y la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue el elemento central de la política comercial de México a partir de la apertura comercial, así que la evaluación de la política comercial de este periodo pasa de manera necesaria por la evaluación del TLCAN.

Existen básicamente dos visiones sobre la forma de evaluar el desempeño y el impacto del acuerdo comercial. Una, la que promueven muchos de los partidarios del TLCAN, sugiere basarse fundamentalmente en el análisis de sus objetivos más inmediatos; es decir, que recomienda analizar la evolución de las exportaciones, importaciones e inversión extranjera directa (Esquivel, 2014:8).

De manera explícita, los objetivos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte son los siguientes:

1. Eliminar barreras al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre territorios de los países miembros;
2. Promover condiciones para una competencia justa;
3. Incrementar sustancialmente las oportunidades de inversión en los países participantes;
4. Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual;
5. Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias;

6. Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1992:1). Si se atiende a este criterio, sin duda que el TLCAN logró sus objetivos ya que el comercio entre los tres países aumentó 345.91% de 1994 a 2022.³

La segunda visión, por el contrario, propone centrarse en los objetivos finales que llevaron a proponer, promover y, eventualmente, a firmar el acuerdo comercial. De acuerdo con Esquivel (2014: 8) entre estos destacan la creación de empleos, la reducción de la inflación, promover el crecimiento económico y reducir las brechas de desarrollo entre México y sus socios comerciales. Cabe señalar que estos objetivos no están enunciados en el texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, sino que se obtuvieron de discursos del presidente Carlos Salinas de Gortari. En una línea más acotada, hay que recordar lo señalado por Serra Puche (2015) en el sentido de que el objetivo era aumentar las exportaciones no petroleras para generar empleos en el sector manufacturero y aumentar la captación de inversión extranjera directa (IED). En 1994, el empleo en el sector manufacturero representó 9.82% del empleo total mientras que, en 2022, dicha participación representó el 44.1%.⁴ En lo que respecta a la entrada de inversión extranjera directa a México, en 1993, un año antes de la entrada en vigor del TLCAN, se registró un flujo de 4388.8 millones de dólares, mientras que en 1994 esta cifra ascendió a 10972.5 millones de dólares, un aumento de 150% en solo un año. Entre 1994 y 2022 estos flujos se incrementaron en 221.6%, es claro que en este rubro también se observa un logro del TLCAN.⁵

Los indicadores de comercio exterior analizados indican que la inserción de México en la economía global ha sido, en general, positiva. Además, se observa que, desde la incorporación de China a la OMC ha sido durante mucho tiempo el principal fabricante del mundo, siendo en la última década como el mayor exportador mundial de mercancías, de manera particular, ha ganado mayor participación en el mercado norteamericano. Pero la pandemia, la guerra comercial, los desafíos ante el nuevo orden interna-

³ Calculado con datos de United Nations. UN Comtrade Database. <https://comtradeplus.un.org/Trade-Flow>

⁴ El cálculo para 1994 se realizó con base en Nacional Financiera (1995:33) mientras que la cifra para 2022 se obtuvo de Statista (2023) y Banco de México (2023).

⁵ Cálculos realizados con base en datos de UNCTAD (2022) y UNCTAD (2023)

cional han hecho que algunos fabricantes busquen alternativas. México es una opción cada vez más atractiva para muchas empresas globales por su proximidad física con los Estados Unidos, dado que ese país sigue siendo el importador más importante y por lo tanto el mayor mercado internacional individual, México ofrece un acuerdo comercial favorable y décadas con una fuerte tradición manufacturera. Cabe señalar que el T-MEC (Tratado México, Estados Unidos y Canadá) fortalece las cadenas de valor regionales, y que están ganando popularidad como una alternativa sostenible y resiliente a las redes de valor globales.

5. Conclusiones

En las últimas décadas, México ha tenido dos estrategias de desarrollo, el crecimiento hacia adentro (1929-1985), durante este periodo, el desarrollo industrial se dio en un régimen típico de política de sustitución de importaciones y liderazgo estatal, y la inserción de México en la economía global (1985-2020). A partir de 1994, la apertura se ancló en una red de tratados de libre comercio, destaca el TLCAN por ser en su momento la zona de libre comercio más grande y ambiciosa del mundo. Sin duda que la negociación y la puesta en marcha del TLCAN fue el elemento central de la política comercial de México a partir de la apertura comercial, así que la evaluación de la política comercial de este periodo pasa de manera necesaria por la evaluación del TLCAN.

La evolución del comercio exterior de México utilizando algunos indicadores muestran que, la balanza comercial total, de bienes y servicios, presenta un déficit permanente que solo desaparece en los años de crisis, mientras que el comercio México-Estados Unidos presenta un superávit permanente y creciente a partir de 1995. Entre los principales mercados a los cuales se dirigen las exportaciones de México destaca el de Estados Unidos, de 1995 a 2021 pasa del 83.4% al 78% de las exportaciones totales de México. Si bien ha disminuido el porcentaje de las exportaciones de México dirigidas a los Estados Unidos, estas siguen representando más de tres cuartas partes de las exportaciones totales de México; como segundo mercado individual destino de las exportaciones mexicanas se mantiene Canadá con el 2.5%, y el mercado chino representa cerca del 2% del destino de las exportaciones totales de México. Por origen de las importaciones de México, se observa la pérdida de participación de las importaciones procedentes de los Estados

Unidos en 31 puntos porcentuales, alcanzando en 2021 el 43.69% de las importaciones totales de México.

En contraste, se acelera la participación de las importaciones procedentes de China, pasa en ese mismo periodo considerado del 1% a la quinta parte de las importaciones totales de México. Las exportaciones mexicanas están altamente concentradas en el mercado estadounidense, mientras que el origen de las importaciones se ha diversificado con un notorio incremento de la participación china.

Se observa, de manera sistemática, en todo el periodo de estudio, 1995-2021, que al menos el 50% de las exportaciones totales estuvo constituido por maquinaria y equipo de transporte, mientras que más del 40% de las importaciones totales de México estuvo constituido por maquinaria y equipo de transporte. Se puede afirmar así que el comercio de México es fundamentalmente intraindustrial, exporta e importa la misma categoría de bienes.

México avanzó en la clasificación de los mayores exportadores mundiales de mercancías, en 1997 figuró como el décimo quinto mayor exportador representando 2.4% de las exportaciones mundiales, en tanto que en 2021 figuró como el undécimo mayor exportador con el mismo 2.4% de las exportaciones mundiales; en tanto que Estados Unidos pasa de ser el primer exportador mundial de mercancías, el 12.6% de participación, al segundo, con el 8.7%, en el mismo periodo; en contraste, China era el décimo mayor exportador mundial de mercancías, con el 3.3%, pasa a ser el mayor exportador mundial de mercancías, con el 15% de las exportaciones mundiales. Por otra parte, en el año 2000, México figuró como el décimo segundo mayor importador mundial de mercancías con una participación del 2.5% de las importaciones mundiales, en tanto que en 2020 bajó al décimo tercero de dicha clasificación con una participación de 2.2%; Estados Unidos desde hace varias décadas, sigue siendo el importador más importante y por lo tanto el mayor mercado internacional individual, por lo que su peso en el comercio mundial no se puede desdeñar, en este periodo en específico disminuye su participación del 18% al 13.5%; mientras que China se vuelve el segundo importador más importante, incrementa su participación del 2.8% al 11.5% de las importaciones mundiales.

En términos generales para México, el objetivo principal de negociar un tratado era impulsar el aumento de las exportaciones no petroleras y atraer más inversión extranjera directa al país. De manera destacada, sin duda que el TLCAN logró sus objetivos ya que el comercio entre los tres países aumentó 345.91% de 1994 a 2022.

Referencias

- Banco de México (2023). *Compilación de informes trimestrales correspondientes al año 2022*. México: Banco de México.
- Esquivel, Gerardo (2014). El TLCAN: 20 años de claroscuros. *Foreign Affairs Latinoamérica*. 14(2): 7-16.
- Excélsior (1987). Viernes 6 de noviembre, pp. 39-A.
- Kehoe, T.J. y K. J. Ruhl (2011). ¿Por qué las reformas económicas de México no han generado crecimiento? *El Trimestre Económico*. 38(311): 491-523. <https://doi.org/10.20430/ete.v78i311.41>.
- López Córdoba, J. Ernesto y Jaime Zabłudovsky (2010). Del proteccionismo a la liberalización incompleta: industria y mercados. En Sandra Kuntz Ficker (Coordinadora), *Historia económica general de México*. De la Colonia a nuestros días. México: El Colegio de México-Secretaría de Economía.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros (2010). La dimensión internacional de la economía mexicana. En Sandra Kuntz Ficker (Coordinadora), *Historia económica general de México*. De la Colonia a nuestros días. México: El Colegio de México-Secretaría de Economía.
- Nacional Financiera (1995). *La Economía Mexicana en Cifras 1995*. México: Nacional Financiera, S.N.C.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1990). *México en el Comercio Internacional*. México: SECOFI.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1992). *Tratado de libre Comercio de América del Norte*, México: SECOFI.
- Serra Puche, Jaime (2015). El TLC y la formación de una región. Un ensayo desde la perspectiva mexicana. *Lecturas de El Trimestre Económico*; 107. México, Fondo de Cultura Económica.
- Statista (2023). <https://es.statista.com/estadisticas/623122/variacion-del-personal-ocupado-del-sector-manufacturero-mexico-por-empleado/>.
- UNCTAD. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/downloadPrompt.aspx>. Consultado el 9 de octubre de 2022.
- UNCTAD (2022). FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics). Consultado el 10 de octubre de 2022.
- United Nations. UN Comtrade Database. <https://comtradeplus.un.org/TradeFlow>. Consultado el 15 de agosto de 2023.