

*Alicia Puyana Mutis\**

---

---

## **Sobre cómo profundizar el TLCAN a propósito de dos efemérides**

**SUMARIO:** I. Introducción. II. Para qué es la integración económica regional. III Los resultados de negociaciones asimétricas. IV. La Apertura el TLCAN y la trayectoria de la economía mexicana. V ¿Qué depara el futuro? VI. Bibliografía.

### **I. Introducción**

Las negociaciones y puesta en marcha del TLCAN constituyen el fin de la diplomacia comercial mexicana que conjugaba objetivos económicos y políticos correspondientes a su política exterior tradicional. Esta giraba en torno a un eje central constituido por las relaciones con los Estados Unidos de Norteamérica, en línea con sus intereses económicos, ligados a éste país y a una acción equilibrante expresada en la defensa de posiciones políticas a contrapelo de las estadounidenses, como no romper relaciones con Cuba y aplicar el principio de no intervención. Este segundo eje satisfacía los objetivos políticos mexicanos, fundados en el rechazo a la hegemonía estadounidense. No debe sorprender que, luego de la firma y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, México celebrara acuerdos comerciales con varios países latinoamericanos, la Unión Europea (UE, TLCUE), el Área Europea de Libre Comercio, AELC y Japón. Al negociar estos acuerdos se tomó como punto de referencia el TLCAN para consolidar su centralidad y la posición mexicana en el mercado norteamericano.

México cuenta con TLC con los países más desarrollados del mundo y con algunos que figuran entre los menos industrializados. Maximiza las distancias en dotación de factores productivos, niveles de productividad y estructura de la demanda. Según los principios clásicos del comercio internacional, los beneficios para México, derivables de esta estrategia, serían mayores que los obtenibles con cualquiera otra y le permitirían desempeñar un doble rol en el esquema de las relaciones exteriores. Fungiría como radio, por su menor desarrollo, en los acuerdos con el primer grupo de países y como centro en el segundo. Sobre-

\* Profesora-investigadora de tiempo completo. Realizó los estudios de Doctorado en Economía en la Universidad de Oxford, Inglaterra.

sale la ausencia de tratados con países de similar nivel de industrialización y capacidad exportadora como Brasil, Argentina, Corea, India o China, lo que sugiere la intención de no abrir su mercado a economías que producen bienes similares a menores costos relativos.

## II. Para qué es la integración económica regional

Todo país celebra acuerdos de integración económica regional en procura de sus intereses nacionales, económicos, políticos y sociales. La integración se concibe como ruta hacia mayor productividad económica, por la reubicación de los factores productivos en los sectores y los países miembros más eficientes y la ampliación de la competencia y el máximo aprovechamiento de las economías de escala. Todo redundaría en mayores tasas de crecimiento económico que aquellas prevalecientes antes de los acuerdos. Los miembros menos desarrollados aspiran a acelerar su crecimiento y reducir la distancia con respecto a los más avanzados y, en aras de la estabilidad de los pactos y de objetivos políticos mayores (la paz en el Tratado de Roma), los países más desarrollados aceptan crear las condiciones para que la distribución de los beneficios de la integración asegure el mayor crecimiento de los socios menos avanzados, esto es la convergencia económica. La Unión Europea es claro ejemplo de la voluntad política equilibrante, y el TLCAN la ausencia total de este compromiso.

Por los bajos aranceles existentes entre los tres países a la firma del TLCAN, no se esperaban grandes efectos estáticos del comercio, reducción de precios o aumentos en productividad ni beneficios de la especialización.<sup>1</sup> No obstante, por ser la economía mexicana la más pequeña, menos industrializada y de menor productividad, especialmente en la agricultura, los efectos del TLCAN sobre la actividad productiva y el empleo sí serían intensos y mayores que los esperados en EUA y Canadá. Estos efectos inducirían cambios en la estructura productiva y el empleo mayores que en los socios desarrollados. México tuvo que enfrentar superiores costos del ajuste inducidos por el acuerdo.

Que los cambios en los aranceles recíprocos fueran menores abrió las puertas a la introducción a temas y sectores no incluidos en las zonas de libre comercio y realzó la importancia de los efectos "no ortodoxos" de la integración regional, que coparon el centro de las negociaciones. El avance en éstos se utiliza para argumentar los éxitos del acuerdo no obstante los magros resultados en crecimiento del producto, el ingreso y el empleo o en la consolidación de la posición mexicana en el mercado de EUA. Los efectos no ortodoxos pueden aparecer aun en ausencia de

<sup>1</sup> México tenía aranceles externos más elevados y concedió mayores ventajas arancelarias a los Estados Unidos y a Canadá que las que recibió de éstos, en un arreglo contradictorio a la práctica de la integración comercial. Ver Puyana 2003.

diferencias en costos relativos y tienen que ver con el estímulo a las inversiones en nuevas actividades, ganancias en eficiencia administrativa y reducción de costos transaccionales. La integración puede fungir como factor de credibilidad y estabilidad económica y, al eliminar los obstáculos al comercio, reintegra regiones económicas naturales, desarticuladas al erigirse las fronteras nacionales.

### III. Los resultados de negociaciones asimétricas

Amplias asimetrías marcaron la negociación del TLCAN y limitaron el margen de acción mexicano. Principales fuentes de desequilibrio son las diferencias de desarrollo económico y en grado de industrialización; el peso de país en el mercado regional y la disparidad entre los modelos económicos nacionales y los del acuerdo; la utilidad subjetiva asignada a concretar el pacto y las tradiciones institucionales. En 1990 las distancias eran mayúsculas y no se han reducido. El PIB de los Estados Unidos y el canadiense eran 17 y 1.2 veces mayores que el de México, respectivamente. Estados Unidos tiene un PIB per capita 5.5 veces superior al mexicano, y el de Canadá es 4.8 veces superior. Los dos países multiplican por 5 y 4 veces respectivamente el PIB manufacturero de México. Estas distancias se repiten, en menor grado, en el comercio internacional. Las exportaciones y las importaciones de los Estados Unidos son 4.7 y 7.0 veces las mexicanas.<sup>2</sup>

El TLCAN se preveía como el instrumento para reducir los obstáculos a las exportaciones mexicanas, eliminar la incertidumbre que dominaba el intercambio comercial con Estados Unidos y eliminar las crisis que cíclicamente golpeaban la economía nacional. En la práctica, México no logró un trato preferencial de sustancia en el ritmo de la desgravación y otorgó a los productos provenientes de los Estados Unidos mayor protección en su mercado nacional, respecto de las importaciones de terceros países, que la que sus exportaciones reciben en ese mercado frente a las importaciones del resto del mundo (Smith, 1993; Puyana 2003 Puyana y Romero, 2009). Los productos de mayor interés para México: tomate, verduras y frutas, atún, jugos y concentrados de naranja, estuvieron sujetos a desgravación lenta y a cuotas por estacionalidad (Globerman et al., 1994). Las mayores desventajas se plasmaron en los acuerdos sobre el sector agropecuario. La apertura resultaba riesgosa para México dados el carácter dual del sector y su baja productividad, casi cuatro veces inferior a la de la economía y de la agricultura estadounidense (Puyana, y Romero 2009a). Las importaciones mexicanas de maíz y otros granos, se abrieron totalmente desde el primer día, no obstante la aprobación de cuotas.

Además de un convenio comercial, el TLCAN representa un compromiso para abrir los mercados de capitales lo que constituyó la joya de la corona que el

<sup>2</sup> Puyana, A. 2003, presenta un análisis detallado del impacto de la asimetría en los compromisos adquiridos.

tratado otorgó a los Estados Unidos (Drache, 2001). En ese sentido actúa también la renuncia a exigir ciertos desempeños o topes máximos al inversionista extranjero (Borja Tamayo, 2001).

#### IV. La Apertura el TLCAN y la trayectoria de la economía mexicana

Sí se han producido muchos de los efectos no tradicionales de la integración, especialmente en la dirección de las variables macroeconómicas básicas. México ha controlado la inflación y reducido el déficit fiscal; abatido los aranceles y elevado el coeficiente externo del PIB; achicado el Estado y ampliado la acción del capital privado, nacional y extranjero, a todos los ámbitos de la economía. No obstante, la economía nacional ha padecido repetidas crisis económicas (cuatro al menos desde 1982), no totalmente desligadas del ciclo presidencial y la crisis financiera del 2009 lo afecta más que a ningún otro (Puyana, 2009). Es casi imposible determinar qué proporción de estos cambios es atribuible al TLCAN y qué tanto recae a la revaluación del peso, la política monetaria o a la apertura comercial unilateral de los años ochenta de la cual el TLCAN es un complemento.

De 1980 a 2008, las exportaciones mexicanas crecieron de 34 a 212 mil millones de dólares constantes de 1996 y se transformó la estructura de la oferta externa, con el avance de las manufacturas, principalmente las de maquila y el retroceso del petróleo y las agropecuarias. No obstante, las ventas externas de petróleo y las otras extractivas explican buena parte de la expansión entre 1993-2008. (Cuadro 1).

Con el TLCAN, las ventas manufactureras crecieron al 9.6 por ciento anual, menor ritmo que entre 1980-1993 y representaron, en 2008, cerca del 84% del total de las exportaciones. El 42% corresponde a bienes de la industria maquiladora y otro tanto a los demás programas de internación temporal para re-exportar. Por el peso de la maquila, las ventas externas de manufacturas no se reflejan en crecimiento de la participación sectorial en el empleo ni en el PIB totales (Puyana, 2007). Por este fenómeno, no se evidencia una relación directa y fuerte entre la evolución del índice de apertura del PIB y el crecimiento de la economía, como se desprendería de los postulados teóricos y propuestas políticas. Es claro que las importaciones han crecido más que las exportaciones y se acumulan déficits importantes en los sectores agropecuario y manufacturero no maquilador. El superávit comercial se concentra en el petróleo y la maquila, ambos poco relacionados con los mecanismos del acuerdo. Las exportaciones mexicanas hacia los EUA han crecido más por efecto de las devaluaciones que como efecto de la desgravación del TLCAN. Por el contrario, las importaciones que México hace de EUA se intensifican cuando el peso se revalúa (Puyana y Romero, 2009; USITC, 2003)

Se ha modificado la estructura del intercambio mexicano según mercados de origen y destino. Se consolida la vinculación estrecha de México con el TLCAN, pero sólo con los Estados Unidos, al que envía más del 80% de sus mercancías. A pesar

**Cuadro 1**  
**Evolución del Comercio exterior mexicano según productos 1980-2008**  
 (Miles de millones de dólares de 1996)

	Valor Anual		Valor período		Estructura % del comercio		Estructura % Respecto al PIB		Crecimiento Promedio %	
	1980	2008	80 - 93	93 - 08	80 - 93	93 - 08	80 - 93	93 - 08	80 - 93	93 - 08
Exportaciones	34.3	212.3	42.7	135.1	100.0	100.0	14.0	25.1	4.5	9.6
Petroleras	19.9	36.9	15.9	16.6	37.2	12.3	5.2	3.1	-3.0	12.9
Petróleo	18.0	31.6	14.4	14.7	33.8	10.8	4.7	2.7	-3.2	13.2
Otros	1.9	5.3	1.5	1.9	3.5	1.4	0.5	0.4	3.6	12.2
No Petroleras	14.5	175.4	26.8	118.5	62.8	87.7	8.8	22.0	10.4	9.4
Agropecuarias	2.9	5.8	2.4	4.4	5.7	3.3	0.8	0.8	2.3	5.1
Extractivas	1.0	1.4	0.8	0.6	1.8	0.5	0.2	0.1	-6.5	12.4
Manufacturas	10.6	168.2	23.6	113.5	55.3	84.0	7.7	21.1	12.6	9.6
Maquiladoras*	4.8	87.1	11.6	56.3	27.1	41.7	3.8	10.4	13.9	10.9
Resto*	5.8	70.8	12.1	49.6	28.2	36.7	3.9	9.2	11.8	10.5
Importaciones	40.2	224.9	40.2	141.3	100.0	100.0	13.2	26.2	7.3	9.4
Bienes de consumo	4.7	34.9	3.9	17.1	9.8	12.1	1.3	3.2	15.6	11.8
Bienes intermedios	25.6	161.5	28.9	105.9	71.7	75.0	9.4	19.7	7.4	8.4
Maquiladoras*	3.3	68.1	8.7	44.0	21.6	31.1	2.8	8.2	14.7	11.3
Resto*	22.3	78.7	20.2	54.5	50.2	38.6	6.6	10.1	5.9	7.5
Bienes de capital	9.9	28.5	7.4	18.2	18.5	12.9	2.4	3.4	6.4	7.4
PIB (nominal)	370.1	791.5	305.6	538.8	-	-	100.0	100.0	-	-

\* A agosto 2006.

Fuente: Cálculos propios basados en INEGI y World Bank, 2009.

del avance, el poco comercio con Canadá lo convierte en un socio mexicano de menor envergadura. El origen de las importaciones es más diversificado. No obstante, parte de ellas son insumos para la maquila con destino a EUA y, muy probablemente, originadas en subsidiarias estadounidenses ubicadas en otras latitudes. Esta es una de las razones del amplio saldo negativo resultante con todos los demás países.

**Cuadro 2**  
**Comercio mexicano según mercados de destino y origen**  
(miles de millones dólares constantes de 1996)

Por País	Valor Anual*		Estructura % por productos		Estructura en %		Crecimiento PIB Anual %
	1993	2008	1993	2008	1993	2008	93 -08
Exportaciones	56,3	212,3	100	100,0	18,4	39,4	18,5
América del Norte	48,3	175,4	85,7	82,6	15,8	32,5	17,5
Canadá	1,7	5,2	3,0	2,4	0,6	1,0	13,7
Estados Unidos	46,6	170,2	82,7	80,2	15,2	31,6	17,7
América Latina	2,5	13,7	4,4	6,4	0,8	2,5	30,4
Europa	3,1	13,2	5,6	6,2	1,0	2,5	21,6
Japón	0,8	1,5	1,4	0,7	0,3	0,3	6,3
Resto	1,7	8,6	3,0	4,0	0,6	1,6	27,0
Importaciones	71,0	224,9	126,0	100,0	23,2	41,7	14,5
América del Norte	50,5	117,2	89,6	52,1	16,5	21,7	8,8
Canadá	1,3	6,9	2,3	3,1	0,4	1,3	29,3
Estados Unidos	49,2	110,3	87,3	49,0	16,1	20,5	8,3
América Latina	2,5	10,1	4,5	4,5	0,8	1,9	19,8
Europa	9,3	30,9	16,5	13,7	3,0	5,7	15,5
Japón	4,3	11,9	7,6	5,3	1,4	2,2	11,9
Resto	4,4	54,8	7,8	24,4	1,4	10,2	76,1

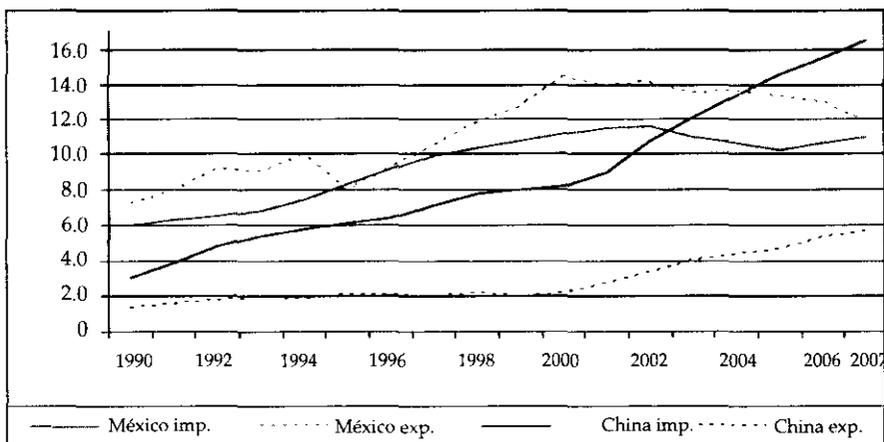
Fuente: INEGI, Banco de México y World Bank.

Las columnas 5 y 6 del cuadro 2 permiten observar la creciente dependencia de la economía mexicana por el porcentaje del intercambio como porcentaje del PIB. En 2008, las exportaciones a los EUA representaron el 31.6% del PIB mexicano y las importaciones el 20.5%. Este implica que en ese año el 52.1 por ciento del PIB mexicano se importó o exportó desde o hacia los EUA.

La capacidad de las exportaciones mexicanas de penetrar los mercados estadounidense y canadiense ofrece un panorama variopinto. Por una parte, México logró ubicarse como un proveedor privilegiado de EUA en los primeros años del

TLCAN y cuando el peso mexicano se devaluó. En 2002 concentró la mayor proporción de las importaciones estadounidenses y ha declinado desde entonces. Explican este retroceso varios factores internos y el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio. En primer lugar, el lento crecimiento de la productividad mexicana en los sectores transables y el que EUA haya firmado convenios comerciales con países que compiten, con las ventas externas mexicanas, en el mercado estadounidense, en una gran gama de productos. Estos convenios erosionaron, casi hasta anularla, la pequeña ventaja arancelaria originalmente otorgada a México (USITC, 2003). En 1990 México copaba el 6 por ciento de las importaciones totales de EUA, casi el doble que China. La participación mexicana subió sostenidamente hasta 2002 para estancarse y ser superada por China, que en 2007 concentró el 16.5% del total de compras externas estadounidenses, cuando México tenía el 11.5 por ciento. Las importaciones de EUA desde México se recuperaron luego de 2005, coincidiendo con la menor revaluación del peso mexicano, pero no logran superar el ritmo de las ventas Chinas. Por otra parte, es notable que, en 2007, las exportaciones estadounidenses a México ocuparon una porción mayor (7%) que las que hace EUA a China (5.6%), un país más grande y una economía de mayor envergadura, no obstante sus menores grado de desarrollo y PIB per capita.

**Gráfica 1**  
**Participación de México y de China en las importaciones**  
**y las exportaciones totales estadounidenses (1990-2007) .**  
 (porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL, MAGIC, 2009.

Analizar el peso de las exportaciones de un país en el mercado de destino es tan importante como el estudio de su trayectoria estructural o en quantum y precios.

Es necesario establecer si las exportaciones de un país, en un producto, han crecido más o menos que las importaciones totales de dicho producto. En el primer caso, el país exportador ampliaría su participación en las importaciones totales desplazando competidores y las perdería en el segundo caso, por el empuje de otros proveedores. Es síntoma de que algo anda mal en precios o en calidad o en ambos. México ha retrocedido en algunos de los productos en los cuales durante años fue el abastecedor por excelencia del mercado estadounidense y se esperaba se consolidaría este rol gracias al TLCAN. Se trata de productos agropecuarios como jitomate, del cual, que antes del TLCAN, México concentraba cerca del 90% del total de importaciones estadounidenses y en 2007, sólo el 70% (Puyana y Romero, 2008). Una tendencia similar siguieron las exportaciones mexicanas de fresas, melones, melones o cebolla, entre otras. No han escapado a esta evolución las ventas mexicanas en importantes productos del sector automotriz, como tractores, los remolques y partes y accesorios para vehículos y varios del sector electrónico y textiles.<sup>3</sup>

La dinámica del comercio exterior mexicano se evidencia en el coeficiente externo del PIB,<sup>4</sup> que pasó del 14% para el período 1980-93 al 25% en 1993-2008 y que en 2008 lindó el 60%. El coeficiente de apertura de México duplica el de Estados Unidos y de los países latinoamericanos, de tamaño intermedio y grande, salvo Chile. En teoría, este alto coeficiente implicaría ganancias en productividad y competitividad y superiores tasas de crecimiento económico y del ingreso (Rodrik, 1994). El problema es que crece el déficit comercial como porcentaje del PIB, por la fuerza de las importaciones y como efecto de la revaluación cambiaria. Este desacople implica la elevación de la elasticidad ingreso de las importaciones, la cual limita las posibilidades de expansión económica pues generaría desbalance creciente de la cuenta corriente. En resumen, la estructura y la dinámica del comercio sugiere que el empuje exportador tiene poco efecto sobre el crecimiento (Puyana et al 2009).

El coeficiente externo del PIB sugiere que la producción mexicana compite intensamente con la extranjera, ya en el mercado interno ya en el externo y, por lo tanto, la eficiencia productiva y la economía debieron crecer sustancialmente más que durante el proteccionismo (Berg y Krueger, 2003). Contra los supuestos de la teoría y de las reformas estructurales, en México no se constata la relación directa y fuerte entre crecimiento económico y apertura. Escapa a este trabajo explorar las causas de este resultado y nos limitaremos a señalar la trayectoria del PIB, en comparación con otros países latinoamericanos que no han firmado TLC con EUA o que, como Chile lo firmaron recientemente. Es evidente del cuadro No. 3, que México no ha recuperado las tasas de crecimiento del PIB de las décadas de los sesenta y setenta, y el ingreso per cápita se rezaga en términos del de EUA. La entrada en vigencia del TLCAN no implicó ningún cambio notable en la trayectoria del crecimiento. Son muchas las causas de este rezago, como se explica detalladamente en (Puyana y Romero 2009).

<sup>3</sup> Según información extraída del programa MAGIC, consultado el 28 de octubre, 2009.

<sup>4</sup> Calculado como: (exportaciones más importaciones)/PIB

Las variables que en mayor medida explican la trayectoria de la economía nacional, no son ni las exportaciones ni el coeficiente de apertura. Son en primer lugar, las inversiones y en segundo término, el crecimiento de la economía estadounidense. Las inversiones, medidas como formación bruta de capital fijo, han oscilado, desde 1980, alrededor del 23 por ciento del PIB, considerablemente menos que en 1980, lo cual ha resultado en menor dotación de capital por trabajador, elemento que afecta negativamente la productividad.

El siguiente cuadro presenta las tasas de crecimiento de México y 7 países latinoamericanos en cuatro registradas entre 1900 y 2008. El período de mayor crecimiento mexicano (y de Brasil, Colombia, Perú y Venezuela) fue la sustitución de importaciones entre 1945-1982, el único en el cual México obtuvo crecimiento mayor que EUA y las dos economías convergieron. Durante 1982-1994, México registró su menor crecimiento en todos los 108 años presentados y la distancia con los EUA creció.

**Cuadro 3**  
**Crecimiento económico de México en perspectiva mundial\***

	Tasa media de Crecimiento %					
	1901-45	1945-82	1982-08	1982-94	1994-08	2001-08
Argentina	1.18	1.32	1.52	0.49	2.35	1.42
Brasil	1.71	3.36	1.14	0.24	1.86	2.19
Chile	1.55	1.36	3.14	2.64	3.55	1.99
Colombia	1.55	2.19	1.69	1.59	1.77	1.83
México	1.11	2.98	0.68	-0.43	1.37	1.72
Peru	2.48	2.15	0.90	-2.65	3.74	2.02
Uruguay	1.58	1.36	1.84	0.86	2.63	1.68
Venezuela	4.61	2.21	0.48	-0.57	1.32	2.70
Total 8 países	1.72	1.92	1.38	0.29	2.26	1.76
EUA	2.63	1.17	1.91	1.92	1.91	2.06

\*El crecimiento se mide en dólares constantes de 1990 en PPP, calculados por Maddison 2008

Fuente: Cálculos propios basados en: Angus Maddison (<http://www.ggd.net/maddison/>) y The Conference Board (<http://www.conference-board.org/>)

Si bien durante el TLCAN (1994-2008) registró tasas superiores al período anterior (1982-1994), no superan las obtenidas durante 1945-1980, ni las logradas por los EUA, es decir no se revirtió el proceso de divergencia iniciado en 1980, aunque sí se redujo la velocidad. Durante la vigencia del TLCAN, la economía me-

xicana, no ha tenido un desarrollo mejor ni que EUA ni la mayoría de los países latinoamericanos. Los resultados serían más decepcionantes al compararlos con China y otros países asiáticos.

La evolución de la productividad por trabajador explica buena parte del lento crecimiento de la economía mexicana, en relación con EUA y otros países competidores. En efecto, la productividad por trabajador en México representó el 34 % de la estadounidense en 1981. Luego de ese año, descendió sostenidamente y a la entrada en vigencia del TLCAN sólo alcanzaba el 24.1 por ciento y en 2007, había descendido al 20.4%.<sup>5</sup> Ni TLCAN ni la apertura posterior o el avance de las exportaciones manufactureras fueron acompañadas por incrementos de la productividad laboral total. Sectorialmente, se repite un proceso similar aunque menos agudo y en ciertas actividades la productividad ha crecido, especialmente en la industria automotriz.

La trayectoria del PIB y de la productividad impacta el empleo, las remuneraciones reales, medias y mínimas, y la pobreza. El mercado laboral se ha afectado por el avance del sector informal y los cambios en la estructura sectorial del empleo, reflejados en el estancamiento de las manufacturas y la agricultura y el avance de los servicios, especialmente los personales de baja productividad, todo lo cual ha presionado a la baja las remuneraciones reales medias y las mínimas, aunque había una lenta recuperación que se detuvo con la crisis de 2008-2009, según lo revela el INEGI.

## V. ¿Qué depara el futuro?

Luego de este vistazo a algunas tendencias económicas más vinculadas con la desgravación y los mecanismos del TLCAN, presentaremos diversas opiniones sobre el futuro del TLCAN y las prioridades plasmadas en las periódicas cumbres tripartitas de la región TLCAN, para establecer en qué medida responden a los problemas planteados en el texto y plantear, a guisa de reflexiones finales, los derroteros a tomar para activar la economía, mejorar la productividad, el empleo y los salarios.

### *Las prioridades nacionales sobre el desarrollo del TLCAN*

Hay gran polifonía en las preferencias políticas, de diversos actores nacionales, sobre cómo desarrollar el TLCAN a quince años de vigencia. Las propuestas de-

<sup>5</sup> según nuestros cálculos en base a The Groningen Growth and Development Centre Total Economy Database, consultada el 1 de noviembre de 2009 en: <http://www.ggdc.net/databases/ted.htm>.

penden de la percepción de cada uno sobre los costos y los beneficios del Acuerdo, sobre su distribución especialmente. El gobierno, y algunos sectores del empresariado, insisten en atribuir al TLCAN beneficios incuestionables aduciendo, como argumento, el crecimiento de las exportaciones, la caída de la inflación y la estabilidad de las políticas, ya que no puede alegar el crecimiento económico sostenido ni las ganancias en bienestar de toda la sociedad. Lo que sí es claro es que no hay campo para la profundización del TLCAN, si ésta entiende como el avance hacia las etapas más integrantes: mercado común y unión económica. Uno y otra implican ceder soberanía, a entes supranacionales, en materia de política macroeconómica: monetaria, fiscal, de comercio exterior y en campos no económicos como las relaciones exteriores y la defensa. Estados Unidos, como superpotencia que es, rechaza por principio, estas opciones, como las han sido defendidas por Canadá, el gobierno y algunos analistas académicos, que proponen el progreso hacia un mercado común, al estilo del Mercado Común Europeo. En ocasiones, pero cada vez con menor énfasis, el gobierno mexicano ha hecho eco de esta opción. Algunos académicos mexicanos defienden esta opción.

Algunos grupos del campesinado mexicano, productores medios y pequeños de granos, se requiere, a veces exige, se proteste el TLCAN o, por lo menos, se renegocie el capítulo agropecuario y se modifique la política interna. Otros, vinculados a las frutas, las verduras y la avicultura, no comparten esta posición. Los voceros de los sectores financiero y manufacturero, ligados a las empresas extranjeras y la maquila, defienden el acuerdo y rechazan cualquier renegociación, por pequeña que sea, con el argumento de que se abrirían las puertas a una renegociación total.

El empresario Carlos Slim, en una entrevista a medios locales en Brasil, se lamentó que este acuerdo, si bien positivo, “no sea tan completo como el TLC que México tiene suscrito con la Unión Europea.”<sup>6</sup> Y recomienda la adopción de una cláusula democrática, similar a la del artículo primero del TLCUEM que consagra que “El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo”. El TLCUEM deja a los estados signatarios la potestad de tomar las medidas necesarias para resguardar la seguridad interna y la defensa nacional, en clara diferencia con La Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN), que procura una política común de defensa, en la que primarán los intereses estadounidenses. Para otros sectores del empresariado nacional, por ejemplo el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (COMSE), las opciones son diferentes, sostienen, que medidas como la desgravación arancelaria “no se deben tocar”<sup>7</sup> y espe-

<sup>6</sup> Con información de Notimex, publicado en el Siglo de Torreón y consultado en línea en: <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/53291.no-necesito-el-ingles-para-hacer-negocios-c.html>

<sup>7</sup> Declaraciones de Fernando Ruiz, director técnico del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (COMSE), Consulta en línea: <http://www.cunexpansion.com/economia/2009/01/13/empresarios-rechazan-renegociar-el-tlcan>

ran que el gobierno estadounidense encuentre medios para modificar los acuerdos paralelos y proponga medidas, "... que van a acelerar el intercambio entre nosotros y nos pondrá en una posición más competitiva que terceros países".<sup>8</sup> Se trata de medidas de colaboración en diversas áreas, como las que se plasman en las declaraciones de las reuniones tripartitas de la ASPAN.

A su vez el CCAN (Consejo de Competitividad de América del Norte), conformado por empresarios y cámaras empresariales de los tres países, recomendó, en 2009, para facilitar el tránsito fronterizo, crear una lista de "personas de bajo riesgo". Esta carnetización se aplicaría más entre UEA y México que con Canadá. Complementan el "padrón de admisibles" un sistema común de revisión aduanal o la homologación de las aduanas nacionales y varias medidas para agilizar el movimiento de bienes, mientras se controla y restringe el de personas. Este es, en nuestra opinión, el significado de "fronteras seguras y eficientes". En 2009 el CCAN sugirió, desarrollar el TLCAN permitiendo a la CFE (Comisión Federal de Electricidad) de México, incursionar en contrataciones a largo plazo de compra de electricidad a productores de EUA.<sup>9</sup>

Entre el sector académico es cada vez más evidente que la visión optimista que dominaba durante las negociaciones y los primeros años de instrumentación del TLCAN, ha cedido paso a las dudas. La mayoría sugiere tornar la mirada hacia el mercado interno y diversificar los mercados de destino de las ventas externas, para lo cual se ha de redefinir el modelo, del crecimiento jalonado por las exportaciones y las inversiones extranjeras, hacia un mayor rol del mercado interno, el valor agregado nacional, el crecimiento de la productividad, con más absorción de trabajo. En asuntos comerciales, se hace énfasis en la urgencia de acciones para acceder al mercado de EUA, algunas de las cuales tienen que ver con el desmonte de los estímulos de la política agropecuaria estadounidense y otras de fomento a la producción nacional manufacturera como el Buy American Act, entre otros (Puyana 2008).

Hay algunos temas, migración, tránsito fronterizo y trabajo, que constituyen una prioridad clara, compartida por toda opinión pública mexicana, los cuales chocan o no coinciden con las políticas estadounidenses.

Migración es uno de los tópicos más contenciosos en las relaciones con EUA. Este tema se excluyó de las negociaciones del TLCAN ya que EUA lo considera asunto de su política interna, no negociable en acuerdos internacionales. Por esta razón no es factible el tránsito del TLCAN hacia un mercado común y menos hacia una Unión de Países de América del Norte. Un mercado común implica el libre tránsito de bienes y servicios (ya totalmente liberados en el TLCAN) y del trabajo (en el TLCAN prácticamente penalizado). Para los EUA, el aspecto esencial, en materia de migración, ha sido siempre la seguridad interna, radica-

<sup>8</sup> *Ibidem.*

<sup>9</sup> Consulta en línea:

<http://www.imco.org.mx/imco/docbase/documentosRelacionadosOrganizaciones/documento-RelacionadoOrganizacion.pdf>

lizado luego del 11 de septiembre. La construcción del muro fronterizo es la medida que satisface estos intereses, y excluye cualquier otra alternativa (Hakim et al 2002). Esto es evidente en la metamorfosis, de candidato a presidente, de Obama quien el 20 de septiembre de 2008, en el marco de un debate con Hilary Clinton, expresó: "Lo revertiría", (Hillary, más cauta, "Lo sometería a una revisión"). Ya como presidente, Barack Obama, aprobó una partida de 800 millones de dólares para la construcción del muro, en la Ley de Ley de Gastos de Seguridad Interna.<sup>10</sup>

Para los EUA, la seguridad, cubre muy diversas áreas. En primer lugar, la lucha contra el crimen organizado y el narcotráfico y la seguridad energética. En segundo término, la inocuidad alimentaria y de todos los productos de importación. En tercera instancia, la seguridad frente las emergencias derivadas de desastres naturales o de los creados por la acción humana. En esta visión, la migración y el tránsito fronterizo se supeditan a la seguridad y se condicionan a la construcción de fronteras inteligentes y eficientes, cuyo alcance aún no se ha especificado plenamente.

Para México, las expectativas en cuanto a migración son, además de la regularización de la situación jurídica de los varios millones de mexicanos que ya residen en EUA, la negociación de cuotas de permisos laborales anuales o multi-anuales, en esquemas parecidos al programa braceros. Esta es una posición válida, considerando la intensificación de la migración a partir de 1990. La migración neta ha ascendido a unas 400 mil personas al año. Si bien este es un número pequeño, frente a los más de 48 millones de la fuerza laboral mexicana ocupada, no lo es frente al 1.8 millones de las que anualmente se vinculan al mercado laboral. Liberar el mercado laboral es la respuesta lógica y racional, ya que a la apertura del mercado de bienes se añadió la liberalización total de la cuenta de capitales, violando los supuestos teóricos del TLCAN.

Mientras que el tránsito fronterizo Canadá-USA es prácticamente libre, se exige visado a los mexicanos. Los ciudadanos canadienses pueden obtener visa, para visitar EUA, más fácilmente que los mexicanos y Canadá impuso requerimientos estrictos a los mexicanos mientras deja casi libre el acceso de los estadounidenses. Como en muchas otras áreas (sector agrícola por ejemplo) existe un trato diferenciado, no común entre los tres socios y priman los acuerdos bilaterales.

El trabajo es otro punto importante de preocupación mexicana. El TLCAN es el primer acuerdo comercial que incluyó explícitamente los asuntos laborales en el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN). Con este instrumento se hizo frente a la oposición al TLCAN por favorecer sólo al capital y afectar negativamente a los trabajadores de los EUA al abrir su mercado a las importaciones de un país con mano de obra más barata y menores regulaciones ambientales. Los efectos de ACLAN han sido escasos en la solución de reclamos por violación de los derechos de los y, la protección laboral es uno de los objeti-

<sup>10</sup> Consultado en: <http://www.grist.org/article/obama-and-clinton-discuss-border-wall-in-last-nights-debate/>

vos incumplidos del TLCAN y del ACLAN y debería ser, un asunto prioritario de los tres gobiernos, Gambrell, 20069 La urgencia es más apremiante a la luz de los estragos que en el mercado laboral ha producido la crisis de 2008-2009. La crisis ha revelado que la protección al trabajo es asunto prioridad nacional y que poco interesan a los EUA los efectos en el empleo mexicano, derivables de las medidas de rescate de la economía estadounidense.

Dados los magros resultados del Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), algunos académicos y sindicatos mexicanos consideran necesario modificar sus reglas, haciendo vinculantes sus decisiones y recomendaciones y sea factible imponer sanciones comerciales a los países que incumplen sus normativas laborales, propuesta que no comparten ni el gobierno ni el empresariado.

#### *Reuniones Cumbre de líderes de América del Norte.*

En marzo de 2005, con la creación de La Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN) por los presidentes Vicente Fox, George Bush y el Primer Ministro Paul Martin se dio inicio a las reuniones semestrales de los jefes de estado de los tres países, como el mecanismo para marcar los derroteros de la integración. Las cumbres son el foro de discusión de los temas más apremiantes y sus declaraciones conjuntas reflejan el cambio de las prioridades nacionales, según las coyunturas.

La ASPAN se creó con una agenda doble: la agenda de Prosperidad, para promover el crecimiento económico, la competitividad y la calidad de vida en América y la Agenda de Seguridad con objeto de diseñar una estrategia en seguridad. Como se puede observar en el Cuadro No. 4, la seguridad ha sido el tema recurrente y ha opacado los demás objetivos.

**Cuadro 4**  
**Declaraciones conjuntas de los jefes de estado del TLCAN**  
**en las reuniones de ASPAN**

Tema	2005	2006	2007	2008	2009
	Texas	Cancún	Monterrey	New Orleans	Guadalajara
Seguridad	*	*	*	*	*
Seguridad energética		*	*	*	*
Crimen organizado, tráfico de armas, personas y drogas		*	*	*	
Desmantelamiento de redes delictivas					*
Gestión de emergencias en América del Norte (desastres naturales o provocados por el hombre)		*	*		*

Emergencia sanitaria desatada por la influenza aviar o humana.	*			
Seguridad energética	*	*	*	
Energía sostenible y medio ambiente		*	*	
Inocuidad alimentaria y de productos		*	*	
Economía:				
Recuperación de la crisis				*
Fortalecimiento de instituciones financieras				*
Derechos de propiedad intelectual	*			*
Competitividad empresarial	*	*	*	*
Cooperación regulatoria	*			
Trabajo:				
Derechos laborales y medio ambiente				*
Democracia:				
Desmantelamiento de redes delictivas				*
Fortalecimiento de instituciones democráticas y el Estado de derecho en el continente americano				*

Fuente: Elaboración propia en base a las declaraciones oficiales de ASPAN, consultado en: <http://spanish.guadalajara.usconsulate.gov/root/la-embajada/cumbre-de-lderes-de-norteamrica/declaracin-conjunta.html>

Nueve de los quince temas incluidos en las declaraciones de ASPAN, pertenecen a los diferentes aspectos de la seguridad y son los que en mayor medida se han incluido en las declaraciones. Sólo cinco temas se refieren a economía y sólo el tema de la competitividad empresarial ha sido recogido en más de una declaración. El presidente Obama introdujo tres temas nuevos, referentes ellos a los derechos laborales y a la consolidación de la democracia en la región TLCAN y en el continente. No hay ningún tema que refleje las preocupaciones mexicanas.

#### *Las propuestas hacia el futuro. A manera de conclusiones*

Una propuesta sobre el futuro del TLCAN significa delinear el rumbo de las relaciones económicas y políticas externas de México. Con el ASPAN, se introdujeron al Acuerdo compromisos de agendas comunes en seguridad y en la promoción de la democracia en el continente, a los cuales no nos referiremos, por no considerarlas objeto de un acuerdo comercial. Para proponer políticas futuras, es necesario recapacitar brevemente sobre las expectativas económicas de la región y del principal socio, los EUA. No es clara aún la severidad de la crisis ni en dónde está el fondo ni si ya la economía llegará a éste. Si bien algunos datos

sobre producción empiezan a ser positivos, el desempleo crece y supera los pronósticos más severos y recientes y el des-endeudamiento de los hogares y las empresas aún no se manifiesta plenamente.

Hay un gran debate sobre si habrá o no una recaída o si la economía enfrenta el peligro de crecimiento negativo y baja inflación. Tampoco es claro aún cuál será la reacción cuando se retiren los estímulos o si el presidente obtendrá del congreso un nuevo paquete de estímulos en caso de que la economía recaiga o no se recuperen el empleo y la demanda interna.

Las proyecciones más recientes sugieren que la economía estadounidense iniciará su recuperación hacia finales del año 2010 y lo hará con gran déficit de empleo (FMI, 2009; OECD, 2009). En Octubre del 2009 el desempleo estadounidense ya había superado el 10%, el nivel máximo que las dos agencias habían vaticinado se alcanzaría en 2010, para luego descender. Lo cierto es que sigue al alza y aún no es factible predecir cuándo se revertirá esta tendencia. El crecimiento del PIB será reducido y lenta su recuperación, con una pérdida de riqueza cercana al 10 por ciento. El volumen de las importaciones descenderá y crecerá lentamente, con serio impacto sobre los precios, considerando que la demanda por importaciones de todos los países desarrollados será débil. Las consecuencias sobre la actividad exportadora mexicana son evidentes. Vale la pena destacar de las proyecciones del Cuadro 5 que si bien México crece cuando EUA lo hace, la diferencia es menor que el impacto que sufre cuando EUA decrece. La caída del PIB estadounidense del 2008 fue del 2.5 y la del mexicano del 8 %. Es cierto que algunos factores totalmente domésticos tienen que ver, como el descenso del volumen de producción del crudo o la influenza humana. En el cuadro No.3 se ve que este patrón se ha repetido en diferentes períodos impidiendo la convergencia de las dos economías.

Todo parece indicar que la economía estadounidense, y del resto de los países desarrollados con déficits comerciales y en cuenta corriente, reducirán su demanda de bienes y ahorro externo y contraerán su demanda final. La demanda final de los EUA no será el motor del crecimiento de la economía global, o por lo menos no en el grado de los últimos 15 años. Por esta razón, los países con superávit comercial y que acumularon reservas han tornado su foco hacia el mercado interno. Uno de los paradigmas que se tambalearon por la crisis es que se puede sostener el crecimiento indefinidamente en base a las exportaciones (White, 2009).

Por varias razones, es poco lo que en términos comerciales se puede hacer. En primer lugar, por que no ha habido ni hay voluntad política para plantear la conveniencia de revisar los acuerdos, no obstante desde los primeros años, se publicaron análisis sobre las pérdidas en bienestar que afectaban a la economía mexicana desde las reformas y los años iniciales del TLCAN (de Gorter, et al 2004; Polasky, 2003). Estos análisis y conclusiones han sido corroborados posteriormente por diversos expertos internacionales y mexicanos (ver entre otros: Puyana, 2008; Fairbrother, M. 2004; Gregory, et.al 2004; Tornell, et al 2005).

Como se observó, la apertura es considerable y los efectos sobre la economía menores. Por la elevada elasticidad ingreso de las importaciones, no es viable

**Cuadro 5**  
**Evolución de las Economías de Estados Unidos y de México. 2005-2011**  
 (Cambio porcentual anual)

	United States							México						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PIB*	3,1	2,7	2,1	0,4	-2,5	2,5	2,8	3,2	5,1	3,3	1,4	-8,0	2,7	3,9
Consumo probado final*	3,4	2,9	2,7	-0,2	-0,6	1,3	2,4	4,8	5,7	3,9	1,6	-8,0	1,8	3,3
Gasto final del gobierno*- volumen	0,6	1,0	1,4	3,0	2,0	1,8	0,4	2,4	1,7	2,1	0,6	2,3	-2,1	-0,9
Formación bruta de capital fijo*	5,3	2,5	-1,2	-3,6	-14,3	2,1	7,8	7,4	9,9	7,2	5,0	-11,9	1,3	5,9
Consumo doméstico final*	3,3	2,5	1,7	-0,4	-2,6	1,5	2,9	5,0	6,1	4,4	2,2	-7,8	1,2	3,4
Gasto doméstico final*	3,2	2,6	1,4	-0,7	-3,4	2,5	3,0	3,7	5,7	3,8	2,4	-9,7	1,9	3,5
Exportaciones de bienes y servicios*	6,7	9,0	8,7	5,4	-10,8	6,8	7,8	6,7	11,0	5,6	1,5	-19,2	7,8	10,2
Importaciones de bienes y servicios*	6,1	6,1	2,0	-3,2	-14,8	6,2	8,1	8,4	12,7	6,9	4,6	-23,1	4,8	8,2
PIB a precios del mercado. Deflactor	3,3	3,3	2,9	2,1	1,3	0,9	1,0	4,6	6,7	4,5	6,6	6,5	4,1	4,7
Tasa de desempleo. % PEA	5,1	4,6	4,6	5,8	9,2	9,9	9,1	3,5	3,2	3,4	3,5	5,7	6,3	5,9
Balance financ. del gob. en % PIB	-3,3	-2,2	-2,8	-6,5	-11,2	-10,7	-9,4							
Tasa de interés anual de corto plazo	3,5	5,2	5,3	3,2	0,9	0,3	1,8	9,3	7,3	7,4	7,9	5,5	4,9	5,8
Índice de precios al consumidor	3,4	3,2	2,9	3,8	-0,4	1,7	1,3	4,0	3,6	4,0	5,1	5,4	4,2	5,0

\*En volumen.

Fuente: elaborado en base a OCDE, 2009.

impulsar más la apertura del PIB, por el lado de las compras externas, pues se comprometería el equilibrio de la cuenta corriente y se agudizaría la sustitución de valor agregado y empleo nacionales por importados y minar el efecto multiplicador de las exportaciones. Sugerimos algunas políticas.

En primer lugar, y como alternativa racional, es la diversificación de los mercados de destino de las ventas externas y la transformación de la estructura de las importaciones, hacia bienes de capital e insumos que no puedan ser elaborados en el país, con el fin de reintegrar cadenas productivas y ampliar el valor agregado nacional de la producción doméstica, muy especialmente de las importaciones. Esta estrategia industrial, sugerida por un grupo amplio de economistas y por algunos empresarios, permitiría el acceso seguro a los mercados externos y revertiría la pérdida del peso exportador mexicano en las importaciones de los EUA y de otros mercados de destino.

En segundo término, renunciar a la neutralidad sectorial e instrumentar políticas sectoriales que definan claramente las medidas para incrementar las inversiones, la productividad y la integración vertical de los sectores transables de suerte que se incremente su peso en el PIB y en el empleo. Una opción, replicar las políticas que aplican los Estados Unidos para el sector manufacturero y para el agropecuario, el desmonte de sus subsidios y la exclusión de los productos sensibles. Esta sugerencia implica crecimiento productivo intensivo, con incrementos en productividad, que superen la que registren los principales competidores de México en los mercados de destino de sus ventas externas y en los suyos propios. El peso de la maquila y el comercio intra firma convierten estas variables de política comercial y sectorial en variables fuera del alcance de las decisiones de política nacional. Para elevar las exportaciones es necesario incrementar la productividad.

En tercer lugar, revisar el manejo cambiario y monetario. La reducción de la sobrevaluación del peso y de la tasa de interés activa es requisito sine qua non para elevar la rentabilidad de las inversiones. En realidad México, la estrechez que padece la economía mexicana es de falta de oportunidades de inversión y no de recursos (Puyana y Romero 2009b). La apreciación, como ancla de precios durante períodos prolongados afecta las inversiones productivas, desestimula la absorción de factores domésticos y castiga a los sectores productivos de bienes importables y exportables. China e India mantienen tasas de cambio competitivas las cuales aparejadas con aumentos en la productividad están detrás de su capacidad de penetrar mercados y desalojar de ellos a sus competidores.

Cuarto, Es necesario crear mercados domésticos competitivos. La gran concentración de la riqueza, del capital, de la producción y del intercambio anula la competencia y no hay agencia reguladora que pueda contrarrestar el poder de mercado (y político) de los grandes potentados. Esta situación prima en la agricultura, en donde unos pocos compradores acaparan el comercio de frutas, hortalizas y verduras ajenas a las importaciones de granos (Puyana y Romero, 2008). La concentración de la producción es notable también en las manufacturas (en cemento, carne de ave y acero, alimentos,) y también en las comunicaciones.

Quinto, está por demás repetir como indispensables las medidas que se han recomendado una y mil veces sobre la necesidad de activar las inversiones en infraestructura, en la cual México está rezagado en comparación con países de similar nivel de desarrollo. Para ello parece indispensable mayor participación del sector público. Es de lamentar que el ingente ingreso por renta petrolera, unos 340 mil millones de dólares entre 2000 y 2008, se haya destinado prioritariamente al gasto corriente (Puyana y Romero, 2009a). También es de reiterar, las inversiones en ciencia y tecnología en las cuales México está penosamente rezagado (World Bank, 2009).

Sexto, la cooperación de los socios en el TLCAN debe ser ayudar a México a superar el estancamiento, retomar la generación de empleo y la adición de valor agregado a la producción nacional, de bienes importables y exportables y, lo más importante, que revierta la desagriculturización de su economía y el estancamiento de las manufacturas. Para ello, México debe modificar el rígido modelo liberal instaurado desde mediados de los años ochenta, manejar la cuenta de capitales y fomentar la generación o la adopción de tecnología y la integración vertical de su producción.

Para México, y para la región TLCAN, combatir la pobreza y la concentración del ingreso, mediante crecimiento económico y de la productividad, es y debe ser tan importante y urgente como combatir el crimen organizado o el narcotráfico.

Y, repetimos, México a de volver a mirar, valorar y reinterpretar el significado del mercado interno como factor de crecimiento, no exclusivo ni excluyente, pero sí esencial. Y, por supuesto, despojarse de ideologías estériles y repensar el rol del Estado en la conducción de la economía. La crisis actual ha puesto en cuestión los modelos económicos formulados con metáforas de la física que asumen el poder de mercado para restaurar, a bajo costo y automáticamente y su infalibilidad en producir los precios correctos que conducen a la óptima ubicación de los factores productivos. La evolución de la economía mexicana, desde las reformas y la firma del TLCAN, sugiere que estos paradigmas no siempre son correctos.

## VI. Bibliografía

- Borja Tamayo, A. (comp.) (2001), Para evaluar al TLCAN, México, Instituto Tecnológico de Monterrey / Editorial Porrúa.
- De Gorter, H., Ingco, M.D. and Short, C. (2004). "The distributional effects of agricultural reforms", in Ingco, M.D. and Nash, J.D. eds. (2004), Agriculture and the WTO. Creating a Trading System for Development. World Bank. Washington, D.C.
- Drache, D. (2001), "Pensar desde afuera de la caja: una perspectiva crítica del quinto aniversario del TLCAN", en Borja Tamayo (comp.), Para evaluar al TLCAN, *op. cit.*
- Fairbrother, M. (2004). "Why Did Labor Lose the NAFTA Debates? States, Capital, and Pop Internationalism". Department of Sociology, University of Cali-

- fornia, Berkeley. ILE Grad Student Conference 20–21 February 2004, obtained from iir.ucla.edu.
- Fondo Monetario Internacional, 2009, WEO, oct 29 de 2009, consultado 2 de noviembre, en: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2009/02/pdf/texts.pdf>
- Gambrill, Mónica (Editora), Diez años del TLCAN en México, UNAM/CISAN/IIE-UNAM/Facultad de Economía-UNAM, México, 2006, p. 35.
- Gregory, B. A. 2004, *The Nafta Controversy: Much Ado About Nothing (Or Very Little)?*. Congressional Budget Office, January 12, 2004
- Hakim, Peter y Robert E. Litan, *The future of North American Integration*, Brookings Institution Press, Washington D.C., 2002, p. 84.
- OECD, 2009, *World Economic Outlook*, Octubre 2009, consultado el 10 de noviembre 2009 en: <http://www.oecd.org/dataoecd/36/57/43117724.pdf>
- Polaski, Sandra 2003 "Jobs, wages, and households income" en Audley, John et al. *Nafta's promise and reality: Carnegie Endowment For International Peace*, Washington.
- Puyana, A. (2009), *Déjà vue. The Impact of the global Economic Crises on Latin American Economies*. Presented at the international conference on "The Crisis of Neo-liberalism in India: Challenges and Alternatives". Organised by Tata Institute of Social Sciences, Mumbai and, International Development Economics Associates (IDEAs), March 2009,
- (2008), "Trade liberalization in Mexico. Some macroeconomic and sectoral impacts. What can be done to improve the record?", ICTSD, Ginebra, 2007
- , (2003). *El camino Mexicano hacia el regionalismo abierto. Los acuerdos mexicanos con América del Norte y Europa*, CEPAL, Serie Comercio Internacional, ISSN 1680-8069X
- Puyana A. y Romero, J. (2009a) *México: De la Crisis de la Deuda al estancamiento Económico*, COLMEX, México.
- (2009b) "¿De qué sufre la economía mexicana? ¿falta de recursos u oportunidades de inversión?. Ponencia presentada en el seminario sobre Financiación del Desarrollo, UNAM, Septiembre 2009
- (2008) *Diez Años con el TLCAN. Las Experiencias del Sector Agropecuario Mexicano*. COLMEX-FLACSO. Segunda Edición
- "La Convergencia Económica y los Acuerdos de Integración: ¿Hay enseñanzas del TLCAN para el ALCA?" (2006) En *La Economía Mexicana en el décimo año de operación del TLCAN*, IIEc-UNAM. José Luis Calva (Editor).
- Ros, J. (1994), "Mexico and nafta: Economic Effects and the Bargaining Process", en V. Bulmer-Thomas y otros (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, Londres, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Londres/Macmillan.
- Smith, M. (1993), "The North American Free Trade Agreement", en K. Anderson y R. Blackhurst (comps.), *Regional Integration in the Global Trading System*, Londres, Harvester Wheatsheaf.

- 
- The Groningen Growth and Development Centre Total Economy Database, consultada el 1 de noviembre de 2009 en: <http://www.ggdc.net/databases/ted.htm>.
- Tornell, A. Westermann, F. Martinez, L. 2006, "Nafta And Mexico's Less-Than-Stellar Performance", NBER Working Paper 10289, <http://www.nber.org/papers/w10289>
- USITC (2003). The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the U.S. Economy, publication no. 3621. (Washington, D.C.: U.S. International Trade Commission, August), Disponible en: [www.usitc.gov](http://www.usitc.gov).
- White, W. 2009, Presidente de Desarrollo de la OCDE, en entrevista concedida al periódico Público Internacional,, Noviembre 23 del 2009, página 42
- World Bank (2008), World Development Indicators, CDR 2008

