



PASIÓN POR EDUCAR

Tema: Cambios en las estructuras de las exportaciones a partir de la
apertura económica

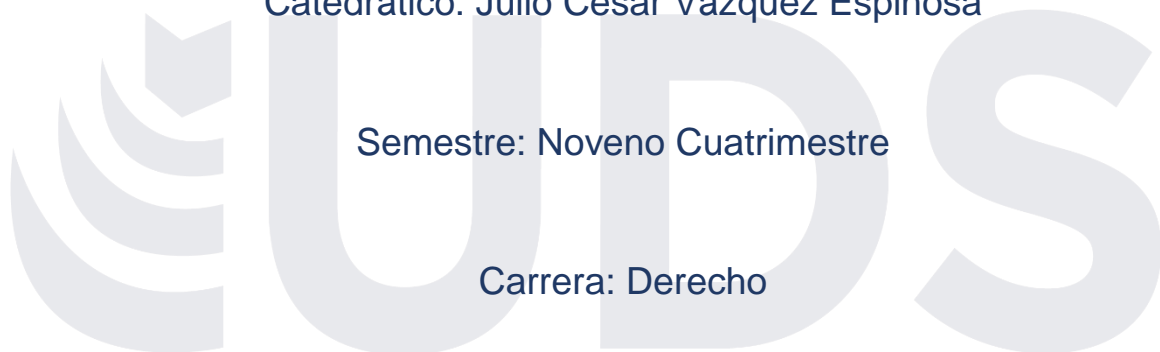
Alumno: Jesús Alejandro Ozuna Romero

Materia: TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES

Catedrático: Julio Cesar Vázquez Espinosa

Semestre: Noveno Cuatrimestre

Carrera: Derecho



PASIÓN POR EDUCAR

CAMBIOS EN LAS ESTRUCTURAS DE LAS EXPORTACIONES A PARTIR DE LA APERTURA ECONÓMICA

Con el método de insumo producto y una metodología especial para evaluar las exportaciones e importaciones, analice el impacto de la liberalización comercial en México. Los resultados son diferentes a los estimados en los modelos de equilibrio general. El crecimiento de las exportaciones estuvo acompañado por aumentos similares de las importaciones. Se pasó de un modelo de sustitución de importaciones a un importador-exportador. Se encontró, con el uso del método de insumo producto, una desintegración importante del dispositivo productivo previo. El empleo tuvo un desempeño pobre y una parte de los nuevos empleos fueron creados fuera de las fronteras nacionales. y una metodología especial para medir la composición de importación y exportación, los autores hacen un análisis del impacto de la liberalización del comercio en México. Los resultados parecen estar muy lejos de lo previsto a principios de los años 90. El aumento de las exportaciones estuvo acompañado de tasas similares de crecimiento de las importaciones y el modelo de sustitución de importaciones se trasladó a un modelo de exportación de importaciones. El análisis de entrada y salida mostró una desintegración estructural del antiguo sector productivo. El desempeño laboral fue muy pobre y la mayoría de los nuevos empleos creados por el sector productivo de exportación se construyeron fuera de las fronteras nacionales. (Aroche, 2008)

A más de dos décadas de haberse iniciado la liberalización comercial de la economía mexicana, sus resultados económicos y sociales parecen distantes de las expectativas optimistas que alentó, sobre todo durante los años previos a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Las diferencias entre los agentes económicos y regiones que han logrado insertarse exitosamente en la economía global a través de las oportunidades que ha abierto el TLCAN, con respecto a las que no lo han hecho, se han agudizado considerablemente. Las exportaciones y sus beneficios se concentran en 300 grandes empresas y alrededor de 3 500 empresas maquiladoras, que en conjunto aportan cerca de 95% del total, contrastando con las aproximadamente 3.1 millones de empresas que aportan el 5% restante. La ubicación de una buena parte de estas empresas exportadoras en la Frontera Norte, sobre todo en Baja California y Chihuahua, y las entidades tradicionalmente industriales como el Distrito Federal, Nuevo León y Jalisco, ha llevado a la concentración del empleo en estas áreas, si bien no siempre en cantidades suficientes y mucho menos bien remunerados.

El proceso de apertura comercial ha transitado por tres etapas: la primera, asociada con el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1985, se caracterizó por una reducción unilateral de los aranceles principalmente sobre los bienes intermedios y de capital, mientras que la segunda, iniciada en 1988, extendió la estrategia anterior a la mayoría de los bienes de consumo, disminuyéndose significativamente la dispersión arancelaria y las restricciones cuantitativas a las importaciones. La tercera etapa y quizá la que más expectativas optimistas generó, arranca con la entrada en vigor del TLCAN en enero de 1994, seguido por la firma de acuerdos similares con otros países de América Latina. Como resultado de este proceso no sólo se redujeron drásticamente los aranceles, sino también su nivel de dispersión: se pasó de un arancel promedio de 25.5% en 1985 a otro de 13.1% en 1992, y de un arancel máximo de 100% a otro de 20%; además, se eliminaron medidas regulatorias, subsidios a las exportaciones y programas de promoción industrial. Si bien estas medidas han elevado la eficiencia de un segmento del aparato productivo nacional y han permitido la expansión y diversificación de las exportaciones manufactureras, no se ha logrado alcanzar una tasa de crecimiento alta y sostenida.

Aunque todo lo negativo ocurrido entre 1985 y 2004, particularmente el deterioro del bienestar social y la polarización económica regional, suele atribuirse a las fallas y limitaciones de la estrategia de desarrollo, es probable que esta evaluación sea injusta al dejar de lado el impacto que han tenido los choques económicos externos, los errores en el diseño de políticas públicas compensatorias y las fallas en el manejo de la política macroeconómica que ha restado competitividad a la planta productiva sesgando la especialización nacional hacia las exportaciones de bienes maquilados y hacia la producción de bienes no comerciables. De igual manera, resulta justo decir que en muchas de las evaluaciones que se hacen del TLCAN se comete el mismo error cuando de manera lineal se le responsabiliza de todo lo ocurrido después de 1994, dejando de lado otro tipo de factores externos e internos como los vaivenes de la economía estadounidense o la ausencia de políticas de acompañamiento para maximizar las ventajas y minimizar las debilidades de la economía mexicana, en un contexto de mayor competencia. No se puede ignorar el hecho de que el TLCAN fue concebido en su momento como el principal instrumento de desarrollo económico con el que contaría México en los albores del siglo XXI, y que como tal, lo ocurrido en la última década necesariamente refleja mucho de lo que impulsó o dejó de impulsar. (Hernández, 2007)

Aroche, M. E. (2 de julio - diciembre de 2008). <https://www.jstor.org/stable/40311544>. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/40311544?seq=1>

Hernández, J. M. (octubre / diciembre de 2007). Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16672007000400089