

2010: BALANCE Y PERSPECTIVAS DEL LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

GUSTAVO VEGA CÁNOVAS

INTRODUCCIÓN

EN 2010, AÑO EN QUE SE CELEBRA EL CINCUENTENARIO de *Foro Internacional* y otros dos importantes eventos de nuestra historia patria, la Independencia y la Revolución, las relaciones económicas entre México y Estados Unidos enfrentan una coyuntura crítica. Desde mediados de la década de 1990 y como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ambos países vieron cómo sus relaciones comerciales y de inversión experimentaron un crecimiento exponencial. En 2000, los flujos comerciales alcanzaron 263 000 millones de dólares, lo que hizo de México el segundo socio comercial más importante de Estados Unidos y uno de los países de mayor atractivo para la inversión extranjera directa (IED) estadounidense. El TLCAN también hizo considerables contribuciones a la recuperación financiera de México y al crecimiento económico tras la tremenda crisis financiera de 1994-1995.

A la luz de este éxito comercial y de inversiones, no es sorprendente que dentro de ambos países destacados miembros de las élites, política, económica y académica, propusieran a principios de la década pasada que los tres países avanzaran a estadios más profundos de integración económica, que abarcaran no sólo lo económico sino la migración y políticas de desarrollo regional, y se llegó al extremo de proponer la creación de una Comunidad Norteamericana.¹ Sin embargo, los ataques terroristas de septiembre 11 (S-11), la Guerra de Iraq, la explosión de la burbuja de las empresas *dot-com*, las consecuencias de la globalización y del cambio tecnológico y más recientemente la crisis de las hipotecas de alto riesgo,

¹ Council on Foreign Relations, *Building a North American Community*, Nueva York, Council on Foreign Relations, 2005 (Independent Task Force Report, núm. 53). Robert Pastor, *Toward a North American Community*, Washington, D. C., Institute for International Economics, 2001.

han transformado dramáticamente el escenario económico y político entre México y Estados Unidos.

A pesar de que las relaciones económicas de América del Norte han seguido creciendo, si bien no tan significativamente como antes de 2001, el ambiente político, en al menos dos de los tres socios, se ha tornado en contra del TLCAN, lo que amenaza con descarrilar el proceso de integración económica acelerado por el acuerdo comercial. En México hubo una profunda insatisfacción con la eliminación de las últimas barreras a las importaciones de maíz y frijol previstas en el TLCAN, tanto, que el Partido de la Revolución Democrática (PRD) propuso la renegociación del capítulo agrícola del TLCAN como una de sus promesas de campaña en las últimas elecciones presidenciales. Esta idea ha ganado popularidad en el Congreso mexicano y también en grupos económicos y políticos influyentes. En Estados Unidos, un sondeo realizado por Rasmussen en junio de 2008 mostró que 56% de los ciudadanos norteamericanos estaban a favor de una renegociación del TLCAN y, en respuesta a ese sentir popular, Barack Obama, el entonces candidato del Partido Demócrata y ahora presidente, se comprometió a renegociar el TLCAN.

En virtud de lo anterior, y dado que hasta la fecha no se han manifestado expresiones claras por parte de los tres gobiernos acerca de las potenciales reformas del TLCAN o de propuestas de nuevas políticas para avanzar la cooperación económica en Norteamérica, en este trabajo me propongo hacer un balance de los resultados del TLCAN para las tres economías, y en particular para la mexicana, después de dieciséis años de haber entrado en operación. También identifiqué las áreas de política en donde México y Estados Unidos deberían profundizar el proceso de integración económica del TLCAN para atacar los problemas más urgentes que enfrentan en el nuevo entorno político e internacional.

Para alcanzar estos propósitos, en la segunda parte ofrezco una breve reseña del proceso que dio origen al TLCAN e identifiqué cuáles fueron sus objetivos principales. El TLCAN, según expliqué, fue parte de un proceso de transformación económica que México implantó a raíz de la crisis de la deuda en los años ochenta y cuyo propósito fue recuperar el crecimiento económico por medio de la promoción de las exportaciones y atracción del capital extranjero. Como parte de este proceso, las élites y políticas económicas mexicanas consideraron que Estados Unidos y Canadá eran los dos países con mayor potencial y capacidad para atraer nuestras exportaciones y remitirnos capital fresco para recuperar el crecimiento económico, de modo que aceptaron firmar un acuerdo comercial amplio y ambicioso dirigido a crear y consolidar un mercado regional integrado.

Luego de señalar la trascendencia histórica del TLCAN, en la tercera sección analizaré cuáles han sido sus logros y limitaciones. Mostraré su utilidad para convertirnos en un país exportador exitoso de productos manufacturados y un destino atractivo de IED; y cómo las exportaciones y la inversión han hecho importantes contribuciones a la recuperación financiera y al crecimiento económico de México en la segunda mitad de la década de 1990, y al crecimiento y la estabilidad económicos del país hasta el año 2008.

Sin embargo, también mostraré que el éxito comercial y de inversiones no ha venido acompañado, ni podía hacerlo, de una mayor prosperidad para toda la población en la región de América del Norte. En México, en particular, nos vimos devastados por la crisis del peso de 1994-1995, la cual, sin embargo, no puede atribuirse al TLCAN sino a eventos políticos infortunados y a un mal manejo de la política monetaria del país. El TLCAN, por el contrario, ayudó a que esta crisis se superara rápidamente, sin embargo no fue suficiente para propiciar un crecimiento sólido de la economía que permitiera la creación de los empleos bien pagados requeridos por nuestro país. Esta falta de crecimiento y de generación de empleos se debe a la desigualdad regional y a la falta de productividad y competitividad de sectores importantes de la economía como son los servicios de infraestructura y agricultura.

En la sección final, analizo los retos y oportunidades que encara México en sus relaciones con Estados Unidos al iniciarse la segunda década del siglo XXI. El S-11, la competencia china, la crisis de las hipotecas de alto riesgo y la guerra contra el crimen organizado, nos obligan a negociar con Estados Unidos una profundización de la liberación económica que satisfaga a la vez las preocupaciones de seguridad que han impuesto S-11 y la oleada de violencia de la lucha contra el crimen organizado. Esta profundización deberá lograrse mediante la negociación de: *a)* un nuevo modelo de gestión de la frontera, *b)* un acuerdo para eliminar las barreras comerciales externas aún presentes en la región, *c)* un acuerdo de colaboración más estrecho en materia de seguridad y *d)* un acuerdo migratorio que abarque un programa más amplio de trabajadores temporales migrantes mexicanos y la legalización de los trabajadores inmigrantes que residen permanentemente en Estados Unidos.

II. ORÍGENES Y PROPÓSITOS DEL TLCAN

Es importante recordar que el TLCAN fue negociado en un entorno de crisis muy similar al que estamos experimentando en la actualidad. Como resultado de la crisis de 1982, que en ese momento se percibió como la más

aguda que había experimentado el país desde la Gran Depresión, México instrumentó desde mediados de esa década un impresionante programa de reformas macro y microeconómicas, entre las que se contaron el saneamiento de las finanzas públicas, la liberación del comercio y de la inversión, la privatización de empresas públicas y la desregulación de la economía, entre otras. Las reformas fueron de tal magnitud que para finales de los años ochenta México se había convertido en una de las economías más abiertas dentro del mundo en desarrollo, y en su nuevo papel de economía abierta empezó a incursionar de manera importante en el comercio internacional. Sin embargo, y pese a todas las reformas emprendidas hasta 1992, el país no había logrado captar el suficiente capital que le permitiera recuperar una senda sólida e importante de crecimiento económico. Fue entonces que se tomó la decisión de negociar el TLCAN. A Estados Unidos y Canadá se consideró como los dos países con mayor potencial de recibir mayor proporción de nuestras exportaciones y de enviarnos mayores flujos de capital fresco en el corto plazo, sobre todo luego de que los líderes de nuestro país se dieron cuenta de que los países europeos decidieron privilegiar con sus inversiones a los países de Europa oriental tras la caída del Muro de Berlín. El capital financiero externo se convirtió en un recurso indispensable para las actividades productivas del país, debido a la escasez de ahorro interno y al alto nivel de endeudamiento externo de aquel entonces.

Con el TLCAN, el gobierno y los empresarios mexicanos se propusieron: asegurar e incrementar el acceso de nuestras exportaciones al mercado más dinámico del mundo; promover la inversión extranjera directa en los países miembros, especialmente la inversión directa en plantas y equipo; crear un clima de negocios más abierto y seguro en el cual los exportadores e inversionistas mexicanos y estadounidenses pudieran planear su inversión y producción con mayor confianza y certidumbre; y propiciar un incremento en la eficiencia y productividad del sector manufacturero mexicano mediante la especialización y el aprovechamiento de las ventajas de las economías de escala en un grado que no era posible anteriormente.

Por su parte, ciertas organizaciones sociales buscaron, tanto en el TLCAN como en los acuerdos paralelos, que los tres gobiernos asumieran un compromiso efectivo de proteger el medio ambiente y los derechos de los trabajadores. Además, en el TLCAN se incluyó un sistema de resolución de controversias que significó un nuevo tipo de experimento en gobernanza internacional.

Para alcanzar los anteriores propósitos, se buscó estimular el comercio trilateral por efecto del nivel más alto posible de liberación. Los negociadores se comprometieron a eliminar en un periodo máximo de quince años las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio trilateral, a

establecer reglas de origen claras y precisas, a facilitar el libre tránsito de productos en la región, a liberar las compras gubernamentales y a eliminar los obstáculos al comercio en sectores clave, como la agricultura, productos automotores, industrias textil, electrónica y energética. Además se incluyeron provisiones sin precedente en ningún otro acuerdo de este tipo para proteger los derechos de los inversionistas extranjeros.

El TLCAN significó en ese momento el primer acuerdo recíproco entre dos países desarrollados y uno en desarrollo. Pese a las grandes asimetrías que existían entre ellos, se basó en los principios de igualdad y completa reciprocidad. Este tratado creó la segunda área de libre comercio del mundo en tamaño, con 435 millones de personas y producción de 138 billones de dólares.

III. LOGROS Y LIMITACIONES DEL TLCAN

1. Logros

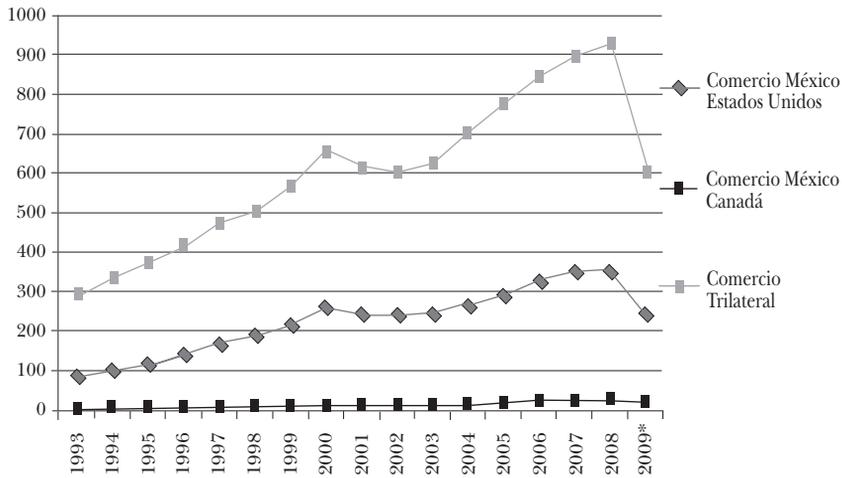
La finalidad central del Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue liberalizar el comercio y la inversión entre los tres socios norteamericanos. Esta meta principal se ha logrado con resultados que sobrepasan las predicciones de importantes estudios realizados antes de que terminaran las negociaciones. En efecto, los flujos comerciales entre los socios tuvieron un incremento sorprendente. Entre 1993 y 2008, el comercio aumentó a una tasa anual de 8.14%, cifra que supera a la tasa de 6.4% de promedio anual del comercio mundial. Entre 1993 y 2008, el comercio total entre los tres países aumentó 221.6%. Entre Canadá y Estados Unidos, el comercio total creció a más del doble, de manera que Canadá se posicionó como el socio comercial más importante de Estados Unidos. Entre México y Estados Unidos, el incremento del comercio también fue acelerado, a una tasa anual de 10%, y se cuadruplicó entre los años de 1993 y 2008, de 85 200 millones a 354 300 millones de dólares.

El año pasado el comercio total tuvo una fuerte caída, pues para octubre de 2009 sumó 611 000 millones de dólares, cifra considerablemente baja comparada a los 929 000 millones de dólares de 2008. Sin embargo, en noviembre de 2009 las exportaciones totales crecieron 10%, segunda tasa anual positiva desde octubre de 2008, solamente superada por la de diciembre de 2009, cuando las exportaciones totales se incrementaron a una tasa anual de 22.8%.² Esto último muestra claramente que la economía

² INEGI, Información oportuna sobre la balanza comercial de México durante diciembre de 2009, comunicado.

estadounidense se ha estabilizado y muestra una franca recuperación, y que de esa recuperación empieza a aprovecharse nuevamente nuestro país.

GRÁFICA 1
Comercio trilateral 1993-2009
(miles de millones de dólares)



Fuente: Importaciones de Estados Unidos: U.S. Census Bureau. Foreign Trade Statistics. Importaciones de México: Secretaría de Economía. Importaciones de Canadá: Gobierno de Canadá, Trade Data Online, Industry Canada.

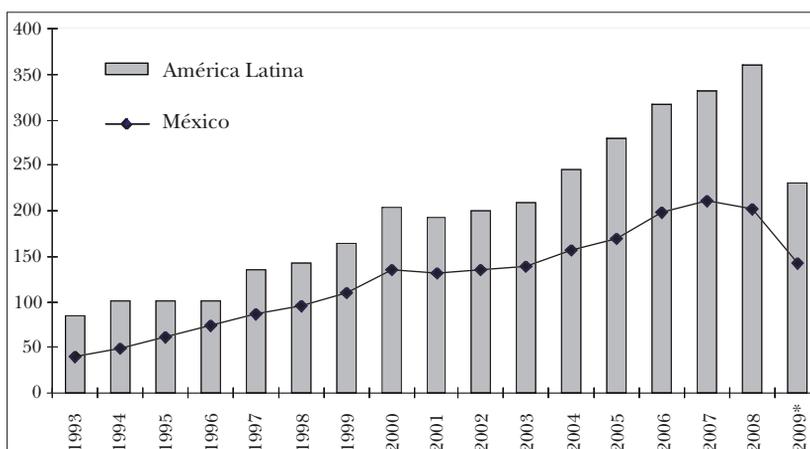
* Datos hasta noviembre de 2009.

Cuando se analiza el comercio exterior de Estados Unidos con México y se compara con otras regiones del mundo, es posible ver que el TLCAN ha favorecido al comercio exterior del país. Las importaciones estadounidenses procedentes de México crecieron de 39 900 a 201 700 millones de dólares entre 1993 y 2008, mientras que las del resto de América Latina sólo aumentaron de 84 600 a 360 800 millones de dólares en el mismo lapso. En el último año, las importaciones provenientes de México y de América Latina decrecieron, pues para octubre de 2009 las importaciones de América Latina sumaron 230 700, y las de México 142 400 millones de dólares (véase gráfica 2). Además, es posible ver que, cuando se la compara con los tres tigres asiáticos (Corea del Sur, Taiwán y China³) y con Gran Bretaña, la posi-

³ En los primeros años del TLCAN, México superó a China, pero una vez que este país ingresó a la OMC, alcanzó y rebasó a aquel.

ción de México ha sido privilegiada. Mientras que Estados Unidos importó en 2008 un poco más de 50 000 millones de dólares de Gran Bretaña, de México importó más de 200 000 millones de dólares. Además, la participación de México supera con mucho a la de Corea del Sur y a la de Taiwán (véase gráfica 3). En el último año, las importaciones de Estados Unidos provenientes de estos países tuvieron una fuerte disminución.

Gráfica 2
Estados Unidos: importaciones de América Latina y de México 1993-2009
(miles de millones de dólares)



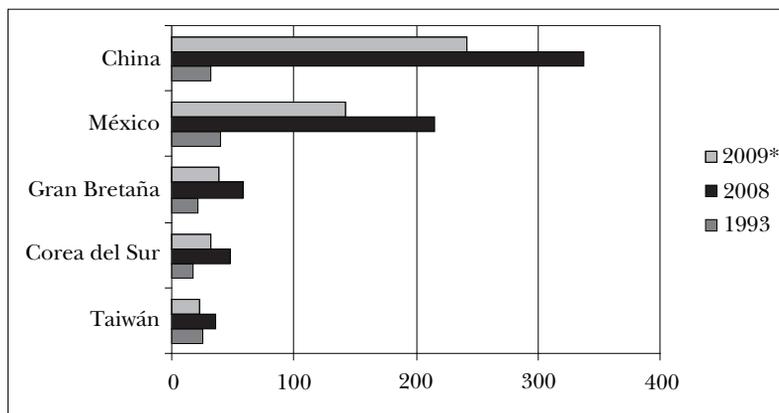
Fuente: US Bureau Census, Foreign Trade Statistics, 1993-2009.

* Datos hasta octubre de 2009.

Otros factores además del TLCAN explican parte de este crecimiento comercial trilateral; sobre todo la fuerte economía estadounidense en la década de 1990, la liberalización comercial unilateral y multilateral y la devaluación del peso mexicano en 1994-1995.⁴ Sin embargo, hay estudios empíricos que muestran persuasivamente que el TLCAN fue responsable de la *excepcionalmente* rápida expansión del comercio entre México y Estados

⁴ Krueger, *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA*, Cambridge, Mass., National Bureau of Economic Research, 1999, 32 pp. (NBER Working Paper 7429), en <http://www.nber.org/papers/w7429.pdf>; Flores Quiroga y De la Peña, "Las relaciones económicas de México con Norteamérica a 11 años del TLCAN", *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 73, febrero de 2005, pp. 21-50.

GRÁFICA 3
Estados Unidos: importaciones de México
y países seleccionados 1993-2009
(miles de millones de dólares)



Fuente: US Bureau Census, Foreign Trade Statistics, 2009.

* Con datos hasta octubre de 2009.

Unidos. En un estudio realizado por los economistas mexicanos Enrique Espinoza y Pedro Noyola en 1997,⁵ se demostró que los patrones del crecimiento comercial sector por sector sólo podían explicarse por la forma de la liberalización del TLCAN. Estudios más recientes llegan a conclusiones similares. Ben Goodrich, por ejemplo, utilizó técnicas de panel para evaluar el efecto causal del TLCAN en el comercio norteamericano. Llegó a la conclusión de que, en las seis direcciones, el tráfico de mercancías norteamericano se elevó sustancialmente y a menudo se duplicó si se compara con lo que habría sido el comercio sin el tratado.⁶

Una implicación importante del dinamismo del comercio bilateral es que cambió la composición del valor agregado del comercio mexicano. Por ejemplo, en 1985 el 62.4% de las exportaciones totales eran materias primas y productos mineros, cifra que disminuyó, pues para 1993 llegó a 19.6%. A la vez, las exportaciones de manufacturas crecieron de 1986 a 2008, y cada año sobrepasaron el crecimiento del PIB del producto interno manufacturero, convirtiéndose en el motor del producto interno. Cada vez más, Méxi-

⁵ Espinoza y Noyola, "Emerging Patterns in Mexico-US Trade", en Barry P. Bosworth *et al.*, *Coming Together? Mexico-US Relations*, Washington, D. C., Brookings Institute, 1997, pp. 25-50.

⁶ Ben Goodrich, "The Effects of Trade Liberalization on North American Trade", comunicación, Washington, D. C., Institute for International Economics, 2002.

co se ha transformado en un exportador de productos manufactureros con mayor grado de sofisticación.

El TLCAN es también un acuerdo sobre inversiones, destinado a facilitar tanto la inversión extranjera directa como la inversión de cartera. En esta área también ha tenido un impacto muy notable. En efecto, gracias al TLCAN, México ha sido capaz de atraer grandes cantidades de IED a México, de sus socios y del resto del mundo. En los países del TLCAN, la IED promedió 4 407 millones de dólares al año, de 1989 a 1994; esta cifra casi se duplica de 1995 a 2000 al alcanzar 7 071 millones de dólares. La IED en México proveniente de nuestros socios del TLCAN alcanzó 22 419 millones de dólares en 2001 y luego descendió a un promedio de 11 376 millones de dólares anuales entre 2002 y 2008 (véase el cuadro 1). La IED proveniente de Estados Unidos y Canadá disminuyó considerablemente de 2008 a 2009. En el primer semestre de este año, la IED proveniente de Canadá y Estados Unidos hacia México disminuyó 34%, comparado con el primer semestre del 2008.⁷

CUADRO 1
Flujos de IED a México antes y después del TLCAN

	<i>1989-1994</i>	<i>1995-2000</i>	<i>2001-2008</i>
Flujos totales	49 659	64 379	180 235.7
TLCAN	26 442	42 428	102 049.4
Resto del mundo	23 217	21 951	78 186.3
% países del TLCAN	53.2%	65.9%	56.62%

Los datos sobre México del periodo 1998-2000 no son comparables con los de periodos anteriores.

Fuentes: OCDE, 2000, para 1989-1998; Secofi, 2001, para 1997-2000 en México; Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, 2009, para datos de 2001 a 2008.

La conexión entre la liberalización de los intercambios de productos y servicios y el crecimiento de la inversión se ilustra por cuatro sectores en donde los lazos comerciales han sido más extensivos: la industria automovilística, los textiles y la ropa, la industria electrónica, y los denominados productos de tecnología avanzada. En estos cuatro sectores, una integración más profunda es claramente evidente entre las tres economías. Compañías canadienses, estadounidenses y mexicanas han reubicado sus instalaciones de producción y restablecido sus patrones de abasto en toda la región, y se han valido de fusiones y adquisiciones por toda América del Norte para fortalecer su posición competitiva. La recompensa ha sido, en gene-

⁷ Secretaría de Economía, Dirección de Inversión Extranjera, 2009.

ral, una mayor productividad y un nuevo papel para México en particular. Dentro de México, el TLCAN ha estimulado la elaboración de productos automovilísticos, textiles y ropa, electrónicos y de tecnología avanzada más sofisticados –más allá del mero ensamblaje– con trabajos significativos de investigación y desarrollo hoy realizados en México. Estos sectores también han sido importantes generadores de empleos bien pagados.

Lo anterior, sin embargo, no significa que los sectores mencionados arriba hayan mantenido su competitividad a lo largo de estos años y su participación en el mercado estadounidense, como es el caso de la industria textil y de confección que ha sido desplazada del mercado estadounidense por los productos de China y de India más competitivos. Igualmente ha habido otros sectores que no tuvieron el mismo tipo de flujos de capital como el sector agrícola que ha arrojado resultados mixtos en el TLCAN, en donde existen regiones dinámicas y exportadoras y otras de autoconsumo. Este sector se analizará en la sección IV de este trabajo.

La industria automotriz

Para las economías de los tres países, la industria automotriz desempeña un papel primordial en exportaciones, empleo, desarrollo industrial y tecnológico. Para México, este sector es el mayor exportador e importador de bienes manufacturados. La industria automotriz en México se benefició de todas las ventajas que establecen las políticas de comercio e inversión del TLCAN. La reestructuración le ha permitido incrementar su competitividad e integrarse con éxito en el mercado automotriz mundial. Esta industria es una fuente muy importante de divisas para el país.⁸

La industria automotriz en México mantuvo hasta 2008 un ritmo de crecimiento sostenido desde la entrada en vigor del TLCAN. La crisis de 1995 tuvo un efecto negativo en la producción de automóviles; hizo que las ventas nacionales disminuyeran 80%.⁹ Sin embargo, el TLCAN hizo posible

⁸ En 2006, según reportó la Secretaría de Economía, el superávit llegó a 10 000 millones de dólares. Secretaría de Economía, “El TLCAN y la industria manufacturera”, 2006, en <http://www.economia.gob.mx>.

⁹ No sólo la crisis del peso afectó la producción automotriz, la producción industrial en Estados Unidos entró en nueva crisis a principios del milenio al disminuir el consumo durante los primeros tres años. Esto afectó la producción basada en importaciones temporales en México y particularmente en la industria maquiladora; el crecimiento en el empleo de 12% anual durante 1994-2000 disminuyó 20% durante 2001-2003. No obstante, en la gráfica 4 se ve que la producción automotriz siguió creciendo. Carrillo, “Relocation from the USA: Work Models and Industrial Development in the Mexican Maquiladoras”, comunicación para el taller *High and Low-Wage Countries in Production Networks of the Automotive Industry. Relocation,*

que la industria se recuperara con increíble rapidez. La industria automotriz aporta por lo menos 20% del PIB manufacturero y sus exportaciones son su verdadero motor. Representa 12% del total de las exportaciones de México, y la quinta parte del total de las exportaciones de manufacturas.¹⁰ En 2008, General Motors abrió tres centros de operaciones con una inversión superior a 3 000 millones de dólares en los últimos cinco años. Ford anunció una inversión de 3 000 millones de dólares y Nemak, una firma mexicana de autopartes, expandió sus operaciones a más de trece países en Europa, Asia y América.¹¹ En el mismo año, México produjo 2 102 801 unidades, un aumento de 4% respecto a 2007, y exportó 3% más que el año anterior. El incremento es sustancial cuando se compara con la caída de 18% en las ventas que sufrió la industria automotriz en Estados Unidos. Actualmente, México es el décimo productor de vehículos en el mundo.

El aumento en la producción de autos compactos y medianos, y la demanda posterior de partes para los mismos favoreció el crecimiento exponencial en la producción de la industria de autopartes. El valor de la producción de autopartes en México alcanzó en 2008 la suma de 28 200 millones de dólares, lo que significa que la producción llegó a más del doble de la que había en 1995. Entre 1993 y 2006 las exportaciones mexicanas de automóviles a Estados Unidos y Canadá se multiplicaron por 2.5. De acuerdo con la Industria Nacional de Autopartes, se estima que al cierre del año 2009 el valor de la producción tuvo una contracción en dicho sector productivo cercana a la tercera parte. Asimismo, la pérdida en el sector ha sido sustancial, de manera que de enero de 2008 a octubre de 2009 se perdieron 131 668 empleos en el sector de autopartes, lo cual equivale a una pérdida de 23% de la plantilla laboral (tomando en cuenta los 27 940 empleos que se recuperaron de junio a octubre de 2009). La balanza comercial de autopartes de México con el mundo también se vio seriamente afectada. De acuerdo a los últimos datos disponibles, de enero a octubre de 2009 las exportaciones se contrajeron 34% anual en relación al mismo periodo de 2008, mientras que la demanda interna por autopartes importadas disminuyó 33% en el periodo de enero a octubre de 2009 en relación al mismo periodo de 2008.¹²

Durante el último año, la venta de automóviles también ha sufrido una reducción en sus ventas como consecuencia de la crisis global financiera.

Development Opportunities and Consequences for Work and Employment wzb, Social Science Research Center, Berlín, 29 y 30 de noviembre de 2007.

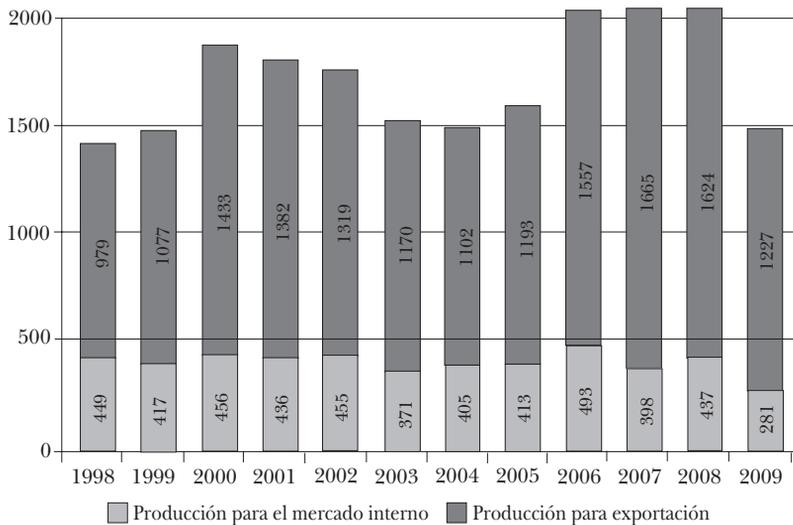
¹⁰ PROMEXICO, Inversión y Comercio, portal electrónico, en <http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/automotriz>

¹¹ *Id.*

¹² Los datos fueron proporcionados por la coordinadora de Estudios Económicos de la Industria Nacional de Autopartes (INA).

Chrysler redujo su producción 44% en 2009 con respecto a 2008. De igual manera, Ford Motors redujo 25% su producción y General Motors 31% en el mismo lapso.¹³ Pese a estas caídas en la producción ha habido una leve mejora. En noviembre de 2009 la producción para el mercado de exportación aumentó 69% con respecto a junio de ese mismo año, pasando de 85 295 a 144 157 unidades. La producción total de todas las empresas automotrices en México disminuyó 28% en el último año.¹⁴ La Industria de Autopartes, junto con el Banco Nacional de Comercio Exterior, otorgó, para mitigar los efectos de la crisis financiera, líneas de crédito por 425 millones de dólares en apoyos a los proveedores mexicanos de autopartes que exportan a las armadoras europeas, asiáticas y norteamericanas establecidas en Estados Unidos y Canadá.¹⁵

GRÁFICA 4
Producción de vehículos ligeros en México
(miles de unidades)



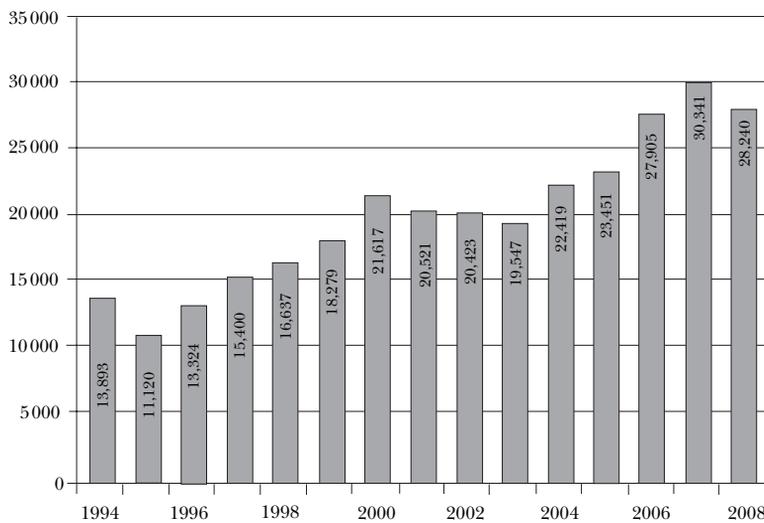
Fuente: Carrillo, "Relocation from the USA: Work Models and Industrial Development in the Mexican Maquiladoras", 2007. Para los años 2007 a 2009: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

¹³ Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), portal electrónico en <http://www.amia.com.mx> (Estadísticas).

¹⁴ PROMEXICO, Inversión y Comercio, portal citado.

¹⁵ Bancomext, boletín de prensa, 2 de junio de 2009.

GRÁFICA 5
Producción de auto-partes en México 1994-2008
(millones de dólares)



Fuente: Carrillo, 2007. Los años 2006-2008: Industria Nacional de Autopartes (INA).

La industria textil y de confección

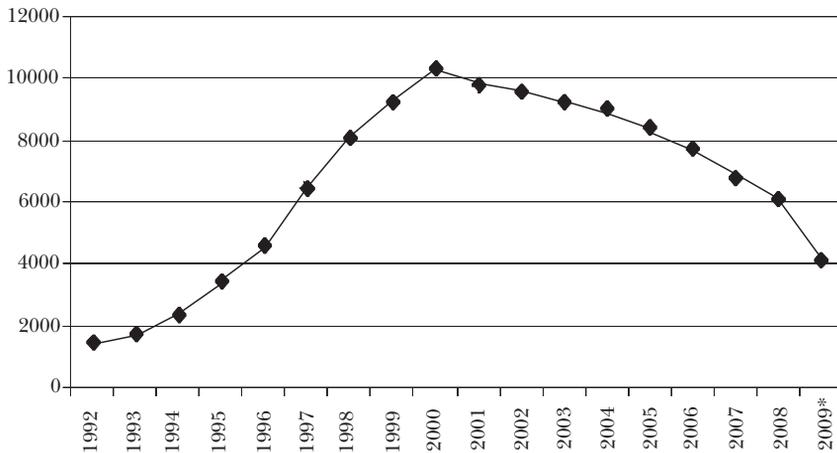
El TLCAN permitió el acceso casi irrestricto de las industrias textil y de confección al mercado de Estados Unidos y Canadá.¹⁶ Gracias al acceso preferencial al mercado externo y a otros acuerdos de libre comercio, la industria textil mexicana pudo superar el colapso de su mercado interno en 1995. Esta industria recibió durante los primeros diez años del TLCAN flujos importantes de capital y pudo incursionar de manera importante en el mercado estadounidense, con lo que llegó a convertirse en la principal proveedora de Estados Unidos en prendas de vestir. Diversas compañías textiles de la región y externas instalaron plantas de producción en México gracias a la localización geográfica y las garantías de acceso al mercado de estadounidense.

Durante el periodo de 2001 a 2003, sin embargo, la recesión de Estados Unidos y la competencia de otras naciones afectó negativamente a las in-

¹⁶ Hufbauer y Schott, *NAFTA: An Assessment*, Washington, D. C., Institute for International Economics, 1993, p. 45.

dustrias textil y del vestido; la primera cayó 20%, la segunda 28%. Además, las exportaciones no fueron suficientes para mantener a estas industrias, que en ambos sectores bajaron (16 y 15% respectivamente) y en México hubo una pérdida substancial del empleo en ambas industrias. Además, China desplazó a México como principal proveedor de textiles de Estados Unidos y su participación en el mercado cayó aproximadamente 3% a finales de 2003. A partir de ese año la declinación de las exportaciones de textiles ha sido constante.

GRÁFICA 6
Exportaciones mexicanas de textiles a EEUU y Canadá
(millones de dólares)



Fuente: Trade Stats Express, National Trade Data, 2009, para datos de Estados Unidos, y Trade Data Online, Industry Canada, 2009, para datos de Canadá.¹⁷

* Los datos de Canadá son hasta octubre y los de Estados Unidos hasta septiembre.

Actualmente, el sector textil genera 8.7% del empleo en este mismo sector (3617181 empleos). En 2008, México fue el cuarto proveedor de prendas de vestir en Estados Unidos después de China, Vietnam e Indonesia. Su participación ha disminuido en el mercado de importaciones estadounidense pasando de 7.4% en 2006 a 5.6% en 2008; en cambio, China

¹⁷ Se tomaron los criterios 313-316 del sistema de clasificación NAICS.

aumentó su participación de 25.9% en 2006 a 32% en 2008.¹⁸ Las exportaciones en 2008 siguieron manteniendo un comportamiento a la baja. Las exportaciones de ropa disminuyeron 11.8% de enero a diciembre del año pasado.¹⁹ Un sector de éxito en la industria de textiles es el de la mezclilla, pues en los primeros diez meses de 2009 las exportaciones mexicanas rebasaron a las chinas.²⁰

Industria electrónica

Como resultado del acceso preferencial al mercado norteamericano generado por el TLCAN y a los crecientes flujos de IED, la industria electrónica se ha convertido en uno de los exportadores más importantes de México. Así, para el año 2000, México se convirtió en el mayor socio comercial de Estados Unidos, sobrepasando a mercados clave como Japón, Canadá, Taiwán, Corea y Singapur, en gran parte gracias al TLCAN, pero perdió este lugar ante China en 2004.

La industria ha llevado a cabo una reingeniería y ha recuperado competitividad gracias a la implantación de un escalamiento en la cadena de producción industrial a productos de mayor valor agregado. La industria mexicana ha cedido a China los segmentos de mercado de bajas especificaciones y grandes volúmenes que involucran a productos como las computadoras, impresoras y consolas. Este segmento de mercado ha sido siempre altamente sensible a los costos laborales.

La industria mexicana reacondicionó las plantas para enfocarse en nichos de mercado que involucran productos confeccionados de bajos volúmenes y cuya fabricación se da con mano de obra calificada, tales como las computadoras con tecnologías de punta, instrumentos médicos y productos electrónicos automotrices. Como consecuencia, la producción de productos electrónicos se ha recuperado e igualmente lo han hecho las exportaciones, las cuales hacia Estados Unidos y Canadá crecieron 51% entre los años 2003 y 2008.

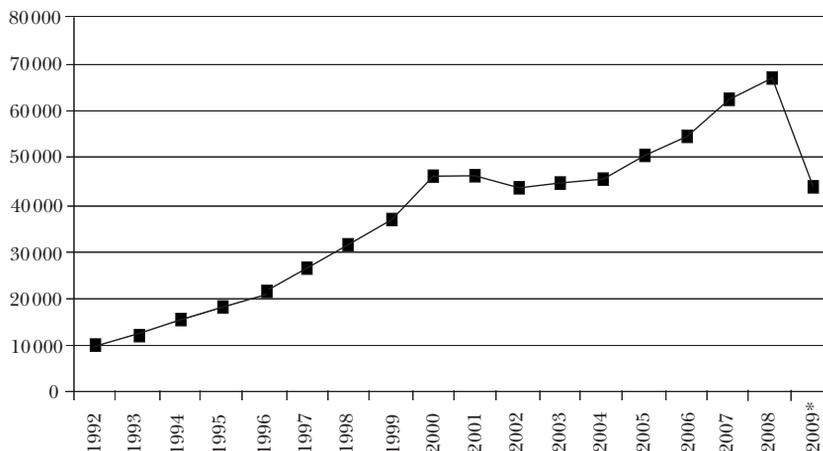
Sin embargo, en 2009 también cayeron las importaciones estadounidenses de estos productos, como se puede ver en la gráfica 7, aunque tuvieron un impacto menor cuando se las compara a las fuertes caídas que tuvieron otras industrias.

¹⁸ Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Información Estadística. Presentación de la situación actual, diciembre de 2008.

¹⁹ El 97.8% de las exportaciones totales se envió a países del TLCAN.

²⁰ Ulises Díaz, "Gana mezclilla de México en EU", *Reforma*, 14 de julio de 2009.

GRÁFICA 7
Exportaciones mexicanas de productos electrónicos a EEUU y Canadá
(millones de dólares)



Fuente: Trade Stats Express. National Trade Data, 2009 para datos de Estados Unidos, y Trade Data Online, Industry Canada, 2009, para datos de Canadá.²¹

* Los datos de Canadá son hasta octubre y los de Estados Unidos hasta septiembre.

Sector de Productos de Tecnología Avanzada (PTA)

Un sector en el que México ha avanzado en los últimos años y que sirve de claro ejemplo del tipo de producción que debemos promover para competir con China y otros gigantes asiáticos, es el que el gobierno estadounidense clasifica como productos PTA. En efecto, México exportó a Estados Unidos 40 300 millones de dólares de PTA en 2008, lo que representa un aumento de 148.9% desde 2002, y un salto de 68.1% desde 2005. De hecho, México vende más productos PTA a Estados Unidos que cualquier otro país desarrollado –más que Japón, más que Corea y Taiwán combinados, y más que Francia y Alemania juntas. México embarca nueve veces más que todo el resto de América Latina.

Más de la mitad de los embarques mexicanos de PTA a Estados Unidos proceden ya sea del área de opto-electrónica o de tecnología informática y de comunicaciones. Esta última ha tenido un crecimiento explosivo, porque se duplicó de 2005 a 2006 al pasar de 4 957 a 10 164 millones de dóla-

²¹ Se tomaron los criterios 334 y 335 de NAICS para Canadá y Estados Unidos.

res, y tuvo un asombroso incremento de 3285.7% de 2002 a 2008. Por lo que se refiere a tecnología informática y de comunicación, México vendió a Estados Unidos 20 600 millones de dólares en 2008. México es también el país con los costos de operación más competitivos para la industria aeroespacial. Según el estudio “Competitive Alternatives 2008” de KPMG, el país permite un ahorro de más de 30% en costos de operación en comparación con los líderes actuales de la industria.

Al igual que en el caso de los productos electrónicos, en 2009 también cayeron las importaciones estadounidenses de estos productos, como se puede ver en el cuadro 2, pero su impacto fue mucho menor cuando se compara a las fuertes caídas que tuvieron otras industrias. Prueba de ello es que las importaciones de Estados Unidos de estos productos en 2009 fueron más altas que en 2007; y hasta noviembre de 2009 estaban solamente 10.7% por debajo de las cifras de 2008.

CUADRO 2
Importaciones estadounidenses de productos
de tecnología avanzada provenientes de México
(millones de dólares)

	2002	2005	2006	2007	2008	2009*	% crecimiento (2002-2008)
Biotecnología	11.5	20.3	24.9	20.4	18	15	56%
Productos derivados de las ciencias	1 112.9	1 830.8	2 233.3	2 586.1	2 786	2 602	150.3%
Optoelectrónica	431.9	4 957.1	10 164.5	14 146.9	14 623.1	12 256	3 285.7%
Información y Comunicaciones	12 513.3	15 222.4	16 387.0	16 380.3	20 592.9	19 383.2	64%
Electrónicos	1 117.2	991.8	1 131.6	1 170.5	1 023.5	783	-8.3%
Manufactura flexible	581.3	527.9	456.1	432.6	438.7	323.5	-24.5%
Aeroespaciales	183.1	245.5	305.3	342	525.7	408.7	187.1%
Materiales Avanzados 60.6	311.6	185.9	187.7	183.6	255.6	190.1	-18%
Armamento	55.9	71.4	56.6	59.6	55.6	59.2	-5%
Tecnología Nuclear	0.0	0.0	0.1	.02	.8	0	-----
Total	16 196.2	23 990.7	30 887.2	35 322	40 319.9	36 020.7	410%

Fuente: cifras hasta 2006: US Census Bureau, citado en *Mexico Watch*, 2007. Para 2007-2009: Foreign Trade Statistics, US Census Bureau.

* Hasta noviembre de 2009.

2. Limitaciones del TLCAN

Aunque según he mostrado el TLCAN ha sido muy exitoso en promover nuestras exportaciones y para atraernos importantes flujos de IED, una cuestión inevitable es el efecto que ha tenido el crecimiento de los flujos comerciales y de la inversión que propició el TLCAN para la economía mexicana en su conjunto. Es decir, cuál ha sido su impacto sobre su ritmo de crecimiento, o el de los empleos o el del comportamiento de la balanza de pagos y en general el nivel de bienestar de la población. En esta sección, nos proponemos responder a estas cuestiones.

Para evaluar los efectos del TLCAN sobre la economía mexicana es importante recordar que el país experimentó en 1994-1995, el mismo año que el Tratado entró en vigor, una de las peores crisis económicas desde la Gran Depresión. La pregunta es si el TLCAN puede ser responsabilizado de esta crisis. Mi opinión es que esa crisis no puede atribuirse al TLCAN, sino a una combinación de factores políticos adversos, prácticas financieras erróneas y mala gestión en la política monetaria.²² También creo que la recuperación del derrumbe del peso de 1994-1995 fue notablemente rápida si se la compara con la recuperación del episodio de incumplimiento del servicio de la deuda y la devaluación que empezó en 1982.

La crisis del peso mexicano en 1995 provocó una recesión más profunda en la economía mexicana que la crisis de 1982, sin embargo la recuperación económica fue mucho más rápida de lo que se esperaba después del colapso financiero de ese año. Un elemento central para esta recuperación fue el TLCAN.²³ A causa del colapso del mercado interno, el mercado exterior se convirtió en el principal engrane del dinamismo económico.²⁴ El PIB se contrajo 6.2% durante 1995, pero de haberse mantenido estancadas las exportaciones se hubiera llegado a una caída libre de la economía de 11% según el Banco de México. Entre 1994 y 1995, las exportaciones crecieron 30%, en su mayoría dirigidas a Estados Unidos, y permitieron que México volviera al camino de la recuperación económica.²⁵

²² Moisés Naim y Sebastián Edwards (eds.), *Mexico 1994: Anatomy of an Emerging Market Crash*, Washington, D. C., Carnegie Endowment for International Peace, 1997.

²³ El programa de estabilización posterior a la crisis estuvo apoyado por un gran crédito de 50 000 millones de dólares de asistencia financiera de la comunidad financiera internacional. Parte de esta suma fue un crédito de 20 000 millones de dólares por parte del gobierno de Estados Unidos.

²⁴ Para fines de 1996, las exportaciones de estadounidenses a México se elevaron 37%, a pesar de que el consumo en México bajó 3.3% (U. S. Executive, *NAFTA Three Year Report*, julio de 1997).

²⁵ Durante los primeros seis meses de 1995, la caída real del PIB fue de más de 10%.

CUADRO 3
Comercio total de México 1991-2008
(miles de millones de dólares)

Año	Importaciones		Exportaciones			Comercio total	
	Valor	Cto. Anual Valor	Valor	Cto. Anual Valor	Valor	Cto. Anual Valor	
1991	50.3	%	41.2	%	91.5	%	
1992	64.0	27.30	46.1	12.07	110.2	20.44	
1993	65.3	2.04	51.8	12.20	117.1	6.30	
1994	79.3	21.39	60.8	17.34	140.1	19.59	
1995	72.4	-8.69	79.5	30.79	151.9	8.44	
1996	89.4	23.49	96.0	20.70	185.4	22.03	
1997	109.8	22.73	110.2	14.83	220.0	18.64	
1998	125.3	14.17	117.4	6.55	242.8	10.36	
1999	141.9	13.24	136.3	16.12	278.3	14.63	
2000	174.4	22.88	166.4	22.04	340.9	22.47	
2001	168.3	-3.47	158.4	-4.81	326.8	-4.13	
2002	168.6	0.17	160.7	1.46	329.4	0.80	
2003	170.9	1.35	165.3	2.86	336.3	2.09	
2004	197.3	15.41	189.2	14.42	386.5	14.92	
2005	221.4	12.22	213.9	13.10	435.4	12.65	
2006	256.0	15.64	249.9	16.79	505.9	16.21	
2007	283.2	10.61	272.0	8.85	555.2	9.74	
2008	310.1		292.6		602.7		

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México.

Comparada con los resultados de la devaluación de 1982, la recuperación de la caída del peso de 1994 fue notoriamente más rápida. La respuesta inmediata de México en 1982 fue una drástica reducción de importaciones, que combinada con pesadas cuotas de importación y aranceles prohibitivos crearon una fortaleza proteccionista. Las importaciones de México cayeron más de 50%, de 24 000 millones de dólares en 1981 a sólo 9 000 millones en 1983; México tuvo que esperar siete años para volver a los niveles de importaciones anteriores a la crisis.

En contraste, después de la crisis financiera de 1994, la membresía de México en el TLCAN garantizó la continuidad de su política comercial. Los compromisos internacionales de México limitaron la gama de acciones que pudieran hacerlo revertir su liberalización comercial, y tampoco el gobierno del presidente Zedillo consideró adecuado revertir esta liberalización. En realidad, México profundizó esta liberalización y se llegó en cerca de

dieciocho meses a los niveles de importaciones anteriores a la crisis.²⁶ Otro indicador revelador de la recuperación económica es la producción total. Después de la crisis de 1982, a México le tomó poco menos de nueve años volver a los niveles previos a la crisis de producción industrial total; en contraste, después de la peor etapa de la recesión de 1995, a México le tomó menos de dos años recuperar los niveles de producción de 1994.²⁷

Pero además, por primera vez en más de treinta años se observó en México una reducción en el déficit de la cuenta corriente externa, aun con el enorme crecimiento en las importaciones, que fue en promedio 19.3% anual de 1996 a 2000. El déficit en la cuenta corriente fue de solamente 11 600 millones en promedio y nunca excedió 18 000 millones, incluido el año 2001, cuando las exportaciones a Estados Unidos cayeron 5%. Este bajo déficit en la cuenta corriente se mantuvo en el periodo 2002-2007, lo cual muestra que la economía podía crecer más rápidamente que antes sin sufrir una crisis en la balanza de pagos, como había sido el caso desde la década de 1970 hasta 1994. Así, el déficit en cuenta corriente pasó de 2.8% del PIB en 2001 a 0.2% del PIB en 2006 debido a una disminución del déficit de la balanza comercial.²⁸

El libre comercio desempeñó un papel central en la recuperación de México. Las presiones inmediatas sobre el mercado financiero se suavizaron: las tasas de interés nominal a corto plazo y la inflación bajaron, y el total de las reservas internacionales se elevó arriba de los niveles anteriores a la crisis. México también mejoró su acceso a los mercados de capital internacional.

Al mismo tiempo, y probablemente como resultado de las lecciones que aprendió de la crisis de 1995, el gobierno mexicano se aseguró de aplicar a lo largo de la segunda mitad de los años noventa una política monetaria y financiera congruente con la política de apertura y de promoción de exportaciones. En efecto, luego de la aguda crisis de 1994-1995, las variables financieras tuvieron un desempeño sin precedentes. Se logró reducir la

²⁶ OMC, *Trade Policy Review: México*, Ginebra, WTO, 1997. Si bien la estabilización macroeconómica ha sido prioritaria para México desde la crisis financiera, la creciente apertura de la economía (medida por el comercio al PIB) y las reformas estructurales llevadas a cabo durante la mitad de la década de 1980 también ayudaron a la recuperación. La apertura económica creció de 38% en 1993 a 62% en 1998. Las reformas estructurales también se reforzaron con, por ejemplo, la mayor liberalización del régimen de inversión extranjera, la profundización del programa de privatización, las reformas en el Seguro Social y el sector bancario, y la creación de mercados de futuros.

²⁷ J. Heath, "The Impact of Mexico's Trade Liberalization: Jobs, Productivity and Structural Change", en Carol Wise (comp.), *The Post-NAFTA Political Economy: Mexico and the Western Hemisphere*, University Park, The Pennsylvania State University Press, 1998, p. 190.

²⁸ OMC, *Trade Policy Review: México*, Ginebra, WTO, 2008.

inflación de 22.5% en promedio en 1995-2000, a 3% en 2007; se estabilizaron las tasas de interés, los cetes a 28 días pasaron de 26.8% en promedio en 1995-2000, a 7.83% en 2007; mientras que el régimen de tipo de cambio flexible propició una mayor estabilidad en dicha variable.²⁹ Asimismo, la deuda externa bruta total de México disminuyó en relación al PIB a lo largo de este periodo, reduciéndose del 25.3% del PIB al 14.3% a junio de 2007.

Todo lo anterior propició que los niveles de riesgo-país se redujeran de forma sustancial. A mediados de 2008, México contaba con *grado de inversión* otorgado por diversas calificadoras internacionales. Esto significaba que los factores de protección en México eran considerados suficientes para una inversión prudente, aunque su riesgo varía en los ciclos económicos. A su vez, la estabilidad monetaria y un creciente mercado de capitales internos han facilitado en años recientes la sustitución de la deuda interna por la externa, tanto en el sector privado como en el público.

Esto permitió a México superar el obstáculo que ha afectado por décadas a muchas economías de nuestra región que no conseguían emitir deuda de largo plazo en moneda local a interés de tasa fija. Más de tres cuartas partes de la deuda del gobierno federal se encuentran ahora en moneda local y más de la mitad de la deuda interna está contratada a tasas de interés nominales a un año o más, en contraste con el 14% en el año 2000. El gobierno mexicano reforzó el perfil de su deuda en años recientes, durante un periodo de amplia liquidez en los mercados internacionales, para reducir su vulnerabilidad a los riesgos de fluctuaciones en los tipos de cambio de las tasas de interés.

En los últimos años, las necesidades de endeudamiento del sector público consumieron menos de 15% del flujo anual del ahorro financiero interno a diferencia del casi 70% en el año 2000, lo cual liberó más recursos para préstamos al sector privado. La inflación en México se incrementó en 2008, como en el resto del mundo, 5%, pero en 2009 y pese a la aguda crisis económica la tasa decreció por debajo de 5% y las expectativas sugieren que se mantendrá a la baja, gracias a la mayor credibilidad del banco central en los mercados.

La combinación de un banco central autónomo, un tipo de cambio flotante y una política monetaria que busca controlar la inflación, ha dado a México mayor flexibilidad para cubrir su deuda, lo que reduce el riesgo de la dependencia de mercados internacionales volátiles.

²⁹ A partir de 1995, México ha tenido un tipo de cambio flotante, que confirmó ser el régimen más apropiado, ya que permitió que México se ajustara sin exabruptos a los choques externos de las crisis de Asia y Rusia en 1997-1998. El tipo de cambio flotante es responsable de gran parte del éxito de las exportaciones mexicanas y del control del déficit comercial dentro de límites manejables.

En resumen, el TLCAN y las reformas internas que propició ayudaron a superar las crisis financieras agudas de 1995 y las subsecuentes de 1997 y 1998, así como la desaceleración de la economía estadounidense que se inició en el año 2000 y se agudizó a raíz de los ataques del 11 de septiembre de 2001. El TLCAN fue clave para estabilizar la economía mexicana.

Sin embargo, la estabilidad macroeconómica no fue suficiente para un crecimiento económico amplio y sólido. La economía mexicana creció a un promedio anual de sólo 3.3% de 2003 a 2007, lo cual, si bien contribuyeron hasta 2008 a reducir la pobreza y a mejorar los indicadores de desarrollo humano, es un nivel de crecimiento inferior al ritmo de los países de nuestra región por no mencionar a países como Corea, India o China y de hecho resulta muy por abajo del que tuvimos durante el periodo de sustitución de importaciones.

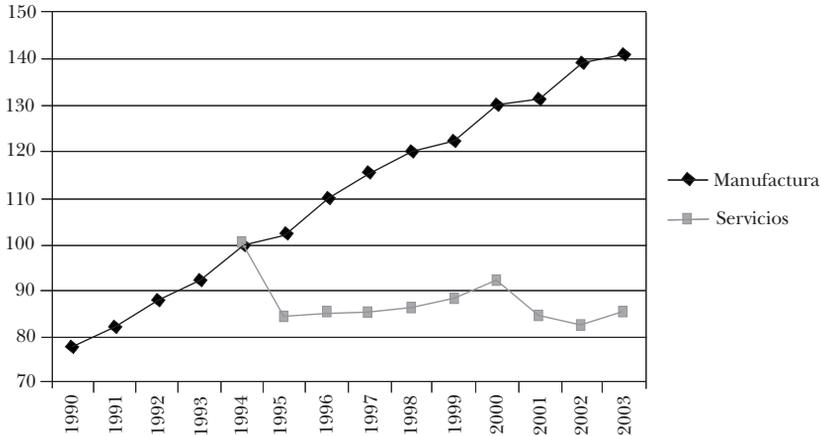
Con todo, no se puede responsabilizar a los acuerdos comerciales de todas las deficiencias financieras y estructurales que desaceleran (o incluso revierten) el progreso económico. Dentro de una estrecha esfera comercial, el TLCAN ha rendido frutos más allá de las expectativas de sus promotores. ¿Qué explica entonces la falta de un crecimiento más robusto y sólido de la economía mexicana? Esto se verá en la próxima sección.

IV. FALTA DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Como se explicó anteriormente, las exportaciones y la IED fueron los motores principales del crecimiento económico en México desde 1995 hasta 2008 y ambos elementos se encuentran estrechamente vinculados al TLCAN. A su vez las exportaciones y la IED se han concentrado principalmente en el sector manufacturero y esto ha dado como resultado que la productividad en dicho sector se haya incrementado considerablemente. Como se muestra en la gráfica 8, en el periodo entre 1994 y 2003 la productividad en el sector manufacturero se incrementó 41%. Sin embargo, la productividad en el sector servicios, el cual emplea a la mayor proporción de la fuerza de trabajo, ha ido en declive permanente. El resultado neto ha sido que el crecimiento agregado de la productividad ha sido sólo de 1% al año.

Estos datos de baja productividad y cifras de crecimiento económico reflejan mercados estancados, mala infraestructura y una baja competitividad en comparación a otros países de desarrollo equiparable. Algunos sectores de la economía mexicana son competitivos y dinámicos gracias a las reformas efectuadas en décadas recientes para abrirlos al comercio y a la inversión. Sin embargo, otros sectores sufren de baja competitividad,

GRÁFICA 8
Productividad en México por sector, 1990-2003
1994=100



Fuente: "The Second Mexican Revolution: Economic, Political, and Social Change since 1980", en Stephen Haber *et al.*, *Mexico since 1980*, Nueva York, Cambridge University Press, 2008.

en su mayoría debido al legado del "corporativismo" económico y el modelo político que sufrió el país durante gran parte del siglo xx.

El objetivo primario del sistema corporativista se centró en mantener el control político por medio de una élite extendida en los niveles de la sociedad, no en el uso eficiente de los recursos. Gran parte del modelo económico corporativo ha desaparecido en la actualidad, gracias a las reformas económicas de las últimas dos décadas (especialmente el TLCAN). Sin embargo, algunos sectores clave de la economía que tienen influencia en el resto de la economía continúan padeciendo el legado de falta de competitividad del pasado corporativo e imponiendo una carga a todo el país. Por ejemplo, la persistencia de los monopolios del sector público (como el petróleo) y su amplia presencia en áreas clave como el gas y la electricidad, que se combinan con un bajo nivel de competencia en otros sectores (como las telecomunicaciones), mantienen los costos altos de manera artificial y reducen las perspectivas de inversión y crecimiento.

La OCDE ha demostrado que las barreras para la IED en México son mayores que en el promedio de sus países miembros a lo largo de todos los sectores que proveen insumos para toda la economía, y que son de primordial importancia para el desempeño global y la competitividad de la misma.

Estas barreras se concentran en los sectores de servicios y de infraestructura como son el financiero, servicios a negocios, la energía, la infraestructura relativa al transporte, la cual incluye transporte terrestre, los puertos, los aeropuertos y las telecomunicaciones.

CUADRO 4
Cálculo de la OCDE de restrictividad regulatoria
a la IED por sector en México*

	<i>México</i>	<i>Promedio de la OCDE</i>	<i>Clasificación de 29 países (mejor a peor)</i>
Servicios de negocios	0.206	0.152	21
Telecomunicaciones	0.356	0.184	24
Construcción	0.125	0.074	24
Distribución	0.125	0.072	24
Finanzas	0.502	0.152	24
Hoteles y restaurantes	0.125	0.072	24
Transporte	0.428	0.299	26
Electricidad	1	0.326	24
Manufactura	0.125	0.076	29
Total	0.278	0.187	28

Fuente: OCDE, *OECD Economic Surveys: Mexico*, París, OCDE, septiembre de 2007 (vol. 2007/18).

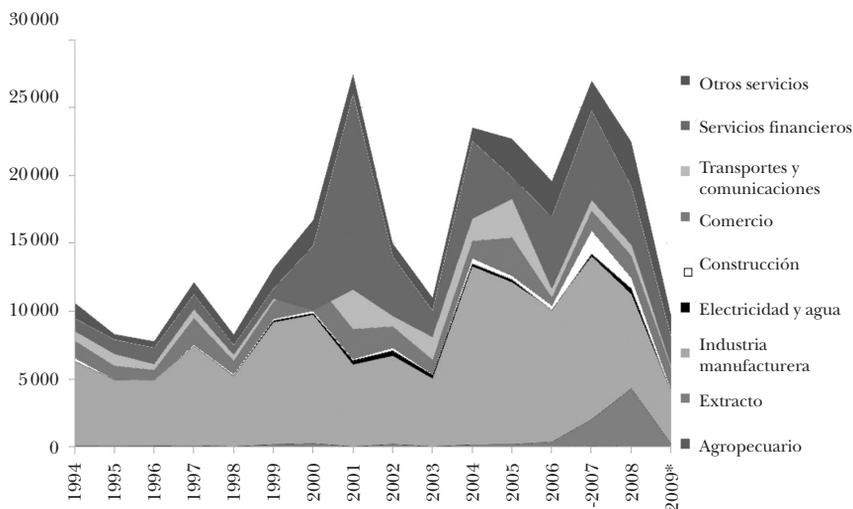
* Escala del índice de 0-1 de menos a más restrictivo.

Dado lo anterior, no debe sorprender que las restricciones impuestas en los sectores mencionados son un factor importante de la disminución de flujos de capital extranjero al país que se ha mostrado en los últimos años. De hecho, algunos analistas calculan que la reducción de las barreras a la IED que existen en México en esos sectores, al nivel de las prevalecientes en el país menos restrictivo miembro de la OCDE, incrementaría el monto de la IED en México en 50%.³⁰ En efecto, en aquellos sectores en que las barreras son bajas, tales como en el manufacturero o en aquellos en los que han sido reducidas recientemente (como servicios financieros), se han mostrado aumentos en los flujos de capital extranjero. Así, de 1994 a 2005 el 50% del flujo de IED a México se ubicó en el sector manufacturero, lo cual reveló la importancia de la ventaja comparativa de México y su proximidad a los Estados Unidos. Sin embargo, la IED en el sector manufacturero no ha

³⁰ Nicoletti *et al.*, *Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment*, París, OCDE, 2003 (OECD Economics Department Working Papers, núm. 359).

sido complementada por flujos de IED en los sectores de infraestructura y de servicios complementarios. La principal excepción a lo anterior son los servicios financieros en donde las restricciones a la participación extranjera en la propiedad de los bancos fueron recientemente eliminadas (véase la gráfica 9). Como resultado de lo anterior, México cuenta en la actualidad con plantas manufactureras muy eficientes en sectores tales como el automotriz, pero estas inversiones se ven afectadas de manera negativa por la carencia de una adecuada infraestructura y servicios así como de insumos importados a precios competitivos.

GRÁFICA 9
Ingreso bruto de IED por sectores
(millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía, 2010.

* Los datos de 2009 son hasta el tercer trimestre de 2009.

Lo anterior lleva a concluir que para que nuestro país pueda colocar a la economía en una senda de mayor crecimiento económico y atraer mayores flujos de IED, necesitamos llevar a cabo reformas complementarias dirigidas a mejorar la eficiencia, calidad y cantidad de los servicios de infraestructura. La eficiencia en la infraestructura del transporte tiene un efecto directo sobre los flujos de comercio doméstico e internacional al reducir la frecuencia de entregas y los costos de transporte, mientras que la eficiencia en los servi-

cios de energía eléctrica y de telecomunicaciones afecta la competitividad/costo de las empresas mexicanas y extranjeras ubicadas en México.

La desigualdad regional

La ausencia de una infraestructura adecuada y de servicios públicos de calidad a su vez explica los efectos desiguales del libre comercio y de la IED a lo largo de las diferentes regiones del país. Las exportaciones y la IED han sido los motores principales del crecimiento económico, pero sus efectos son desiguales.

La fuerza motriz fundamental de las exportaciones y de la actividad manufacturera ha sido la región norte y en especial la región fronteriza. Al sur de la frontera, el área industrial al norte de la ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Aguascalientes han experimentado también un crecimiento fuerte en actividad industrial y en exportaciones. Estas regiones se localizan todas en el corredor norte a partir del centro de México y al este u occidente.

Desafortunadamente todas estas actividades han incrementado las disparidades regionales ya que los estados del sur de este país (con excepción de Yucatán) no han atraído el mismo nivel de inversión y actividad productiva, precisamente por la ausencia de una adecuada infraestructura y de servicios públicos de calidad. Este problema se agrava por las limitantes presupuestales que han impedido que el gobierno federal invierta en infraestructura y servicios sociales. La carencia de oportunidades en el sur, a la vez que existe una creciente actividad productiva y exportaciones en el norte, da como resultado los grandes flujos de migrantes provenientes de los estados sureños con dirección a la frontera norte y eventualmente en forma indocumentada a los Estados Unidos.

Por otra parte, el relativamente fuerte crecimiento en el norte ha añadido presiones sobre la infraestructura pública y los servicios sociales, lo que implica en algunos casos condiciones ambientales sumamente pobres, carencia de agua y otros servicios públicos en algunas ciudades nortenas. Teniendo en cuenta lo anterior, el gobierno del presidente Vicente Fox (2000-2006) propuso a los gobiernos de Estados Unidos y Canadá, en particular al primero, la creación de un fondo regional tipo Unión Europea para mejorar la situación de las regiones menos desarrolladas del país. Sin embargo, esta propuesta tuvo poca resonancia en los gobiernos estadounidense y canadiense.

Paralelamente y a fin de mejorar la situación de las regiones del sur del país, anunció al inicio de su gobierno el ambicioso Plan Puebla-Panamá, estrategia de desarrollo regional de infraestructura con el fin de conectar a

México con América Central por medio de más carreteras, telecomunicaciones y puertos marítimos. Este plan, que ha sido retomado por el gobierno actual del presidente Felipe Calderón, sin embargo, dependía de la posibilidad de incrementar los ingresos fiscales del gobierno federal, lo que recientemente se hizo tras la aprobación de la reforma tributaria en 2007 y 2009, la cual amplía la base del impuesto a la renta. No es de extrañar entonces que el gobierno haya anunciado un plan nacional de infraestructura que va dirigido a satisfacer esta importante carencia. Esperemos que la crisis de liquidez que desataron las hipotecas *subprime* no lleve como en el pasado a cancelar las inversiones que se tienen programadas para este sector.

El sector agropecuario

A diferencia de lo que ocurre en el sector manufacturero, el TLCAN ha tenido diferentes efectos en el sector agrícola de México, donde una floreciente agroindustria coexiste con un sector tradicional y atrasado de autoconsumo. El primero ha sido capaz de incrementar sus exportaciones como resultado de un mejor acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá, mientras que el segundo no ha podido adquirir las ventajas que los beneficios del TLCAN tienen en términos de inversión e incremento de la producción.

Desde que entró en vigor el tratado, el comercio trilateral se ha triplicado.³¹ En 2006 las importaciones mexicanas de productos agroalimentarios ascendían a 11 600 millones de dólares, lo cual representa un incremento de 189%.³² Para 2007 esta cifra se incrementó a 13 300 millones de dólares y en 2008 sobrepasó los 15 000 millones de dólares. De igual manera, para 2006, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos superaban los 10 200 millones de dólares.³³ Entre 1993 y 2008, las exportaciones estadounidenses a México se expandieron a un ritmo anual de 10.4%, a la vez que las importaciones de México crecieron a un ritmo de 9.7% anual.³⁴ Con ello, el comercio agroalimentario entre Estados Unidos y México pasó de 7 300 de

³¹ Steven Zahniser y Zachary Crago, "NAFTA at 15, Building on Free Trade", U. S. Department of Agriculture, 2009 (Outlook Report, núm. WRS-09-03).

³² Secretaría de Economía, "El TLCAN y el sector agroalimentario", 2006, en <http://www.economia.gob.mx>

³³ U. S. Department of Agriculture, "Mexico Agricultural Economy and Policy Report", febrero de 2009.

³⁴ U. S. Department of Agriculture, "NAFTA, Canada and Mexico: Mexico Trade", Briefing Rooms, 2009, en <http://www.ers.usda.gov/Briefing/NAFTA/MexicoTrade.htm>.

millones en 1994 a 20 100 de millones de dólares en 2006.³⁵ En promedio, el déficit comercial con Estados Unidos de 2006 a 2008 ha sido de 3 050 millones de dólares anuales.

Hoy en día, México es el primer proveedor de Estados Unidos en 226 productos de los 2 070 que conforman la tarifa estadounidense. En 2008, México representó alrededor de 13.9% de las exportaciones agrícolas de Estados Unidos y 13.5% de las importaciones. Estados Unidos es el mayor destino y origen del comercio de productos agroalimentarios, al comprar 78% de las exportaciones mexicanas y abasteciendo 76% de las importaciones mexicanas en esta categoría.³⁶

El dinamismo exportador se concentra en los productores de frutas y hortalizas del norte y oeste de México, quienes han sido tradicionalmente competitivos y tienen acceso al crédito. Estos productores no se dedican a la agricultura de subsistencia tradicional de México, la cual se concentra en su mayor parte en las zonas centrales y del sur del país. La dicotomía entre la producción de subsistencia tipo ejido y la agricultura orientada a la exportación ha hecho que el gobierno introduzca una serie de políticas dirigidas a mejorar la competitividad de la primera, la cual incluye a un 40% de la fuerza de trabajo rural.³⁷

En 1992 se introdujo una reforma al artículo 27 constitucional a fin de permitir la venta, renta o hipoteca de las tierras ejidales cuando se contara con el consentimiento de la comunidad constitutiva del ejido. En 1994 se reglamentó la reforma mediante la creación del Programa de Certificación de Derechos Ejidales-Comunales (Procede) a fin de delinear y certificar las propiedades ejidales y así facilitar la creación de mercados de tierras ejidales. Esta reforma se introdujo con el objetivo de incrementar y mejorar el acceso a créditos y financiamiento para los productores ejidales, lo que les permite utilizar su tierra como garantía de los créditos. Adicionalmente el gobierno estableció el Programa de Apoyo Directo a Productores Mexicanos (Procampo), que proporciona pagos de capital que aseguren un ingreso mínimo para 2.9 millones de campesinos que cultivan 14 millones de hectáreas de productos básicos.

Esta importante reforma, sin embargo, no ha logrado conseguir sus principales propósitos. Un número limitado de ejidatarios ha certificado sus tierras y títulos de propiedad y la mayoría de las transacciones siguen conduciéndose de manera informal y sin registrarse, quizá debido –en opi-

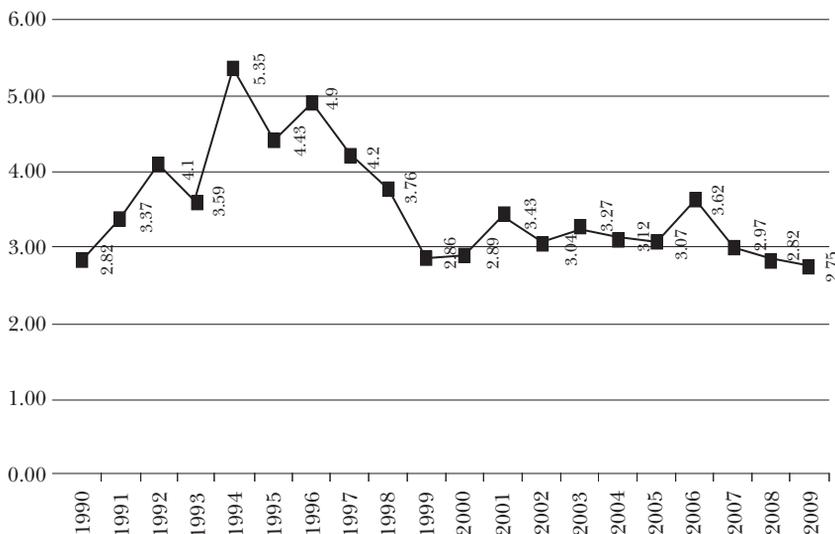
³⁵ U. S. Department of Agriculture, "Fact Sheet: North American Free Trade Agreement (NAFTA)", enero de 2008, en <http://www.fas.usda.gov/info/factsheets/NAFTA.asp>

³⁶ U. S. Department of Agriculture, "NAFTA, Canada and Mexico: Mexico Trade".

³⁷ Dentro de éstos la mayoría se dedican a la producción de maíz.

nión de ciertos autores– al hecho de que se sujetan a impuestos.³⁸ Como resultado de lo anterior, los acreedores privados han mostrado poca disposición a conceder crédito y financiamiento a los ejidatarios con títulos de Procede ya que la ley no autoriza que la tierra sujeta a esos títulos pueda ser embargada en caso de incumplimiento del préstamo. También, y quizá por los mismos motivos, en la primera mitad de esta década se redujeron tanto el gasto gubernamental para fomentar el desarrollo agropecuario del país como la canalización del crédito de la banca desarrollo y la privada. Esto puede constatarse en las gráficas 10, 11 y 12. El resultado ha sido que la productividad de las tierras ejidales o con certificación de Procede no ha mejorado.

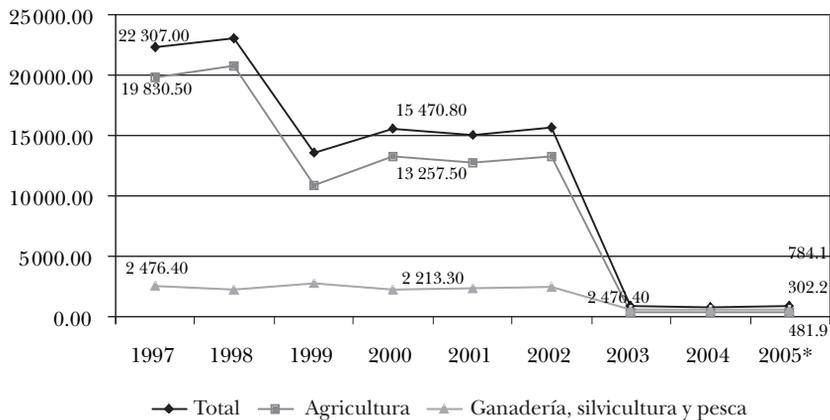
GRÁFICA 10
 Gasto programable del ramo agricultura, ganadería,
 desarrollo rural, pesca y alimentación
 (porcentaje del gasto programable total)



Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Estadísticas Oportunas de Finanzas Públicas, 2010.

³⁸ Stephen Haber *et al.*, *Mexico since 1980*, Nueva York, Cambridge University Press, 2008.

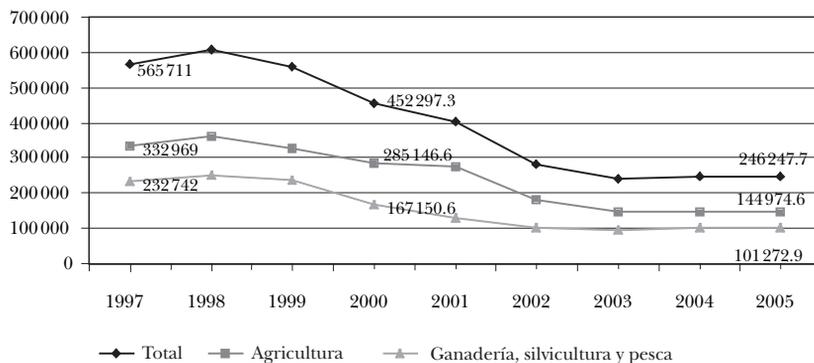
GRÁFICA 11
 Contracción real del crédito otorgado por la banca
 de desarrollo entre 1997 y 2005
 (millones de pesos)



* Tercer trimestre de 2005.

Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, INEGI.

GRÁFICA 12
 Contracción real del crédito otorgado por la
 banca comercial entre 1997 y 2005
 (millones de pesos)

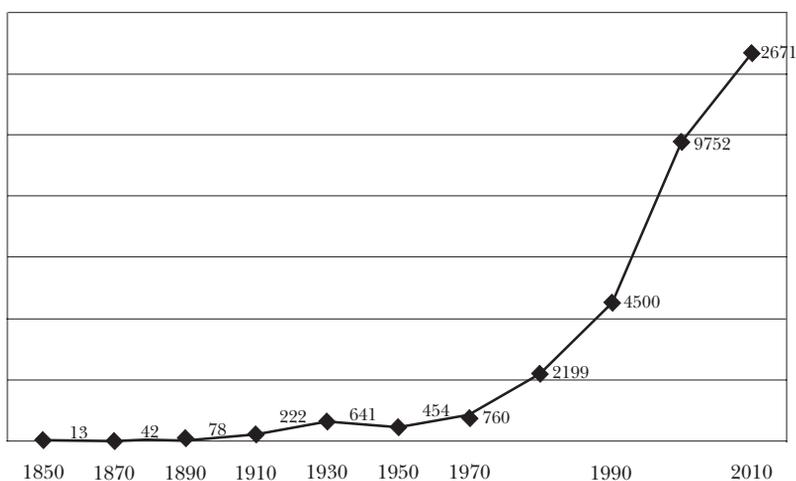


Fuente: Datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La presión impuesta a los pequeños productores, sumada a la creciente brecha de los niveles salariales entre México y Estados Unidos, ha provocado un dramático incremento en la migración a Estados Unidos a partir de los años noventa. Se calcula que los flujos alcanzan cifras de hasta medio millón de personas por año.³⁹ A pesar de que el crecimiento de la población de inmigrantes ha disminuido a partir de 2006, los 12.7 millones que se contabilizaron en 2008 representan diecisiete veces el número registrado en 1970. El 59% de ellos (7 millones) son indocumentados y son el grupo de inmigrantes más numeroso en Estados Unidos⁴⁰ (véase la gráfica 13).

GRÁFICA 13

Inmigrantes mexicanos en Estados Unidos de la década de 1890 a 1990



Fuente: Pew Hispanic Center, “Mexican Immigrants in the United States”, boletín informativo, Washington, D. C., Pew Research Center, 15 de abril de 2009.

³⁹ Una cuestión importante de señalar al respecto de la emigración de mexicanos a Estados Unidos, es que el país ha mantenido la estabilidad social a pesar del bajo crecimiento gracias en parte a la emigración masiva a los Estados Unidos. Alrededor de 10% de la población nacida en México y casi 15% de la población en edad de trabajar, viven ahora en los Estados Unidos. El mercado laboral local se ha ajustado a este éxodo, con salarios que reflejan la ausencia de estos trabajadores del mercado mexicano. Las remesas de los trabajadores en el extranjero han cambiado el patrón de la balanza de pagos de México e impulsado la demanda de consumo local. La dependencia de la emigración y el flujo de entradas proveniente del extranjero es una característica estructural de la economía mexicana y hasta de su tasa de crecimiento. **Haber et al.**, *op. cit.*

⁴⁰ Pew Hispanic Center, “Mexican Immigrants in the United States”, boletín informativo, Washington, D. C., Pew Research Center, 15 de abril de 2009.

En resumen, aunque la apertura y el TLCAN han puesto presión sobre los productores agrícolas para mejorar su productividad no pueden considerarse como las principales causas de los problemas del sector agrícola. La realidad es que los problemas del sector agropecuario en la actualidad se originan en carencias que vienen de décadas anteriores y en la falta de acciones dentro de México. Entre éstas destacan: una limitada inversión y gasto en infraestructura, poco acceso al crédito, la volatilidad en los precios internacionales y la falta de modernización tecnológica.

La crisis de 2008 y retos a futuro

A lo largo del año 2008 y hasta el mes de octubre, México se encontró en una posición más sólida que en décadas anteriores para soportar las consecuencias del bajo crecimiento de Estados Unidos, gracias al TLCAN y a las reformas que habían fortalecido sus finanzas públicas y su sistema monetario. Las necesidades de endeudamiento del sector público, que incluyen al gobierno central y a instituciones públicas como el IPAB (el fondo de protección de los depósitos bancarios), así como el programa Pidiregas (principalmente para inversiones de PEMEX), se habían mantenido por tres años por debajo de 1% del PIB. Este bajo nivel de endeudamiento había reducido gradualmente la carga de la deuda. La fortaleza financiera también se explicaba por la aprobación en 2007 de la reforma tributaria y por la reforma en ese mismo año del sistema de pensiones de los servidores públicos federales, lo que condujo a crear más fondos de pensiones que incrementaron el tamaño del mercado local de capitales.

La integración económica, por su parte, había ayudado a estabilizar la economía, aun cuando no se habían producido tasas de crecimiento espectaculares. México estaba logrando una mejoría lenta pero sostenida en su nivel de vida. La estabilidad, las tasas de crecimiento económico moderadas y los programas sociales innovadores estaban contribuyendo a reducir el nivel de pobreza y elevando los indicadores de desarrollo humano y de una clase media en aumento.

Desde una perspectiva política también había signos favorables y optimistas, como una creciente disposición de los principales actores políticos a ocuparse del debate de los temas clave para el país: educación, salud, medio ambiente y competitividad. Por ejemplo, durante 2008, el Congreso llevó a cabo debates exhaustivos sobre la reforma al sector energético propuesta por el presidente Calderón, la cual buscó fortalecer a PEMEX tanto financiera como administrativamente, así como incrementar módicamente el papel del sector privado en la industria petrolera. Tales tendencias eran

un buen augurio para la capacidad del país de modernizarse y prosperar, aunque lentamente.

Este trasfondo sin duda explica la excesiva confianza del gobierno federal mexicano de que se podía sostener la estabilidad macroeconómica una vez que llegó en el último trimestre del 2008, la crisis de las hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos. Ésta causó un fuerte impacto en los mercados financieros de ese país y en los europeos, y se ha manifestado en un problema de liquidez y solvencia que afecta el funcionamiento de los mercados de crédito a nivel global. Ante esta crisis, las respuestas de las autoridades de las economías desarrolladas, con diferentes matices, se han centrado en proporcionar liquidez y en recapitalizar a las instituciones financieras que lo requieran. Sin embargo, a pesar de los enormes esfuerzos realizados, la volatilidad sigue dominando ante la incertidumbre sobre la duración e intensidad de la crisis financiera, por una parte, y al respecto de los efectos operativos de las medidas adoptadas y de la distribución de los costos de éstas entre los diferentes agentes económicos. De hecho, pese a los esfuerzos mencionados, la situación llevó a una recesión que algunos analistas comparan a la que se disparó con la Gran Depresión en la década de 1930 del siglo pasado y que se ha propagado al resto del planeta con una rapidez y profundidad sin parangón en la historia reciente.

Ante esta situación, las llamadas economías emergentes, entre las que se encuentran México y muchos países de América Latina y el Caribe, parecían estar bien “blindadas” financieramente contra el efecto de contagio de la recesión del mercado estadounidense y de otros países desarrollados, por lo menos hasta el último trimestre de 2008, cuando se hicieron evidentes los signos de una profunda recesión en todo el Hemisferio Occidental, al igual que en el resto del globo terráqueo. Para enfrentar la inestabilidad financiera y la recesión económica, los gobiernos latinoamericanos –al igual que los de la mayoría de otras latitudes– han anunciado diversas medidas anticíclicas.

En el caso de México, debido a nuestro historial de haber atravesado varias crisis económicas desde 1982 y a la confianza que generaba la solidez macroeconómica alcanzada durante los últimos años, las primeras reacciones a la recesión mundial fueron de mucho menor asombro; de hecho durante varios meses funcionarios del gobierno mexicano alardearon de que el país estaba blindado contra la crisis económica mundial. Esta confianza además se fundamentó en medidas que el gobierno federal adoptó previendo el deterioro de los precios del petróleo; tal fue el caso de las coberturas que permitieron financiar buena parte de la caída de dichos precios en 2009, aunque no fueron suficientes para prevenir efectos negativos sobre las finanzas públicas.

Sin embargo, conforme se mostraron los efectos de la turbulencia financiera y económica mundial, el gobierno federal y los gobiernos de los estados han adoptado diversas medidas dirigidas a aliviar los peores efectos de la crisis.⁴¹ Entre aquellos efectos hubo un menor acceso al financiamiento externo, tasas de interés más elevadas, golpes a la bolsa mexicana por las tendencias mundiales, reorientación de capitales hacia destinos y activos más seguros, así como menores exportaciones, niveles de inversión extranjera directa y envíos de remesas de emigrantes.

En estas circunstancias, el gobierno federal anunció en 2009 diversos programas que incluyeron medidas como una congelación de los precios de la gasolina, subsidios a las industrias exportadoras que enfrentan ceses de la producción, aumentos en los créditos agrícolas, permisos a los trabajadores desempleados de retirar efectivo de sus cuentas privatizadas, con una promesa de aportaciones adicionales del gobierno para compensar dichos retiros, y una ampliación de la cobertura hospitalaria gubernamental a los trabajadores sin empleo.

El gobierno además anunció un programa de creación de infraestructura que contará con un monto de 210 000 millones de pesos. También abrió un par de líneas de crédito para apoyar a las empresas por un total de 90 000 millones de pesos, aunque para algunos analistas ésta es una cifra pequeña para los recursos que requerirán las empresas.⁴² También en virtud de que creció la cartera hipotecaria vencida, el gobierno ha solicitado diversos créditos externos del FMI y del BID para apoyar diversos sectores de la economía.

Todas estas acciones son medidas pertinentes para enfrentar la crisis. No obstante, a final de cuentas un factor que será determinante para la suerte del país en la crisis será el financiamiento del déficit de cuenta corriente en el mediano y largo plazo. Lo anterior se da en virtud de que un poco más de una tercera parte de la actividad económica del país depende del mercado externo y 80% de las ventas al exterior dependen del mercado estadounidense. Como señalé anteriormente, nuestras exportaciones hacia aquel país han caído considerablemente y solo en el último trimestre de

⁴¹ De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en noviembre de 2009 la tasa de desocupación fue de 5.6%, lo que implicaba un total de 2.5 millones de personas desocupadas. Asimismo, desde el otoño de 2008, el valor del peso en relación con el dólar ha caído 50% y han sido necesarias varias intervenciones del Banco de México para evitar una caída mayor. De acuerdo con diversos reportajes, la economía mexicana decreció en 2009 6.8%, con lo que superó la tasa de decrecimiento de 1995. *Reforma*, 5 de enero de 2010, Negocios.

⁴² Rogelio Ramírez de la O, "¿Hacia un cambio de modelo económico en México?", *Le Monde Diplomatique* (México), núm. 5, enero de 2009, p. 4.

2009 empezaron a recuperarse, pero a final de cuentas la pérdida anual de ingresos por exportaciones se calcula que llegó a sumar 84 000 millones de dólares.

Si a esto se suma la disminución de los ingresos por remesas, con un retroceso de 15% en el año, y de IED por un monto de 14%, el panorama se torna desalentador. En 2008, el déficit en cuenta corriente se disparó para llegar a un acumulado de 15 888 millones de dólares, el monto más elevado desde 2002. En cambio, en 2009 el déficit en cuenta corriente hasta el tercer trimestre del año sumó 6 243 millones de dólares, suma considerablemente más baja al año anterior, resultado de una disminución en las importaciones.⁴³

Por otra parte, las autoridades del Banco de México y de la Secretaría de Hacienda sostienen que México cuenta con un elevado volumen de reservas internacionales por 90 993.6 millones de dólares al 8 de enero de este año.⁴⁴ También, de acuerdo con declaraciones de funcionarios de la Secretaría de Hacienda, el sector público tiene pocos vencimientos de deuda externa que han sido cubiertos con emisiones recientes y se sigue contando con línea abierta ante la Reserva Federal de Estados Unidos por casi 31 000 millones de dólares para apoyar el deterioro del financiamiento en moneda extranjera.⁴⁵

Sea como fuere, al final y al cabo, el déficit de cuenta corriente no podrá ser mayor que los recursos disponibles para financiarlo; existen cuatro maneras de atacarlo. En primer lugar se puede financiar una parte del déficit mediante la utilización de las reservas internacionales.⁴⁶ En segundo, nos podemos apretar el cinturón voluntariamente: la caída del consumo e inversión producto del menor crédito, de mayor desempleo y de perspectivas económicas negativas se traduce en menores importaciones. Tercero, podemos apretarnos el cinturón involuntariamente por medio de una devaluación: la depreciación real del peso disminuye el valor de los activos y el ingreso de los mexicanos y por tanto el consumo y la inversión. Cuarto, podemos mejorar el perfil de riesgo de la economía para atraer más inversión, financiar el déficit de cuenta corriente y propiciar un menor ajuste al consumo, inversión y PIB.

A final de cuentas, el ajuste al déficit de cuenta corriente se tendrá que dar por una combinación de estos cuatro elementos, y el que se llegue a generar o no un desastre dependerá de las políticas que se tomen. El ideal,

⁴³ Banco de México, Estadísticas.

⁴⁴ Banco de México, Principales Indicadores.

⁴⁵ *El Semanario*, año 4, núm. 223, del 5 al 11 de marzo de 2009.

⁴⁶ Esto ya se ha venido haciendo desde finales del año pasado y recientemente el gobierno anunció que utilizaría 19 000 millones de dólares para financiarlo.

sin duda, sería mejorar el perfil de riesgo para hacer al país en verdad atractivo y minimizar el ajuste al consumo, inversión, empleo y PIB, pero para mejorar el perfil de riesgo tendremos que tener claridad de rumbo y políticas públicas consistentes que preserven la estabilidad macroeconómica. También será importante no exacerbar los problemas de balanzas de pagos y la oferta monetaria en aras de evitar la crisis ineludible. Es más, sería recomendable que el gobierno redujera su gasto de poco impacto, que de acuerdo con algunos economistas llega a 10% de su presupuesto bruto, y lo reasigne a proyectos que ayuden a generar empleos.⁴⁷

Desde luego, también será importante realizar progresos concretos y tangibles en el riesgo de seguridad: secuestros, extorsiones, imperio de la ley; e igualmente habrá que impulsar las reformas necesarias para hacernos más competitivos. Estas reformas deberán darse tanto a nivel interno como en nuestra política internacional y en particular respecto a nuestras relaciones económicas internacionales tanto con nuestros socios del TLCAN como con respecto al resto del mundo. En el ámbito interno, necesitamos llevar a cabo reformas complementarias dirigidas a mejorar la eficiencia, calidad y cantidad de los servicios de infraestructura, como los servicios a negocios, la energía, la infraestructura relativa al transporte (terrestre, los puertos, los aeropuertos) y las telecomunicaciones. En virtud de que proveen insumos para toda la economía, estos sectores son de primordial importancia para el desempeño global y para la competitividad de la economía mexicana.⁴⁸

Los retos a futuro en las relaciones económicas con Estados Unidos

México enfrenta importantes desafíos que deben atacarse en el futuro próximo si ha de recuperar un crecimiento económico sostenido y robusto. México debe crecer en un nivel de 6 a 7% a fin de recuperar el empleo perdido y de prevenir que haya más desempleo. Este rápido crecimiento tendrá que ser financiado con una tasa de ahorro interno más alta y elevando las exportaciones. Dado el papel que los mercados norteamericanos, en particular el estadounidense, desempeñan para la economía de México, y en especial su industria, las exportaciones mexicanas tendrán que recuperar, mantener, incrementar y consolidar su presencia en dichos mercados.

⁴⁷ Ramírez de la O, art. cit., p. 6.

⁴⁸ La OCDE estima que la tasa de crecimiento de México podría incrementarse hasta 6% por medio de mejoras en la infraestructura y en la educación.

Desde luego, esta meta representa un reto significativo hoy que las exportaciones mexicanas están siendo desplazadas de importantes sectores de los mercados canadiense y estadounidense por los productos chinos, más competitivos; y, cosa más importante, ahora que el acceso al mercado estadounidense no está garantizado dadas las preocupaciones de seguridad que se han vuelto prevalecientes tras los sucesos del 11 de septiembre. En efecto, los ataques de ese día añadieron una nueva dimensión al proyecto del TLCAN. Si las fronteras económicas han sido dismanteladas en gran medida bajo la bandera del libre comercio, de pronto las fronteras de seguridad se han vuelto más sensibles. Tras el 11 de septiembre, Estados Unidos adoptó una serie de medidas en sus fronteras norte y sur, como la instauración de una alerta de alto nivel e inspecciones permanentes e intensas que han provocado trastornos en el tráfico comercial, con la concomitante crisis entre los manufactureros para sus entregas a tiempo, en especial entre las compañías automovilísticas, y un derrumbe de las ventas transfronterizas al menudeo y del turismo. Este nivel de alerta se reintrodujo justo antes de que Estados Unidos iniciara su invasión de Iraq, cosa que provocó un trastorno similar en los flujos de intercambios transfronterizos.

A fin de prevenir futuros trastornos del comercio transfronterizo, los tres países han negociado nuevos acuerdos sobre “fronteras inteligentes”, cuya finalidad es asegurar la infraestructura y el tránsito de personas y bienes en las fronteras norteamericanas.⁴⁹ Más recientemente, los tres países negociaron la ASPAN (Alianza para la Seguridad y Prosperidad de America del Norte), cuyo objetivo es desembarazarse de un conjunto de políticas y medidas que estorban a que haya más flujos de comercio e inversión, como son engorrosas reglas de origen, complejos procedimientos *antidumping*, pesados requisitos regulatorios y otras medidas restrictivas.

Todas estas son sensibles medidas de inicio para asegurar una frontera abierta para los bienes y servicios legítimos y para llevar adelante la facilitación del comercio. Sin embargo, para que los tres países realmente logren revivir el proceso de integración económica como el que generó el TLCAN en sus primeros diez años, tendrían que adoptar una serie de nuevos acuerdos más ambiciosos que lleve a un nuevo estadio más profundo de integración económica.

Lo que sigue son algunas ideas sobre qué tipos de políticas nuevas serían necesarias en las áreas de la gestión fronteriza, las barreras comercia-

⁴⁹ U. S. Department of State-Office of the Press Secretary, “Smart Border: 22 Point Agreement-U.S.-México Border Partnership Action Plan”, Washington, D. C., The White House, 2001, en <http://www.state.gov/p/wha/rls/fs/8909.htm>

les externas, en el área de la seguridad y en el frente de la migración para lograr una integración económica más profunda en América del Norte.

Hacia un nuevo modelo de gestión administrativa de la frontera

A fin de entender la importancia de negociar un nuevo modelo de gestión de la frontera México-Estados Unidos, conviene destacar el papel del comercio terrestre en las relaciones entre México y Estados Unidos.

Mencionamos antes que el comercio bilateral entre México y Estados Unidos se ha cuadruplicado desde que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pasando de 85 000 millones de dólares a 352 000 millones en 2008, es decir, un incremento de 408%. Nuestras exportaciones a ese país se incrementaron de 39 900 millones en 1993 a 198 300 millones de dólares en esos mismos años. El 80% de las exportaciones arriban a la frontera por camión; aunque existen 25 puertos de entrada y salida entre México y Estados Unidos, únicamente diez de estos puertos procesaron 97% del flujo de transporte en 2006.⁵⁰

Es natural que por el enorme volumen de tráfico y particularmente por lo concentrado que están estos flujos en un número limitado de puertos de entrada, se ocasione una serie de cuellos de botella e ineficiencias que no sólo tienen un costo económico sino también un gran impacto negativo en la competitividad de las empresas, así como en las economías locales, en las estatales y en la nacional. Esto resulta especialmente cierto cuando se tiene en cuenta que en su mayor parte la tasa de inversión en infraestructura fronteriza no se ha mantenido al mismo paso que la tasa de crecimiento del flujo comercial y del número de personas, lo cual propiciado largas esperas y retrasos que se han agudizado a lo largo de los años; en especial desde los ataques terroristas a Estados Unidos, que llevaron a establecer medidas extras de seguridad.⁵¹ Algunos autores han calculado que el cruce de la frontera puede llevar entre 7 y 17 horas, y los costos de la espera y del proceso de cruce pueden significar entre 10 y 20% del total de los costos del transporte.⁵²

⁵⁰ Colegio de la Frontera Norte, *Estudio de puertos de entrada México-Estados Unidos: Análisis de capacidades y recomendaciones para incrementar la eficiencia*, resumen ejecutivo, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, 2008.

⁵¹ Adicionalmente, la problemática se ha complicado por el hecho de que hasta 2006 los auto-transportistas mexicanos sólo podían cruzar la frontera hasta 25 millas, equivalentes a 40.23 kilómetros, dentro del territorio estadounidense.

⁵² Haralambides y Londoño-Kent, "Supply Chain Bottlenecks: Border Crossing Inefficiencies between Mexico and the United States", *International Journal of Transport Economics*, vol. 31, 2004, pp. 171-183.

El TLCAN contempla provisiones para asegurar un cruce de la frontera rápido y sin retrasos por parte del auto-transporte mexicano, sin embargo Estados Unidos se ha negado a cumplirlas, alegando la falta de seguridad de los camiones mexicanos. La prohibición ha significado que el movimiento de carga a través de la frontera sigue requiriendo ineficientes movimientos y transferencias de la carga. Cabe reconocer que los dos países, luego de un largo proceso de negociación, acordaron implementar un *Programa Piloto* por un año, a partir del 4 de septiembre de 2007, el cual permitió que camiones de Estados Unidos y México circularan por las carreteras del otro país sin ninguna restricción, en cumplimiento del TLCAN. Según el Departamento de Transporte de Estados Unidos, desde la puesta en marcha del programa piloto una veintena de compañías de camiones mexicanas operaron unos 61 camiones en las carreteras de este país. Del lado estadounidense, seis compañías participaron en el “programa de demostración” y operaron un total de 46 camiones.

De acuerdo con las provisiones del Programa Piloto, se otorgarían hasta cien autorizaciones a las compañías auto-transportistas de cada país para operar en el territorio del otro participante, en forma recíproca, durante un año. Este programa se renovó para 2008, pero en marzo de 2009 el presidente Barack Obama promulgó la ley de gastos del año fiscal 2009, de la cual una disposición bloqueó los fondos federales para financiar el programa piloto de acceso a Estados Unidos de los camiones domiciliados en México.⁵³

Los dos gobiernos también negociaron la “Alianza para la Frontera”, que ha logrado algún progreso a la fecha. Por ejemplo, los dos países han creado los programas *FAST* para permitir el paso rápido (con menos inspecciones) y seguro a camiones de carga certificados a través de las fronteras. Sin embargo, hasta ahora sólo un número mínimo de auto transportistas mexicanos se ha registrado en este programa.

De acuerdo con la OCDE, la remoción de los impedimentos al comercio transfronterizo permitiría un incremento muy importante del comercio, y de la eficiencia del transporte, un ahorro importante en infraestructura y en

⁵³ La promulgación de la legislación llevó a México a anunciar su decisión de aplicar medidas de represalia comercial contra productos estadounidenses hasta que hubiera una solución satisfactoria en el tema del transporte transfronterizo. La subsecretaria adjunta de Estado para Canadá, México y el TLCAN del gobierno de Estados Unidos reconoció recientemente la legitimidad de las acciones mexicanas y la necesidad de encontrar una solución a este problema, pero declaró que no esperaba que ésta se lograra antes de que la reforma de salud fuera aprobada por el Congreso de Estados Unidos. Véase el portal *CNN Expansión.com*, 13 de noviembre de 2009.

contaminación y las ganancias en bienestar para México alcanzarían 1 800 de millones de dólares.⁵⁴

En suma, todo parecería indicar que el garantizar un flujo de comercio eficiente entre México y Estados Unidos no sólo incrementaría la competitividad del sector de auto-transporte, sino que resulta de crucial importancia para toda la economía en su conjunto.

En virtud de lo anterior, es importante insistir en la restitución del Programa Piloto, o de uno similar, así como su extensión a más empresas a ambos lados de la frontera. Un programa de este tipo permitirá demostrar en la práctica que en el plano comercial el transporte carretero de “puerta a puerta” y sin maniobras intermedias en la frontera favorece los costos de los procesos del tránsito internacional de las mercancías de importación y exportación; y sirve para aumentar la competitividad del país y el crecimiento de la economía y del empleo.

En el plano operativo, con este programa se adquirirá experiencia en la prestación del servicio de auto-transporte transfronterizo, se aclararán los procedimientos de apertura y operación fronteriza y se facilitará a cada gobierno la evaluación objetiva del proyecto en su conjunto y de los auto-transportistas en el cumplimiento de la reglamentación de cada país, con el acceso real y equitativo a los mercados. Asimismo, es importante informar a los transportistas mexicanos de la existencia del Programa Fast y de la necesidad de registrarse al mismo, así como insistir y apoyar en la creación de más rutas de cruce rápido en la frontera.

Es importante anotar por otra parte que entre los factores estrictamente internos que han limitado la integración del transporte entre México y Estados Unidos destaca, como ya lo señalamos antes, la insuficiencia de infraestructura pública en nuestro país, en particular en el sistema de carreteras públicas, que enfrenta un serio deterioro y no se encuentra lo suficientemente desarrollado como para atender el flujo creciente de camiones de carga. En 2001, el gobierno destinó para infraestructura carretera poco más de 12 000 millones de pesos, de los cuales sólo 4% se destinó a la red de autopistas; de ese porcentaje, 3.2% fue para mantenimiento y 0.8% para ampliación y modernización de las ya construidas.⁵⁵

En virtud de lo anterior, a fin de que el comercio entre Estados Unidos y México se incremente, es necesario comprometer sumas importantes de inversión pública en nuestro país para desarrollar corredores sur-norte con

⁵⁴ OCDE, *OECD Economic Surveys: Mexico*, París, OCDE, septiembre de 2007 (vol. 2007/18).

⁵⁵ Secretaría de Comunicaciones y Transportes, *Problemas en la integración del autotransporte de carga entre México y Estados Unidos*, Sanfandila, Qro., SCT, 2005 (Publicación Técnica, núm. 278), en <http://www.imt.mx/archivos/Publicaciones/PublicacionTecnica/pt278.pdf>

carreteras de altas especificaciones de cuatro carriles que cobren un peaje razonable para que así no se encarezca la tarifa del transporte de carga. Es importante que el nuevo Fondo Nacional de Infraestructura en el cual se contempla la inversión en carreteras tenga en cuenta esta recomendación.⁵⁶ Asimismo, se debe iniciar una campaña de capacitación sobre normas de seguridad a los auto-transportistas mexicanos y aplicar exámenes periódicos a los operadores; además, las normas de seguridad deberán de irse homologando a los estándares vigentes en Estados Unidos.

Por último es importante reconocer que hasta el 11 de septiembre la finalidad de las inspecciones fronterizas era descubrir actividades de contrabando (en especial narcóticos) y ofrecer seguridad contra mercancías peligrosas. Los ataques del 11 de septiembre han añadido una nueva preocupación, a saber, “un potencial ataque terrorista”, que sería perpetrado por un terrorista entrenado y armado con dispositivos biológicos o nucleares que se introduzca a Estados Unidos desde Tijuana o Vancouver o cualesquiera otros puertos de entrada.

Ya hemos mencionado que a fin de prevenir esta posibilidad, Canadá y México negociaron con Estados Unidos dos planes, uno llamado “Fronteras Inteligentes” y el otro “Alianza para la Frontera”, respectivamente. Dichos planes contemplan diferentes medidas útiles para resolver la nueva problemática planteada por los congestionamientos y la potencial amenaza terrorista.

Sin embargo, el problema con dichos programas es que no modifican los enfoques actuales de la inspección aduanera y no enfrentan el hecho de que el tener que tratar con aspectos de seguridad exige un enfoque diferente.

Según Stephen Flynn,⁵⁷ se requiere de un total de tres inspectores que trabajen durante cinco horas continuas para inspeccionar meticu-

⁵⁶ También es crucial establecer programas de modernización del sector de auto-transporte, sobre todo de los pequeños propietarios, mediante un esquema de apoyo financiero similar al que en años recientes estableció la Cámara Nacional del Auto-transporte de Carga (Canacar) con recursos de NAFIN para sus afiliados, pero en el que no califican los pequeños propietarios por no ser considerados sujetos de crédito (SCT, *op. cit.*). Igualmente, sería clave eliminar las restricciones a la participación de la IED en el sector del transporte. Es un hecho que por medio de las inversiones neutras que permite la LIE en su título v, artículo 18, un buen número de empresas de transporte en México se ha beneficiado de inversiones conjuntas con IED y ha modernizando sus flotas y ganado creciente competitividad integrándose con el transporte de Estados Unidos (SCT, *op. cit.*). Es importante que el fenómeno de la canalización de IED se extienda a todo el sector, y no sólo al sector de las grandes empresas, a fin de asegurar que se elimine el abuso de poder que han empezado a imponer sobre el mercado.

⁵⁷ Stephen E. Flynn, “Beyond Border Control”, *Foreign Affairs*, vol. 79, núm. 6, noviembre-diciembre de 2000, pp. 57-68.

losamente un contenedor de 40 pies. Prácticamente todo el tráfico de camiones entre México y Estados Unidos atraviesa por menos de diez puertos de entrada, y éstos estaban totalmente congestionados incluso antes del 11 de septiembre. Simplemente no es factible ampliar los carriles de inspección y las áreas de espera en estos diez puertos para afrontar adecuadamente las necesidades propias de las inspecciones de seguridad. En virtud de lo anterior, Flynn recomienda un enfoque alternativo a la inspección fronteriza con el que se podría enfrentar mejor las preocupaciones de seguridad, y que al mismo tiempo facilite el comercio transfronterizo. Éste consiste en el traslado de las inspecciones a un punto distante de la frontera, como son los puertos de revisión que se están construyendo en Guanajuato o en la ciudad de Kansas; o mejor aún, el traslado a las plantas en donde tienen su origen los envíos, con el fin de asegurar una vigilancia continua desde el punto de origen al punto de destino. La práctica normal para la recaudación de aranceles, y la aplicación de otras regulaciones económicas, es dejar que los envíos pasen la frontera y luego proceder al despacho aduanero en el destino final. La seguridad, en comparación, deberá empezar en el punto de origen, antes que en el punto de destino. Esto requerirá una gran cantidad de innovaciones de baja tecnología y de alta tecnología: una seguridad comprobada que se encuentre incorporada a las líneas de producción, similar al ISO 9000; contenedores sellados y a prueba de manipulaciones; el rastreo continuo de los contenedores (utilizando el sistema SPG) desde el origen a la frontera y al destino.

Los socios del TLCAN ya adoptan este enfoque para tratar lo relativo a las normas sanitarias de los productos agropecuarios; en particular mediante el traslado de la actividad de inspección y de certificación a puntos alejados de la frontera, a las granjas y a las plantas en donde los productos agrícolas son cultivados y procesados. Inspectores estadounidenses de carne rutinariamente visitan las plantas empacadoras canadienses y las huertas mexicanas de aguacate. Los beneficios consisten en un viaje más rápido a través de la frontera y en un mejor cumplimiento con las normas. Después de todo, resulta más difícil inspeccionar un camión de contenedores empacados y refrigerados que un campo abierto o una planta de elaboración de alimentos. Lo que ya se ha logrado en los productos agropecuarios, sostengo, establece la meta para la inspección aduanal en otros segmentos del comercio de mercancías.

Estados Unidos y Canadá pusieron en ejecución un programa para inspeccionar, en puertos de entrada canadienses, envíos de contenedores con destino a Estados Unidos, que llegan de Europa por Halifax y de Asia por Vancouver. Esto representa apenas un comienzo, ya que el programa

no se ocupa del volumen mucho más grande del tráfico procedente de las plantas en Canadá. Sin embargo, existe la tecnología para la inspección y la vigilancia desde el punto de origen hasta el punto de destino. Si bien es cierto que su implementación puede ser costosa, el mayor obstáculo es conseguir la aprobación política, de cada uno de los socios de América del Norte, para permitir la presencia de oficiales extranjeros de aduanas. Hasta que dicha aprobación se convierta en un hecho y se implementen nuevos sistemas, el futuro del TLCAN se verá empañado por episodios periódicos de estrangulación en la frontera, como sucedió después del 11 de septiembre y al inicio de la invasión a Iraq. Si México y Estados Unidos aceptan implementar el nuevo enfoque de inspección, sin embargo, pronto será cosa del pasado la irritación de siempre de los importadores así como de los exportadores, en cuanto a las inspecciones aduanales (como una fuente de demoras o, peor, de sobornos).

Profundización de la política comercial regional

En la literatura económica especializada, cuando se plantea el tema de profundizar la integración económica entre países más allá de una zona de libre comercio, la propuesta que normalmente surge es la de avanzar hacia una unión aduanera (UA) con un arancel externo común (AEC). Esa idea fue propuesta por primera vez en el Tratado de Roma (1957) para la Comunidad Económica Europea y copiada por muchas uniones económicas desde entonces. Si bien la UA tiene muchos atractivos, y pese al hecho de que cada vez se habla más de transformar el TLCAN en una UA, en el tiempo presente no hay ningún acuerdo entre los socios del TLCAN.⁵⁸ La primera dificultad está en la fórmula para establecer niveles de aranceles en la UA. Cualquier estructura de un AEC basado en promedios ponderados calculados –usando valores de importación externos– reflejaría de manera predominante la estructura arancelaria de Estados Unidos.

Igualmente sería difícil coordinar las ofertas de reducción de aranceles de los países del TLCAN en el contexto de la OMC o de otras negociaciones comerciales bilaterales o regionales. Ninguno de los miembros del TLCAN querría comprometer su propia libertad de maniobra antes de la aprobación previa de sus socios. Menos aceptable todavía sería la delegación de autoridad en términos de negociación a una entidad supranacional, modelada a manera del DG-1 de la Comisión Europea.

⁵⁸ Véase Pastor, *Toward a North American Community*, Council of Foreign Relations, 2005.

No obstante, debería ser posible lograr muchos de los beneficios prácticos de una UA. Los socios del TLCAN podrían plantearse una meta de largo plazo para reducir entre ellos sus respectivos niveles de aranceles de nación más favorecida (NMF) al nivel más bajo aplicado por cualquiera de ellos, pero cada socio retendría completa libertad de negociar sus niveles con terceros países en la OMC, y en forma bilateral o regional. Las reglas de origen serían abandonadas en el comercio libre de aranceles dentro del TLCAN, siempre y cuando el país exportador no importara una cantidad significativa de los insumos afectados a tasas de aranceles más de un punto porcentual por debajo de las tasas de la NMF aplicadas por el país importador. El procedimiento de no aplicación podría ser invocado de manera anual por cada una de las empresas importadoras.

Como paquete, estas reformas no conducirían a una UA. No habría ningún intento de armonizar las tarifas arancelarias o las cuotas. Los socios individuales del TLCAN todavía podrían recurrir al *antidumping* y a los derechos compensatorios. Los programas de aranceles externos de NMF convergirían sólo en forma gradual. Las reglas de origen persistirían por muchos años respecto de terceros países. No obstante, desde el punto de vista de las compañías que invierten y comercian dentro de América del Norte, estos cambios irían más hacia la erradicación de las fronteras *comerciales* residuales que aún separan a Canadá, Estados Unidos y México.

Profundización de la cooperación en materia de seguridad

Un proyecto para avanzar en la profundización económica a nivel de la región de América del Norte tendría que estar necesariamente acompañado por una profundización de la cooperación en materia de seguridad entre México y Estados Unidos de la misma manera que ya se da entre Estados Unidos y Canadá. Una primera razón básica para esto es que se ha impuesto la necesidad de detener a los contrabandistas de bienes, personas o drogas o a aquellos con intenciones de cometer un ataque terrorista. Además, aparte de una mutua inspección terrestre, existe el problema de la intercepción en el mar. Dentro del marco de un enfoque de mutua inspección, los servicios de guardacostas de los países miembros del TLCAN tendrían que trabajar estrechamente –e incluso intercambiamente– para interceptar a los contrabandistas. Cada uno de los tres países cuenta con litorales muy extensos con tramos despoblados, vulnerables al contrabando de carga humana, de mercancías y drogas.

Pero, aparte de la necesidad de mutua inspección e intercepción en tierra y mar, hay otros propósitos que podrían tener una cooperación más profunda en materia de seguridad.

Hay de hecho dos propósitos. Si América del Norte se propone alcanzar un mayor nivel de integración económica –entendiéndose con ello la existencia de un movimiento interno relativamente libre de personas, bienes y capitales, pero con una mirada muy atenta a lo que llega del exterior–, el corolario lógico es una coordinación de los esfuerzos para impedir los intercambios criminales en todos los puntos *alrededor* de las fronteras de los tres países. El segundo propósito consiste en afrontar las amenazas que pudiesen surgir *en el interior* de los tres países –sobre todo aquellas que sean organizadas o emprendidas desde el territorio de uno de los socios con la idea de consumarlas en el territorio de otro socio. Expresada de manera tan anodina, tal parece que aumentar la cooperación en materia de seguridad es la consecuencia obvia de un mayor grado de integración económica. Pero habrá de incluir otros elementos.

Primero, está el intercambio de información sobre criminales y potenciales terroristas. Este intercambio necesita abarcar no solamente las redes de contrabando aduanal, sino a los traficantes de armas y de personas, las cabezas de los cárteles de narcotráfico y a los terroristas. La preocupación más delicada que obstaculiza la cooperación dentro del TLCAN –y en especial la relativa a México y Estados Unidos, y a México y Canadá– es el filtrarse de información. La aplicación de los convenios en contra del narcotráfico, en donde está en juego muchísimo dinero, está plagada de fugas de información. Es importante desarrollar mecanismos para aumentar el nivel de confianza y para que impidan las filtraciones. Afortunadamente, los terroristas no cuentan con la misma cuantía de recursos económicos de los capos del narcotráfico.

En segundo lugar, los socios del TLCAN deben buscar un acuerdo sobre las circunstancias que justifiquen la vigilancia electrónica de sujetos peligrosos dentro de México y Estados Unidos. Debe permitirse que las autoridades encargadas de asegurar el cumplimiento de las leyes federales en los dos países puedan obtener una orden de vigilancia que sea expedida por algún tribunal especialmente designado, sin tener en cuenta la ubicación o la nacionalidad del sospechoso.

En tercer lugar, los socios del TLCAN deben definir las circunstancias para expedir una orden de arresto en cualquier lugar dentro del territorio de los tres países.⁵⁹ Dicha orden debe ser ejecutable por las autoridades judiciales y policiales (acreditadas por los países socios) en toda América del Norte. Entre las personas sujetas a ser detenidas ha de incluirse a contrabandistas de bienes y de personas, capos de cárteles de narcotráfico y

⁵⁹ Para una explicación de la orden de detención de la Unión Europea, véase *Financial Times*, 15 de febrero de 2002.

reconocidos terroristas. Los procedimientos de extradición para dichas personas deben consolidarse en un único tribunal en cada uno de los países miembros.

En cuarto, como se discutió párrafos arriba, los servicios aduanales y los guardacostas de las tres naciones deben trabajar estrechamente –e incluso intercambiamente– en las tareas de inspección de seguridad de la mercancía proveniente de terceros países.

Nueva política migratoria

Un proyecto de profundización de la integración económica entre Estados Unidos también tendría que incluir la inmigración como uno de sus elementos de mayor importancia. Ello ha sido claramente reconocido en los planes fronterizos de Estados Unidos y México, mismos que incluyen medidas para agilizar el movimiento transfronterizo de los que viajan por negocios (incluido un identificador biométrico). En dichos planes se contemplan inclusive tarjetas permanentes de residentes. Pero hay una serie de medidas importantes para el movimiento de personas, que aún no se han definido. De particular interés para México es el trato que habrá de darse a los trabajadores emigrantes mexicanos; lo que sin duda resultará la cuestión más difícil en un proyecto de mayor participación económica. Sin embargo, antes de pasar a ocuparme de dicho tema, se puede avanzar sobre otras cuestiones más. Un primer tema pertinente es la distinción entre el movimiento de personas provenientes de países no signatarios del TLCAN y el movimiento de personas de los países del tratado.

Inmigrantes de países no signatarios del TLCAN

Por lo que respecta al movimiento de personas provenientes de fuera de la región del TLCAN, el concepto de un estadio más avanzado de integración económica requiere que los socios del tratado desarrollen un sistema común para excluir de su territorio a cualquier persona de un país no signatario, que constituya una amenaza a la seguridad. A los inmigrantes legales ya se ha sometido a un escudriñamiento meticuloso antes de su ingreso; el verdadero problema son los visitantes. Cada año Canadá admite a alrededor de 4.4 millones de visitantes no estadounidenses, y Estados Unidos admite a alrededor de 29 millones de visitantes de países no partícipes del TLCAN.⁶⁰

⁶⁰ *Id.*

Dichas cifras son de 20 a 30 veces mayores que el total del ingreso anual de inmigrantes legales.

Los nacionales de países no signatarios del TLCAN que constituyan una amenaza a la seguridad se podrán excluir de mejor manera si –además de las medidas explicadas antes– México adopta sistemas de expedición de visas análogos a los establecidos entre Canadá y Estados Unidos. Tales medidas incluyen:

Primero, el compromiso de revisar las políticas sobre las visas conjuntamente con los socios del tratado con la finalidad de sincronizar los criterios de los programas y de ponerse de acuerdo sobre las listas de los países aceptables y sobre el tiempo de permanencia. De hecho, los tres países deben buscar un pronto acuerdo sobre un régimen libre de visas que sea de común aplicación al conjunto más amplio de países que los tres socios del TLCAN puedan acomodar. Al mismo tiempo, cada integrante del TLCAN debe ejercer mayor cuidado en la expedición de visas a ciudadanos de países sobre los que no se haya acordado la entrada libre de visa. Los oficiales en cada país deben tener acceso electrónico a los registros de inmigración de sus socios.

Segundo, en forma paralela a la aplicación común de un régimen libre de visas, los socios del TLCAN deben crear un cuerpo común especial del TLCAN que podría encargarse de todos los controles referentes a la inmigración de terceros países en el primer aeropuerto de entrada al espacio del tratado poro parte de un individuo. Deberían aplicarse estándares comunes para la identificación de documentos y la identificación biométrica. La tecnología de pre-autorización ya es lo suficientemente eficaz como para implementarse sin erosión de los controles existentes. De hecho, son más precisas las inspecciones en los aeropuertos y pueden ser más eficientes que la inspección que se hace en las fronteras terrestres, donde la revisión de visas y de documentos de identidad, aun después del 11 de septiembre, sigue adoleciendo de irregularidades.

Inmigrantes del TLCAN

Por lo que respecta al movimiento de personas nacionales del TLCAN, los tres países deberían adoptar las siguientes medidas:

Primero, los tres países deben avanzar rápidamente en la creación de un sistema más eficiente para el flujo libre de viajeros legítimos en el área del tratado. El concepto fronterizo que se ha negociado entre Canadá y Estados Unidos y entre México y Estados Unidos contiene dos ideas útiles: tarjetas de identificación de alta tecnología (con identificadores biométricos para los residentes permanentes) y programas de preautorización para los

viajeros habituales (carriles de uso exclusivo para los viajeros cotidianos por razones de trabajo) en las fronteras terrestres. Las personas que utilicen dichos programas se someten a un examen de antecedentes y pagan una contribución monetaria. Los cruces de la frontera son así más rápidos para dichas personas; las autoridades de inmigración pueden entonces enfocar su atención en los viajeros desconocidos. Este sistema, sin embargo, cubre en la actualidad una baja proporción de la población fronteriza. Se necesita acelerar su extensión a un mayor número de personas.

Segundo, los países del TLCAN deben hacer más fácil que cuando sus ciudadanos se jubilen puedan irse a vivir a cualquier lugar de América del Norte. Deben poder conseguir sin problemas una visa de jubilación, de forma similar a las visas TN que las empresas utilizan para reubicar a sus empleados dentro de América del Norte. De mayor importancia, los beneficios de Medicare y otros servicios similares de cobertura médica deben ser transferibles dentro de América del Norte. Un estadounidense jubilado que se haya ido a vivir a Guadalajara debe poder hacer valer sus beneficios de Medicare en una clínica aprobada en esa ciudad. El mismo principio debe ser aplicable a un mexicano jubilado que se haya ido a vivir a Miami.

Por último, el tema más espinoso y de lugar predominante en las relaciones entre México y Estados Unidos es el de los trabajadores mexicanos indocumentados. Dentro de esta categoría hay dos grupos: los que ya residen en Estados Unidos, un grupo cuya población ascendió a entre 10 y 12 millones de individuos en la última década,⁶¹ y los que en el futuro partirán hacia Estados Unidos en busca de empleo. Si bien pueden hacerse importantes distinciones entre los dos grupos (un punto que se discutirá más adelante), en general el tema de la inmigración no autorizada es muy polémico.

Por el lado mexicano, el gobierno considera que la legalización de los trabajadores inmigrantes constituye un asunto de derechos humanos y de justicia social, y un paso necesario en la integración económica de América del Norte. En términos de beneficios económicos, la legalización servirá para asegurar que la economía del país reciba un flujo creciente de remesas de trabajadores migratorios (un monto que se estima ahora en 20 000 millones de dólares al año). La legalización de millones de mexicanos que trabajan en Estados Unidos mejorará asimismo sus perspectivas económicas y hará posible que muchos de ellos regresen a México con experiencia de trabajo útil para sus comunidades.

⁶¹ Hinojosa Ojeda, citado en *The Economist*, vol. 394, núm. 8665, 16 a 22 de enero de 2010, p. 36.

Por el lado de Estados Unidos, los sentimientos son igualmente intensos. Algunos estadounidenses se oponen rotundamente a cualquier aumento de la inmigración. De manera más inmediata, los atentados del 11 de septiembre y el deterioro subsiguiente de la economía de Estados Unidos enfriaron las discusiones sobre el acuerdo migratorio integral que se habían iniciado en la Casa Blanca y en el Congreso en el otoño de 2001.⁶² El hecho de que muchos de los terroristas se habían quedado más tiempo que lo permitido por sus visas ensombreció enormemente cualquier iniciativa de legalización.⁶³ La recesión y el crecimiento del desempleo dieron mayor ímpetu a los grupos que se oponen a la apertura de la frontera al ingreso de los trabajadores migrantes. De acuerdo a encuestas posteriores a los atentados, el pueblo estadounidense reveló una mayor preocupación acerca de lo que se percibía como control débil de las fronteras y se expresó a favor de darle un apoyo más fuerte a la aplicación de las leyes de inmigración.⁶⁴

¿Esto qué implica para un acuerdo migratorio integral sobre la inmigración indocumentada y para un proyecto de mayor integración económica? En nuestra opinión, los cambios experimentados en el panorama político de Estados Unidos han antepuesto las preocupaciones de seguridad a las cuestiones económicas, ya difíciles, en las políticas migratorias. Cualquier acuerdo al que se llegue sobre la inmigración tendrá que darle mayor realce al tema de la seguridad en comparación con el régimen actual.

¿Qué tipo de garantías son las que un acuerdo migratorio podría proporcionar, las cuales, por igual, satisfagan las preocupaciones de seguridad y faciliten la creación de una mayor integración económica?

Futuros emigrantes mexicanos a los Estados Unidos

El lugar para empezar es con el flujo de los trabajadores migratorios que siguen ingresando a Estados Unidos. Cuando la actual recesión ceda el paso a una economía más fuerte, Estados Unidos debería de considerar

⁶² Como se sabe, al acuerdo comprensivo se denominó de manera un tanto chusca por el canciller mexicano de la época, Jorge Castañeda, como “la enchilada completa”.

⁶³ De acuerdo con algunos analistas, el 11 de septiembre provocó un viraje en la discusión sobre la inmigración; de legalizar a los migrantes indocumentados, la discusión pasó a centrarse en tomar medidas más enérgicas contra los mismos. Véase Ronald Brownstein, “Green Light, Red Light”, *The American Prospect*, 19 de noviembre de 2001.

⁶⁴ En una encuesta nacional realizada después del 11 de septiembre por John Zogby para el *Center for Immigration Studies* en Washington, D. C., aproximadamente 75% de la población estadounidense dijo que el gobierno no estaba haciendo lo suficiente para controlar las fronteras y un porcentaje casi igual dijo que el gobierno debía incrementar grandemente los recursos destinados a aplicar las leyes de inmigración.

seriamente la propuesta del entonces presidente Fox –planteada poco antes de los atentados del 11 de septiembre–, la cual propone acrecentar sustancialmente la cuota anual de mexicanos admitidos legalmente con autorización temporal (pero renovable) para trabajar. En años recientes, la inmigración legal de mexicanos a Estados Unidos ha sido de alrededor de 130 000 a 170 000 individuos por año.⁶⁵ Las cifras de la inmigración ilegal, claro está, son de carácter especulativo, pero el Servicio de Inmigración y Naturalización (SIN) de Estados Unidos calculaba a inicios de esta década un promedio anual de aproximadamente 450 000 a 500 000.⁶⁶

La forma de abordar el problema del flujo es empezar con una ampliación del número de visas legales, digamos a 300 000 personas de México por año.⁶⁷ Las visas adicionales deberían otorgarse con base en un nivel de calificación de la mano de obra (incluyendo a los trabajadores no calificados) y no con base en la reunificación de la familia (el criterio dominante para el otorgamiento de las visas actuales). Sin embargo –y es aquí en donde se hace hincapié en la seguridad–, para obtener una autorización temporal para trabajar, el solicitante mexicano tendrá que ser sometido a un examen de antecedentes diseñado con la finalidad de obviar una amenaza a la seguridad.

Ya en el interior de Estados Unidos, el titular de una autorización temporal para trabajar tendría: *a*) la obligación de informarle periódicamente al Servicio de Inmigración y Naturalización (SIN), por Internet, su domicilio y lugar de empleo; *b*) el derecho a refrendarla siempre y cuando haya estado empleado un determinado número de meses (digamos ocho meses) en cada periodo renovable de doce meses, no tenga una condena por delito grave, y se haya reportado con regularidad al SIN; *c*) el derecho a presentar una solicitud para obtener la residencia estadounidense después de un número determinado de años (digamos un total acumulativo de cinco años como titular temporal de una autorización de trabajar); *d*) el derecho a acumular derechos públicos de Seguro Social y de Medicare, así como cualesquier beneficios relacionados con una cobertura privada de gastos médicos o con derechos de pensión.

Aunado a este aumento sustancial, pero estrechamente regulado, de autorizaciones temporales para trabajar, Estados Unidos y México deben

⁶⁵ Véase U. S. Department of Justice, *Legal Immigration, Fiscal Year 2002*, Office of Policy and Planning-Statistics Division, 2002 (Annual Report, núm. 6).

⁶⁶ U. S. Immigration and Naturalization Service, *Illegal Alien Resident Population*, 2001, en <http://www.ins.gov>

⁶⁷ Sugirió un programa parecido Raúl Hinojosa Ojeda (*et al.*, “Comprehensive Migration Policy Reform in North America: The Key to Sustainable and Equitable Economic Integration”, Las Angeles, UCLA, 2001).

emprender un programa conjunto de patrulla fronteriza a fin de detener el flujo del ingreso ilegal de extranjeros. El programa debe incluir aspectos tales como la utilización intensificada de la vigilancia electrónica y la inelegibilidad para obtener una autorización temporal de trabajar por un periodo de tres años después de un ingreso ilegal. Ningún programa de patrulla fronteriza podrá eliminar el tránsito de trabajadores que ingresan ilegalmente, pero un programa conjunto, unido a una iniciativa por la que se otorgue un número mucho mayor de autorizaciones temporales de trabajar, podría reducirlo.

Mexicanos indocumentados que residen en Estados Unidos

Queda por resolver la cuestión de los 5 a 7 millones de mexicanos indocumentados que radican y trabajan en Estados Unidos. No ofrezco una solución mágica. Mi sugerencia tentativa se apoya en el reconocimiento de que estas personas han establecido su domicilio habitual en Estados Unidos y no tienen ninguna intención de regresar a México. Bajo un conjunto de circunstancias apropiadas, por lo tanto, se les debe otorgar una autorización de residencia con la posibilidad de tener derecho a la ciudadanía. Las circunstancias apropiadas que visualizo tienen dos componentes: un umbral relacionado con el ingreso ilegal de trabajadores y criterios para cada uno de los solicitantes.

Primero, el programa de autorizaciones de residencia sería lanzado cuando los presidentes de Estados Unidos y de México pudieran certificar en forma conjunta que la tasa anual del ingreso indocumentado de trabajadores no exceda de 200 000 personas. Esto implicaría una reducción de 80% del número estimado de trabajadores que ingresan ilegalmente en años recientes. El programa de autorizaciones de residencia sería suspendido en los años cuando los presidentes no pudieran hacer dicha certificación.

Segundo, para tener derecho a una autorización de residencia se requeriría evidencia de que la persona en cuestión haya residido en Estados Unidos con anterioridad al *anuncio* del programa. De lo contrario, los criterios para tener derecho a una autorización de residencia serían análogos a los establecidos para obtener una autorización temporal de trabajar (discutido en la sección anterior).

Tercero, un solicitante de una autorización de residencia que pudiere proporcionar evidencia satisfactoria de su residencia en Estados Unidos con anterioridad al anuncio del programa no sería sujeto a una deportación (independientemente de que reúna o no otros requisitos para tener derecho a tal autorización) siempre que reporte periódicamente un lugar

de residencia al SIN y no cometa ningún delito grave después de la expedición de una autorización de residencia.

Por último, los titulares de una autorización de residencia inmediatamente tendrían derecho a los beneficios públicos de Seguridad Social y de Medicare, así como a los beneficios relacionados con la cobertura privada de gastos médicos y con derechos de pensión.⁶⁸

CONCLUSIONES

Este trabajo realiza una evaluación de los resultados del TLCAN y muestra que el acuerdo propició un crecimiento exponencial en los flujos comerciales y de inversión entre los tres países, de tal magnitud que importantes miembros de las élites intelectuales, económicas y políticas llegaron a proponer hace pocos años una mayor profundización de los lazos económicos y sociales e incluso la creación de una comunidad de América del Norte que abarcara los flujos migratorios y políticas de desarrollo regional.

También se ha mostrado que el TLCAN no fue suficiente para generar en México un crecimiento económico sólido que beneficiara a la mayoría de la población, y que esta falta de crecimiento, sin embargo, se debe primordialmente a la falta de productividad y competitividad de importantes sectores de la economía mexicana, como son los servicios de infraestructura y la agricultura.

Destaca que México enfrenta en la actualidad importantes desafíos que deben superarse en el futuro próximo, en especial la recuperación de un crecimiento económico sostenido y robusto. Éste tendrá que lograrse

⁶⁸ Las implicaciones económicas de una nueva política migratoria parecida a la que hemos propuesto en este trabajo son discutidas en un estudio reciente de Raúl Hinojosa Ojeda, profesor de la Universidad de California para el Center for American Progress, que es mencionado por *The Economist*, núm. cit. De acuerdo con Hinojosa Ojeda, si el Congreso creara un mecanismo que permitiera a los cerca de doce millones de indocumentados obtener su legalización y eventualmente su ciudadanía –por medio del pago de impuestos, multas y otras medidas– junto con un nuevo sistema de visas que se concedieran a los inmigrantes con base en las necesidades del mercado estadounidense, el impacto económico de esta política sería elevar el PIB de Estados Unidos en una cantidad equivalente a 15 000 millones de dólares en un periodo de diez años. Igualmente, según Ojeda, la legalización eliminaría el impacto depresivo sobre los salarios de los trabajadores estadounidenses, ya que una vez que los trabajadores indocumentados logran su legalización no aceptan cualquier salario, sino que tienden a demandar mejores salarios y a invertir en negocios propios. En otras palabras, es la ilegalidad lo que fomenta la aceptación de salarios muy bajos, con su consecuente impacto depresivo sobre el nivel salarial de los trabajadores estadounidenses. *The Economist* concluye del análisis del trabajo de Ojeda que es posible que este estudio ayude a que una reforma de este tipo pase por el Congreso, aunque acepta que será una batalla muy complicada.

mediante una tasa de ahorro interno más alta y merced a un crecimiento sólido de las exportaciones a Estados Unidos, como el que se tuvo durante los primeros diez años del TLCAN.

Reconoce, sin embargo, que los eventos del 11 de septiembre, la guerra de Iraq, la explosión de la burbuja de las empresas *dot-com*, la competencia china y más recientemente la crisis de las hipotecas de alto riesgo, han transformado dramáticamente el entorno económico y político en Norteamérica, en particular entre México y Estados Unidos; y que ya no es posible confiarse sólo en el TLCAN para recuperar el crecimiento de las exportaciones.

Se ha planteado aquí, en consecuencia, la necesidad de nuevas políticas para resolver los problemas más urgentes que enfrentan de manera conjunta México y Estados Unidos en los ámbitos económico, social y de seguridad. Estas políticas deberán establecer un nuevo modelo de gestión de la frontera y alcanzar un acuerdo para eliminar las barreras comerciales externas aún presentes en la región, los cuales reaviven y fortalezcan los flujos comerciales y de inversión bilaterales. Además, y para satisfacer las preocupaciones que han generado en Estados Unidos los eventos del 11 de septiembre y en nuestro país la violencia derivada de la lucha contra el crimen organizado, México y Estados Unidos deben alcanzar un acuerdo de colaboración más estrecho en materia de seguridad. Finalmente, y para resolver el problema social más agudo entre los dos países, este trabajo propone los términos de un acuerdo migratorio que abarque un programa más amplio de trabajadores temporales migrantes mexicanos y la legalización de los trabajadores mexicanos que residen permanentemente en Estados Unidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), portal electrónico en <http://www.amia.com.mx> (Estadísticas).
- Banco de México, Estadísticas. Consúltese en <http://www.banxico.org.mx>
- Bancomext, boletín de prensa, 2 de junio de 2009.
- Brownstein, Ronald, "Green Light, Red Light", *The American Prospect*, 19 de noviembre de 2001.
- Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Información Estadística. Presentación de la situación Actual, diciembre de 2008.
- Carrillo, Jorge, "Relocation from the USA: Work Models and Industrial Development in the Mexican Maquiladoras", comunicación para el taller *High and Low-Wage Countries in Production Networks of the Automotive Industry. Relocation, Development Opportunities and Consequences for Work and Employment* wzb, Social Science Research Center, Berlín, 29 y 30 de noviembre de 2007.

- Colegio de la Frontera Norte, *Estudio de puertos de entrada México-Estados Unidos: Análisis de capacidades y recomendaciones para incrementar la eficiencia*, resumen ejecutivo, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, 2008.
- Council on Foreign Relations, *Building a North American Community*, Nueva York, Council on Foreign Relations, 2005 (Independent Task Force Report, núm. 53).
- Díaz, Ulises, “Gana mezclilla de México en EU”, *Reforma*, 14 de julio de 2009. *El Semanario*, año 4, núm. 223, del 5 al 11 de marzo de 2009.
- Espinosa, J. Enrique y Pedro Noyola, “Emerging Patterns in Mexico-US Trade”, en Barry P. Bosworth *et al.*, *Coming Together? Mexico-US Relations*, Washington, D. C., Brookings Institute, 1997, pp. 25-50.
- Financial Times*, 15 de febrero de 2002.
- Flores Quiroga, Aldo y Ricardo de la Peña Rodríguez, “Las relaciones económicas de México con Norteamérica a 11 años del TLCAN”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 73, febrero de 2005, pp. 21-50.
- Flynn, Stephen E., “Beyond Border Control”, *Foreign Affairs*, vol. 79, núm. 6, noviembre-diciembre de 2000, pp. 57-68.
- Gobierno de Canadá, Trade Data Online, Industry Canada, en <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/Home>
- Gobierno de EE. UU., Trade Stats Express, National Trade Data, portal electrónico en <http://tse.export.gov/>
- Goodrich, Ben, “The Effects of Trade Liberalization on North American Trade”, comunicación, Washington, D. C., Institute for International Economics, 2002.
- Haber, Stephen *et al.*, *Mexico since 1980*, Nueva York, Cambridge University Press, 2008.
- Haralambides, M. P. y P. Londoño-Kent, “Supply Chain Bottlenecks: Border Crossing Inefficiencies between Mexico and the United States”, *International Journal of Transport Economics*, vol. 31, 2004, pp. 171-183.
- Heath, Jonathan, “The Impact of Mexico’s Trade Liberalization: Jobs, Productivity and Structural Change”, en Carol Wise (comp.), *The Post-NAFTA Political Economy: Mexico and the Western Hemisphere*, University Park, The Pennsylvania State University Press, 1998, pp. 171-200.
- Hinojosa Ojeda, Raúl, “Comprehensive Migration Policy Reform in North America: The Key to Sustainable and Equitable Economic Integration”, documento, Las Angeles, UCLA, 2001.
- , citado en *The Economist*, vol. 394, núm. 8665, 16 a 22 de enero de 2010.
- Hufbauer, Gary y Jeffrey Schott, *NAFTA: AN ASSESSMENT*, Washington, D. C., Institute for International Economics, 1993.
- Industria Nacional de Autopartes (INA), portal electrónico en: <http://www.ina.org.mx> (Estadísticas).
- INEGI, Banco de Información Económica.
- , Comunicado: Información oportuna sobre la balanza comercial de México durante diciembre de 2009.
- Krueger, Anne, *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA*, Cambridge, Mass., Na-

- tional Bureau of Economic Research, 1999, 32 pp. (NBER Working Paper 7429), en <http://www.nber.org/papers/w7429.pdf>
- Mexico Watch, 1 de abril de 2007, en <http://www.latinintel.com>
- Naim, Moisés y Sebastián Edwards (eds.), *Mexico 1994: Anatomy of an Emerging Market Crash*, Washington, D. C., Carnegie Endowment for International Peace, 1997.
- Nicoletti, G. S. et al., *Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment*, París, OCDE, 2003 (OECD Economics Department Working Papers, núm. 359).
- OCDE, Estadísticas, 2000.
- , *OECD Economic Surveys: Mexico*, París, OCDE, septiembre de 2007 (vol. 2007/18).
- OMC, *Trade Policy Review: México*, Ginebra, WTO, 1997.
- , *Trade Policy Review: México*, Ginebra, WTO, 2008.
- Pastor, Robert, *Toward a North American Community*, Washington, D. C., Institute for International Economics, 2001.
- Pew Hispanic Center, “Mexican Immigrants in the United States”, boletín informativo, Washington, D. C., Pew Research Center, 15 de abril de 2009.
- PROMEXICO, Inversión y Comercio, portal electrónico, en <http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/automotriz>
- Ramírez de la O, Rogelio, “¿Hacia un cambio de modelo económico en México?”, *Le Monde Diplomatique* (México), núm. 5, enero de 2009.
- Reforma*, 5 de enero de 2010, Negocios.
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes, *Problemas en la integración del auto-transporte de carga entre México y Estados Unidos*, Sanfandila, Qro., SCT, 2005 (Publicación Técnica, núm. 278), en <http://www.imt.mx/archivos/Publicaciones/PublicacionTecnica/pt278.pdf>
- Secretaría de Economía, Estadísticas de Comercio Internacional.
- , *Acciones concretas para incrementar competitividad*, México, 2004.
- , “El TLCAN y la industria manufacturera”, 2006, en <http://www.economia.gob.mx>
- , “El TLCAN y el sector agroalimentario”, 2006, en <http://www.economia.gob.mx>
- , Dirección de Inversión Extranjera, 2009.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, “Estadísticas oportunas de finanzas públicas”, 2010.
- U. S. Census Bureau, “Foreign Trade Statistics”, en <http://www.census.gov/foreign-trade/index.html>
- U. S. Department of Agriculture, “Fact Sheet: North American Free Trade Agreement (NAFTA)”, enero de 2008, en <http://www.fas.usda.gov/info/factsheets/NAFTA.asp>
- , “Mexico Agricultural Economy and Policy Report”, febrero de 2009.
- , “NAFTA, Canada and Mexico: Mexico Trade”, Briefing Rooms, 2009, en <http://www.ers.usda.gov/Briefing/NAFTA/MexicoTrade.htm>
- U. S. Executive, *NAFTA THREE YEAR REPORT*, julio de 1997.

- U. S. Department of Justice, *Legal Immigration, Fiscal Year 2002*, Office of Policy and Planning-Statistics Division, 2002 (Annual Report, núm. 6).
- U. S. Department of State-Office of the Press Secretary, “Smart Border: 22 Point Agreement-U.S.-México Border Partnership Action Plan”, Washington, D. C., The White House, 2001, en <http://www.state.gov/p/wha/rls/fs/8909.htm>
- U. S. Immigration and Naturalization Service, *Illegal Alien Resident Population*, 2001, en <http://www.ins.gov>
- Zahniser, Steven y Zachary Crago, “NAFTA at 15, Building on Free Trade”, U. S. Department of Agriculture, 2009 (Outlook Report, núm. WRS-09-03).