SIGNIFICADOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE PARA MEXICO

*Alejandro Alvarez Béjar**
*Sandra Martínez Aguilar**

Los balances convencionales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) destacan, para México, varios resultados: un fuerte aumento del comercio, sobre todo intra-regional, a partir de un tratamiento arancelario preferencial que beneficia a las transacciones intra-industria e intra-firma; un crecimiento de las inversiones extranjeras procedentes de América del Norte, en especial, de Estados Unidos; un peso creciente de las exportaciones manufactureras y una disminución de las exportaciones petroleras dentro de las exportaciones totales; una profundización del grado de apertura general de la economía y un marco jurídico estable y más predecible en el terreno de las disputas comerciales. En contraste con los enfoques convencionales, en este trabajo se sostiene que el principal resultado a largo plazo debe valorarse en términos de los patrones de especialización a que está dando lugar y en la corrección o profundización de las asimetrías de las cuales partía. Se trata de mostrar que la especialización asignada a México resulta estructuralmente lesiva para amplios segmentos de la industria, la agricultura, el sector energético y el mercado laboral, dando lugar a largo plazo a un patrón altamente concentrado en pocas actividades, pocas regiones, pocas empresas y pocos grupos sociales.

Palabras clave: *integración económica, libre circulación de mercancías, especialización del intercambio, TLCAN, México.*

Clasificación JEL: *F15, O54.*

1. Introducción

Este trabajo está dividido en cuatro partes. En la primera, se da cuenta del contexto general y la dinámica macroeconómica que llevó a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y también se hace un resumen de su contenido básico y operación efectiva. En la segunda parte, siguiendo los criterios de los balances convencionales, se habla de los saldos formalmente positivos. En la tercera parte, se presentan los patrones de especialización nacional, sectorial y regional, para demostrar la gravedad de las tendencias que el TLCAN está asentando sobre la economía mexicana. En la cuarta y última parte, se sintetizan algunas de las que se consideran como principales conclusiones.

* Facultad de Economía de la UNAM, México D.F.
Los criterios de los autores pueden no coincidir con los de la institución en la que trabajan.

2. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Para Estados Unidos, la formación del Area de Libre Comercio de América del Norte se convirtió en una necesidad vital debido a la creciente pérdida de competitividad de la economía estadounidense y de las empresas en su propio mercado interno.

Hay que recordar que las negociaciones del TLCAN fueron utilizadas por Estados Unidos como carta maestra para forzar, mediante el despliegue de una estrategia comercial bilateral con Canadá y México, una culminación de las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay del GATT, que finalmente dejaron el paso libre a una nueva agenda liberalizadora del comercio industrial, de servicios, de productos agrícolas, más los flujos de inversión, las compras gubernamentales y las reglas de propiedad intelectual, todo lo cual finalmente abrió paso a la integración en la OMC.

En ese complejo proceso de negociaciones comerciales multilaterales y bilaterales, es evidente el papel de Estados Unidos como «fijador de reglas» y de México como laboratorio de ensayo de muchas de los estándares que interesan a las empresas estadounidenses en una escala global. En suma, la llegada del TLCAN anunció formalmente la construcción de un solo «régimen americano» de acumulación para toda América del Norte, incluyendo a México, que siempre había sido considerado como «mesoamérica» (Clarkson 1998; páginas 9 a 12).

Eso es relevante aún hoy en día, pues la propuesta original de «Iniciativa para las Américas» de George Bush (padre), que se quiere concretar por George Bush (hijo) con una «Area de Libre Comercio de Las Américas» en el año 2005, implica incluir al resto del continente americano en un esquema de libre comercio calcado del TLCAN, mientras que en la región de América del Norte, y sin hablar formalmente de una renegociación del propio TLCAN, se busca desplegar un nuevo esquema de desregulación y privatización concreta del sector energético, asunto muy significativo pues, en el texto del TLCAN, México dejó fuera dicho sector.

El Area de Libre Comercio de América del Norte constituye un espacio preferencial (recreado mediante reducciones arancelarias y supresión de restricciones cuantitativas), relativamente cerrado (con reglas de origen regional) en beneficio fundamentalmente de las empresas de Estados Unidos, que tienen un alto grado de interdependencia con Canadá y México. De ahí sus rasgos característicos de importante predominio del comercio intra-firma (más del 50 por 100 de las exportaciones manufactureras) e intra-industrial en la región (el comercio automotriz y electrónico son los dos componentes más grandes del comercio exterior bilateral entre México y Estados Unidos).

Es un área caracterizada, además, por las fuertes asimetrías de que se partía prácticamente en todos los órdenes: financiero, comercial, productivo, de población, de sistemas de seguridad social, de salarios, de productividad y de configuración básica de los mercados laborales (Alvarez, 1994; páginas 902 a 905 y Alvarez, 2000; páginas 461 a 468).

Entre los factores que hicieron posible la entrada en vigor del TLCAN, deben contarse las condiciones prevalecientes de «cambio estructural» en México: la redefinición de la participación del Estado en la economía (que ha implicado un reajuste profundo y continuo de las finanzas públicas y una reducción drástica del universo de empresas paraestatales); un fuerte proceso de desregulación de la actividad económica; y la apertura de la economía, lo que ha implicado, de un lado, la reorientación del aparato productivo hacia una industrialización orientada a la exportación (IOE) y, del otro, la eliminación de la protección de que disfrutaron desde los años cuarenta frente a la competencia externa tanto el sector industrial, como el financiero.

Ahora bien, más del 75 por 100 del comercio entre México y Estados Unidos se realizaba prácticamente libre de aranceles antes de la entrada en vigor del TLCAN. Ello llevó a muchos expertos a caracterizar al Tratado más como de inversiones, que de comercio. Su modelo básico es el de «el eje y los rayos» (*hub and spokes*), en el cual una economía funciona como hegemónica y las otras dos como apéndices (Eden-Appel, 1993; páginas 2 y 3).

El TLCAN se inserta en este contexto de cambio estructural y modernización, pues fue explícitamente diseñado para «encadenar» dichas reformas y profundizar el cambio de reglas en autos, textiles y vestido, en el sector financiero, las telecomunicaciones y el transporte terrestre, aunque, como se señaló más arriba, se dejó fuera la energía básica y la migración, aparte de que los aspectos laborales y ambientales quedaron incorporados a medias (ver Hufbauer y Schott, 1993; páginas 3 y 5 y también Clarkson, 1998; página 13).

Entre los aspectos sustantivos del TLCAN se cuentan, en primer lugar, el «acceso a mercados», donde se condensan las disminuciones arancelarias, la supresión de restricciones cuantitativas y la vigencia y modalidades sectoriales de las reglas de origen.

En segundo lugar, están los aspectos de apertura a la inversión extranjera, la directa y la de cartera, donde se generalizan el criterio de trato nacional y el de arbitraje internacional obligatorio en la resolución de diferencias, extensivo a terceras partes, así como la apertura del sector de los servicios financieros por la disposición de abrir los seguros, la banca, la prestación de servicios transfronterizos, las administradoras de fondos de pensiones y el mercado accionarial, además de la eliminación de restricciones a la libre movilidad del capital y del abandono del derecho a la expropiación de activos de propiedad extranjera .

Un tercer aspecto relevante es el de las reglas de propiedad intelectual, que incluyen aspectos que van desde los «derechos de autor» y el «registro de marca», hasta el secreto comercial, los derechos de diseño industrial e incluso los derechos sobre nuevas variedades de plantas.

Un cuarto aspecto, no menos crucial, son los mecanismos de resolución de disputas, la actividad regulatoria más importante del «nuevo modelo americano de regulación» y cubren cuestiones tan relevantes como los recursos *antidumping*, los derechos compensatorios, la revisión de acciones judiciales locales y el establecimiento de paneles binacionales, que ha sido defendido como uno de los grandes aportes del TLCAN (Leycegui, 2001; página 91).

Pero, además, abarca otro aspecto clave como es la regulación de las compras gubernamentales. Finalmente, en los llamados «acuerdos paralelos», quedaron plasmados los criterios centrales sobre aspectos laborales y ambientales, problemas que fueron de lo más controvertidos en el proceso de aprobación por el Congreso Norteamericano (Leycegui, 2001; páginas 85 a 89).

En un balance como el que queremos hacer, es importante indicar que muchos de los períodos de apertura y desgravación pactados en el TLCAN, e incluso muchas de las salvaguardias, en la práctica fueron dejados de lado o de plano nunca han sido utilizadas por el gobierno mexicano, lo que demuestra la decisión de ir más rápido y más allá de lo pactado, en detrimento de los productores nacionales.

En ese mismo sentido, para México, una de las medidas más importantes resultantes del TLCAN han sido los Programas de Promoción Sectorial (Prosec). Aunque, quizá exageradamente, han sido catalogados por diversos autores (Alvarez y Dussel, 2001, páginas 446 a 453; Gambrill, 2000; páginas 2 y 3) como equivalentes a un segundo TLCAN con el resto del mundo, sin incluir a Canadá y Estados Unidos, pues al filo de que por primera vez se gravaran las importaciones temporales que estuvieron exentas hasta el 2000 y que a partir del 2001 deberían pagar el arancel de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación (TIGI, que en 1999 fue hasta de más de 35 por 100), el gobierno mexicano cambió unilateralmente su política arancelaria.

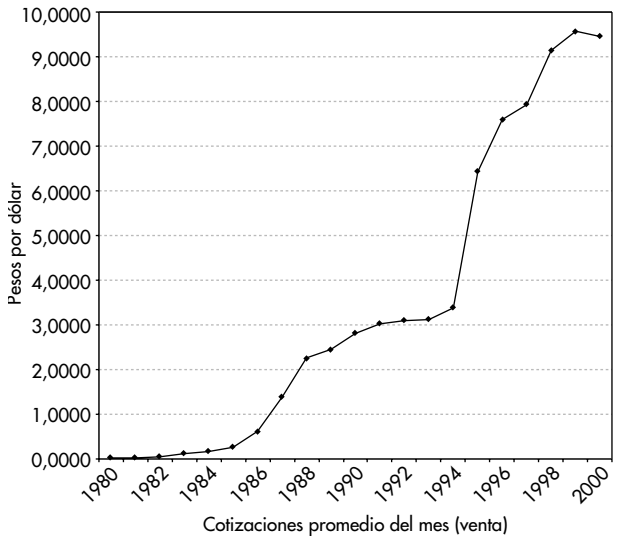
Con los Prosec, el arancel ponderado para importaciones del resto del mundo disminuye de 6,56 por 100 en 1999 a 3,60 por 100 en 2000 y ello es particularmente relevante en el caso de las importaciones definitivas, cuyo gravamen cae de 10,38 por 100 a 5,26 por 1000.

Los Prosec abarcan 15.949 fracciones arancelarias y, en la práctica, estipulan un nuevo Arancel General de Importación, haciendo indiferente la importación temporal y la definitiva, lo que es decisivo, pues en los últimos 12 años, México ha dependido fuertemente de las importaciones temporales, que representaron un 84 por 100 de las exportaciones totales en 1999 y también representaron un 91 por 100 de las exportaciones manufactureras.

Es obvio que las autoridades utilizaron los Prosec para beneficiar a los importadores temporales de países fuera del

GRAFICO 1

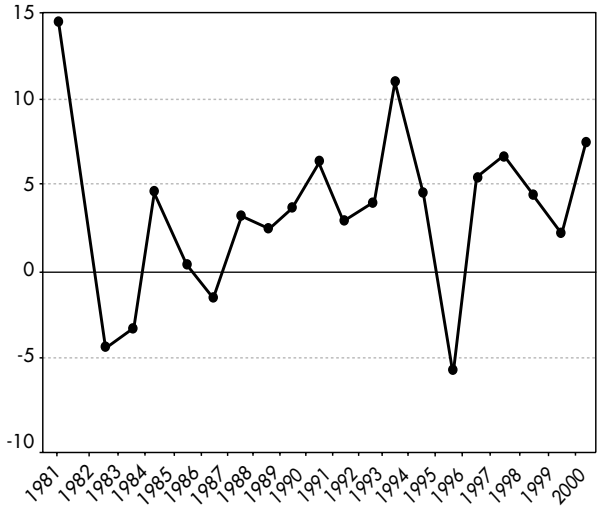
TIPO DE CAMBIO DEL PESO RESPECTO AL DOLAR, 1980-2000



FUENTE: Banco de México.

GRAFICO 2

TASA DE CRECIMIENTO REAL DEL PIB DE MEXICO, 1981-2000



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

TLCAN que reexportan a éste, aunque también beneficiaron a las importaciones provenientes del TLCAN, sin importar el daño que se producía contra todos aquellos fabricantes nacionales de los mismos productos que ahora se enfrentarán a los importados con menores aranceles y sin tomar en cuenta, tampoco, la fuerte disminución de los ingresos federales captados con las cuotas arancelarias, al reducirlos en 1.352 millones de dólares, hecho grave y contradictorio, ya que estamos viviendo supuestamente en un contexto de severas restricciones fiscales.

Y hasta donde se sabe, pese al sacrificio fiscal y de los productores nacionales, se hizo sin ninguna exigencia de reciprocidad (Gambrill, 2000; página 2). Si en los años ochenta se argumentaba la necesidad de una apertura unilateral por consideraciones de eficiencia interna (Blanco, 1994; capítulo 1), la vocación de abrirse unilateralmente parece seguir sin interrupción 15 años después de iniciada la apertura.

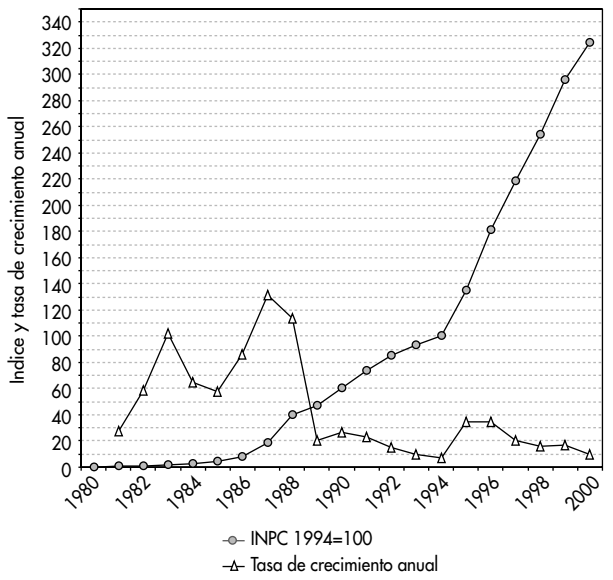
3. Aspectos favorables del TLCAN para la economía mexicana

En referencia al problema de la estabilidad de la economía mexicana, conviene destacar que desde principios de la década de los ochenta ha sido una preocupación constante el problema de la volatilidad del tipo de cambio, hasta el punto de que hay quienes sostienen que la única forma de estabilización viable a largo plazo sería la dolarización completa, un debate que sería impensable siete años atrás (Eichengreen, 2000; páginas 1 a 6 y 29 a 32; Rozo y Moreno, 2001; páginas 854 a 862).

En el largo período de cambios estructurales que condujeron a la firma del TLCAN, los grandes saltos del tipo de cambio podemos apreciarlos en las siguientes cifras, pues el peso se devaluó respecto al dólar un tcpa de 79,4 por 100 en el período 1980-87, de 13,8 por 100 en 1987-94 y de 22,9 por 100 promedio anual en 1994-2000. Dicho de otro modo: el peso se deva-

GRAFICO 3

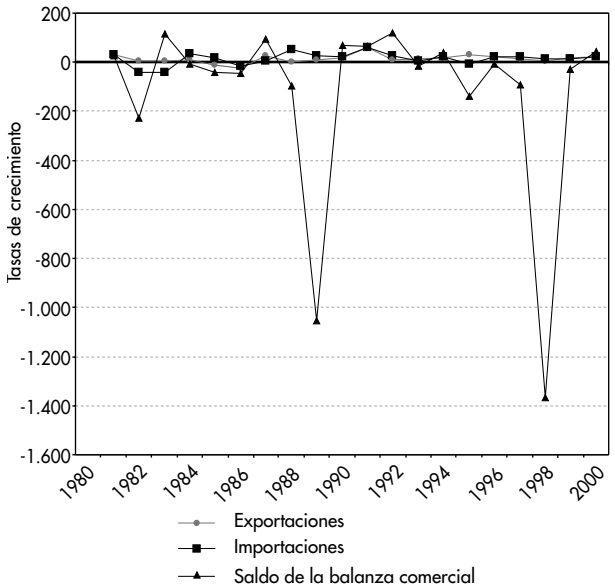
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMO (Base 1994=100)



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

GRAFICO 4

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO, 1981-2000 (Tasas de crecimiento anual)



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

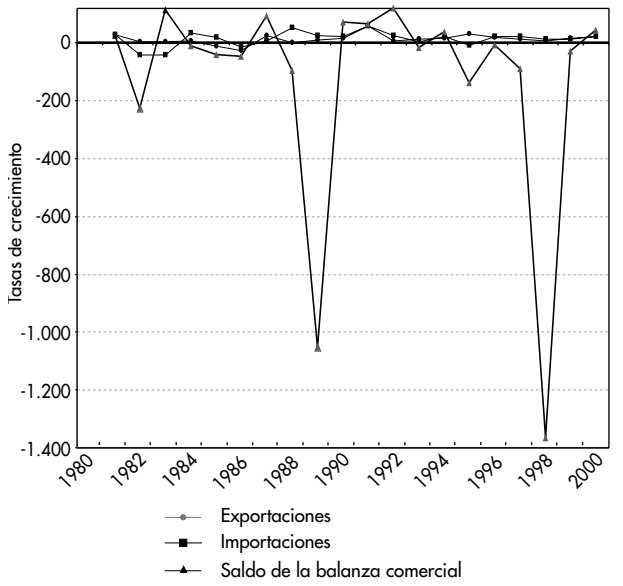
luó un 5.979,9 por 100 en 1987 respecto a 1980; en un 246,5 por 100 en 1994 respecto a 1987 y, en un 280,2 por 100 en 2000 respecto a 1994. Este es un fenómeno que hay que considerar en su pleno significado; períodos alternados de sobre y subvaluación del tipo de cambio frente al dólar, impulsaron alternativamente las importaciones o las exportaciones. El examen detallado de la política cambiaria rebasa los alcances de este trabajo, pero basta con señalar que puede encontrarse una estrecha relación entre la dirección de los flujos comerciales y la paridad cambiaria.

Aunque se ha dicho que el TLCAN debería mejorar y estabilizar el crecimiento de la economía mexicana, la realidad de la evolución del PIB en los años previos de «cambio estructural» y en los años inmediatos posteriores a su entrada en vigor, indica por lo menos un desempeño mediocre: la tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) del PIB real a precios de 1993 para los períodos 1980-87, 1987-94 y 1994-99 fue de 1, 3, 4, 3 y 2,4 por 100, respectivamente.

Tomando en cuenta la volatilidad periódica del tipo de cambio y las fuertes variaciones que se registraron en su valor real, no deja de llamar la atención la rapidez con que se logró la estabilización de los precios, como puede verse en el Gráfico 3, pues de picos de tres dígitos a mediados de los ochenta, que condujeron a la aplicación de un Plan de Estabilización que comprendía explícitamente medidas de control de precios clave (precios de bienes y servicios generados por el Estado, tipo de cambio y salarios), la tendencia a la baja después fue sistemática y sostenida. La tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) del Indice Nacional de Precios al Consumidor (INPC 1994=100) entre 1987 y 1994 fue de 27,3 por 100 y en el período 1994-99 fue de 23,8 por 100, con el dato relevante de que a partir de 2000 (9,51 por 100) la inflación comenzó a registrar niveles de un dígito.

GRAFICO 5

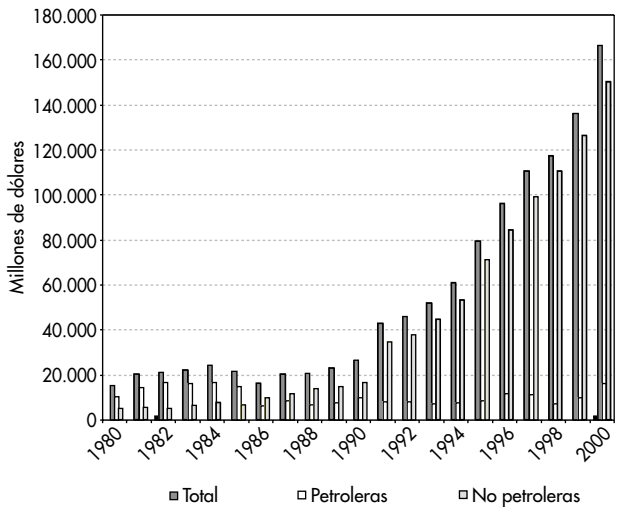
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO, 1981-2000 (Tasas de crecimiento)



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

GRAFICO 6

EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS DE MEXICO, 1980-2000 (Millones de dólares)



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

En suma, el crecimiento del comercio exterior que propició el TLCAN entre México y Estados Unidos ha hecho que, para el primero, el segundo se haya convertido en el principal mercado de compras y ventas externas, concentrando ahí poco más del 88 por 100 del total de las segundas y del 76 por 100 de las primeras.

Para Estados Unidos, el crecimiento del comercio regional ha sido importante pero matizado, pues también ha crecido mucho la importancia de sus relaciones comerciales con Asia-Pacífico hasta ponerlas en una relación de poco más de un tercio con la región de América del Norte y poco menos de un tercio con Asia-Pacífico (Aguilar, 2001; páginas 5 a 10).

Como se puede ver en los Gráficos 4, 5, 6. y en el Cuadro 1, a simple vista se constatan los grandes éxitos del TLCAN, pues por principio de cuentas se logró transformar la estructura del comercio exterior de México a partir de la profundización de la apertura en 1988 y luego se consolidó esa transformación a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

De este éxito podemos destacar dos procesos: uno, que las exportaciones mexicanas pasaron de tener tasas de crecimiento negativas entre 1983 y 1987 (tcpa de –2,1 por 100) a tasas positivas de 16,8 por 100 promedio anual entre 1987-94 y de 18,2 por 100 entre 1994-2000. Dos, que el creciente peso de las exportaciones manufactureras en el total de las exportaciones mexicanas, nos llevó a remontar el estigma de ser una economía monoexportadora, o de economía petrolizada.

Así, las exportaciones no petroleras representaban el 27,5 por 100 del total en 1981 y alcanzaron el 91,3 por 100 en 2000. Por su parte las exportaciones manufactureras pasaron de representar un 20,4 por 100 de las exportaciones no petroleras en 1981, al 88,0 por 100 en 2000.

La debilidad o fragilidad de este éxito es el comportamiento de la contraparte de las exportaciones, o sea de las importaciones.

CUADRO 1

SALDO COMERCIAL DE MEXICO: TOTAL Y POR SECTOR ECONOMICO, 1980-2000
(Millones de dólares)

Año	Total[1]	Agricultura	Ganadería	Extractivas	Manufacturas	Servicios
1980	-3.830,1	-480,0	-17,6	10.153,3	-13.281,0	-204,2
1981	-4.853,1	-827,3	-112,5	14.236,4	-17.945,3	-204,7
1982	6.193,1	169,6	-35,9	16.381,4	-10.184,8	-137,2
1983	13.286,7	-654,4	142,1	15.523,0	-1.670,6	-53,2
1984	12.028,7	-389,6	-29,5	15.541,8	-3.049,0	-45,0
1985	7.130,7	-111,5	15.455,2	13.606,1	-6.154,0	-123,3
1986	3.725,2	994,5	166,3	5.901,4	-3.293,6	-44,0
1987	7.189,2	324,5	110,4	8.196,5	-1.427,4	-14,8
1988	272,2	2,9	-105,5	6.220,6	-5.852,0	6,2
1989	-2.595,7	-285,4	37,0	7.508,8	-9.740,0	-116,1
1990	-4.433,4	-109,2	200,6	9.148,7	-13.661,9	-11,6
1991	-7.278,8	189,4	52,7	7.425,3	-14.660,0	-286,3
1992	-15.933,8	-722,8	-23,3	7.255,7	-22.066,4	-377,3
1993	-13.480,5	-363,3	234,6	6.373,4	-19.067,8	-658,0
1994	-18.463,7	-772,4	79,2	6.556,4	-23.349,5	-977,3
1995	7.088,6	844,6	527,9	7.374,3	-117,1	-1.541,3
1996	6.530,9	-1.148,8	70,2	10.542,7	-123,7	-2.809,3
1997	624,4	-250,6	-94,3	9.984,8	-6.022,8	-2.997,4
1998	-7.913,6	-844,9	-131,3	5.949,4	-9.880,8	-3.005,4
1999	-5.583,6	-553,3	-0,4	8.507,8	-10.363,0	-3.174,6
2000	-8.049,0	-649,7	113,4	14.098,6	-18.782,3	-2.829,2

[1] No comprende exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Los datos que presentamos en los Gráficos 4 y 5 indican que, exceptuando los años de crisis económica en México, el crecimiento de las importaciones supera al de las exportaciones, dando como resultado importantes déficit.

Por otra parte, los datos del Cuadro 1, muestran que precisamente es el sector manufacturero el menos responsable del éxito, ya que no hay un solo año desde 1980, en que su saldo sea positivo. Si no fuera por el saldo positivo del sector de industrias extractivas, los saldos totales hubieran sido aún peores de lo que han sido.

No por casualidad, en el centro del dinámico núcleo exportador mexicano que hizo posible el espectacular resultado, se encuentra un pequeño grupo dominado por la presencia de empresas transnacionales de origen estadounidense y por unas cuantas empresas nacionales, en tanto que dentro del sector manufacturero fueron precisamente las ramas automotriz, electrónica, textil y de la confección, las de mejor desempeño exportador.

Por el lado de las importaciones, han sido precisamente las maquiladoras de origen estadounidense las que mayor impulso recibieron con el TLCAN y, dentro de la maquila, las principales actividades corresponden puntualmente a dichas ramas, que representaron en conjunto para 1999 el 52,4 por 100 del total de establecimientos (Gazol, 2001; páginas 9 a 11).

Por eso es relevante el otro rasgo de las exportaciones mexicanas, y es que se encuentran concentradas en un pequeño grupo de 312 empresas nacionales y extranjeras, y si se incluye el universo de las maquiladoras, la cifra es ligeramente superior a las 3.000 empresas, de un universo total de más de tres millones de establecimientos (Dussel, 2000; páginas 47 a 49).

CUADRO 2

DESTINO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES, 1994-2000[1]
(Porcentajes de participación sobre el total)

Período	Total	Sector agropecuario	Minería y extracción	Industria manufacturera	Electricidad y agua	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	Servicios financieros	Servicios comunales
1994...	100,0	0,1	0,9	57,8	0,1	2,5	11,9	6,8	8,9	11,0
1995...	100,0	0,1	1,0	57,8	0,0	0,3	12,3	10,7	13,0	4,8
1996...	100,0	0,4	1,1	61,1	0,0	0,3	9,4	5,6	15,7	6,3
1997...	100,0	0,1	1,1	61,2	0,0	0,9	15,7	5,8	8,5	6,6
1998...	100,0	0,4	0,6	64,3	0,4	0,9	11,4	4,3	8,3	9,5
1999...	100,0	0,7	1,0	73,0	1,2	0,9	7,8	1,4	4,9	9,3
2000...	100,0	0,8	1,5	62,8	0,5	0,2	14,9	-27,5	40,1	6,6

[1] Debido al cambio, a partir de 1994, de la metodología utilizada para registrar la inversión extranjera directa, no es posible contar con una serie desde 1981.
FUENTE: Secretaría de Economía.

Si tomamos en cuenta que el grueso de las exportaciones se generan geográficamente en la zona norte (noroeste y noreste), centro-norte y centro de México, mientras que aumenta la marginalidad relativa de las regiones Golfo y Sur-sureste, lo cierto es que las relaciones comerciales del TLCAN conducen a la consolidación o formación de regiones, sectores y ramas en una dinámica que recuerda mucho al esquema de la economía de «enclave» del último tercio del siglo XIX y principios del XX, pues son núcleos dinamizados por las relaciones externas pero con poca o nula capacidad de arrastre del resto de las actividades económicas (Guillén, 2000; página 475).

Como se señaló anteriormente, el TLCAN puede ser mejor caracterizado como un acuerdo de inversiones, pues las reglas establecidas en él otorgaron el trato nacional a todos los inversionistas de los países miembros y el trato de nación más favorecida, que hace extensivos los beneficios que se otorguen, a inversionistas de otros países.

Además, el principio de Trato Mínimo concede a los inversionistas de los países signatarios la protección y la seguridad que brinda el Derecho Internacional, incluyendo mecanismos de indemnización en caso de expropiación. En suma, aumenta los derechos de los inversionistas y disminuye la regulación gubernamental para quien desinvierta.

Un aspecto de tremenda importancia fue la eliminación de los «requisitos de desempeño», aunque México se reservó temporalmente ciertos programas que contradicen esa disposición, como son el programa maquilador y el decreto automotriz, el primero con vigencia hasta el 2001 y el segundo con vigencia hasta el 2004.

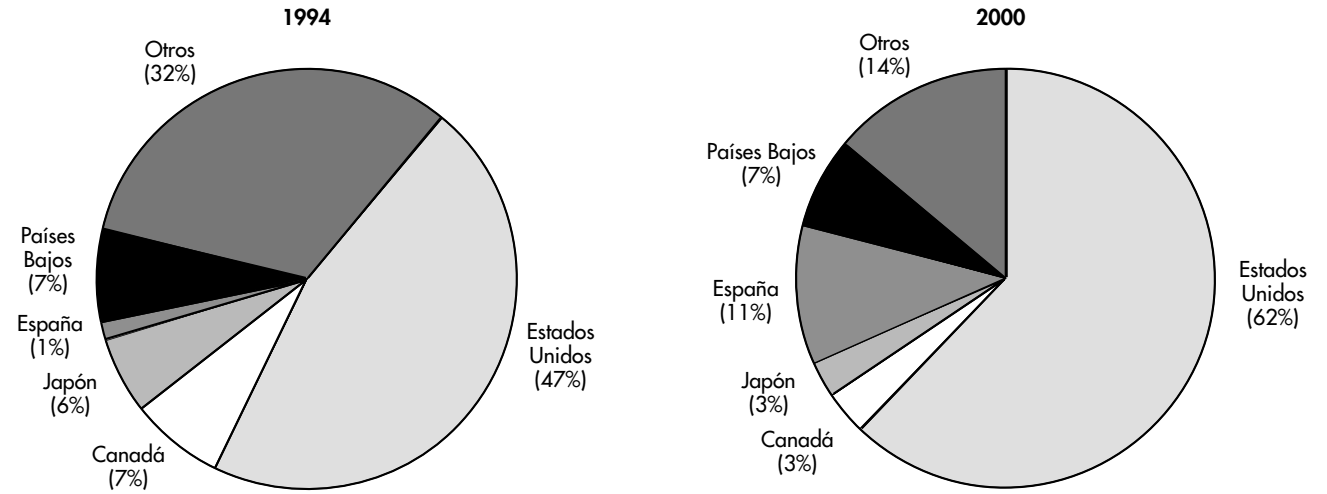
México también se reservó temporalmente la aplicación de los principios de Trato Nacional y de Trato de Nación más Favorecida, así como reservas en sectores específicos en los cuales la inversión extranjera directa no puede superar el 49 por 100.

Tal vez como reflejo de la aguda crisis financiera de 1994-95, la IED total tuvo una evolución negativa en el período 1994-2000, al registrar una tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) de –0,3 por 100. En este resultado incidió el comportamiento de la IED en el sector de la construcción, el cual tuvo una tcpa de –32,65 por 100; el sector servicios comunales, de –8,29 por 100; y se percibe un estancamiento de la IED destinada al sector manufacturero, cuya tcpa fue de apenas 1,07 por 100 para el período señalado.

En contraste hubo sectores con tcpa significativas, como es el caso del sector agropecuario cuya tcpa fue de 40,43 por 100; el sector de servicios financieros, con un 28,13 por 100 de crecimiento anual; el sector de electricidad y agua, con el 22,10 por 100 y el sector de minería y extracción, con una tcpa de 8,70 por 100.

GRAFICO 7

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO POR PAISES, 1994-2000



FUENTE: Banco de México.

Puede observarse, en el Cuadro 2, que los montos totales de IED en algunos de los sectores con altas tasas de crecimiento son muy bajos ya que, por ejemplo, el sector agropecuario apenas si representa el 0,8 por 100 del total de la IED en 2000 y el sector de minería y extracción, el 1,5 por 100 para ese mismo año.

El sector manufacturero, a pesar de su poco dinamismo en la atracción de IED, continúa recibiendo la mayor parte de ésta, con el 62,8 por 100 del total, pero es seguido a grandes pasos por el sector financiero, el cual absorbió en 2000 el 40,1 por 100 de la IED total.

Al final, se pueden identificar cinco tendencias básicas en la evolución de la IED en México después de la entrada en vigor del TLCAN: la creciente participación en la industria (especialmente en la automotriz y en la maquiladora) y en los servicios, la disminución de su presencia en la agricultura, su concentración en las tres grandes zonas metropolitanas (México, Monterrey y Guadalajara y la región Centro-Norte) y su procedencia predominantemente de Estados Unidos y la Unión Europea (Dussel, 2000, página 29; Leycegui, 2000, páginas 49 a 53).

En el Gráfico 7 se muestra el origen de la IED que ha ingresado en nuestro país para dos años, 1994 y 2000. No se presenta información para años anteriores como se ha hecho para las otras variables, debido a que hubo un cambio en la metodología de registro de los flujos de IED que no hace comparables datos de antes de 1994 con los de 1994 en adelante.

Es inmediato observar la creciente dependencia de los flujos de inversión provenientes de Estados Unidos, país que se ha beneficiado de múltiples modificaciones legales en materia de inversión extranjera, realizados con antelación a la firma del TLCAN. En 1994, Estados Unidos participaba con el 46,2 por 100 de la IED que llegó a nuestro país, y para 2000 su participación se había elevado al 86,3 por 100.

Cabe destacar que los flujos del otro miembro del TLCAN, Canadá, además de ser poco significativos, son decrecientes y

también el crecimiento de la IED proveniente de España, pues de representar el 1,4 por 100 en 1994, crece al 15,2 por 100 en 2000. También es importante señalar el comportamiento peculiar de la IED proveniente de Francia, pues para los años de comparación en ambos observamos que en lugar de aportar inversión retiraron capital: Francia tuvo una IED de 90,5 millones de dólares en 1994 y en 2000 retiró –2.682,3 millones de dólares.

Finalmente, el gran ganador de los flujos de inversión en América del Norte ha sido precisamente Estados Unidos, que es el principal receptor de IED en la región, mientras que más de una tercera parte de la IED total de Estados Unidos está en Canadá, donde controla el 50 por 100 de las manufacturas, el 75 por 100 del petróleo y el gas natural, y el 90 por 100 del sector automotriz, el 90 por 100 de la industria cinematográfica, el 85 por 100 de las grabaciones de discos y música y el 60 por 100 de la programación televisiva (Drache, 2001, páginas 413 y 417).

4. Patrones de especialización nacional, sectorial y regional

Aunque en los balances convencionales se insiste en que el TLCAN no sólo no tuvo nada que ver con el estallido de la crisis financiera de 1994-95 sino que incluso fue un factor clave en su rápida resolución, es evidente que el sistema financiero abierto y desregulado con las reformas que precedieron a la firma del TLCAN ha aumentado la inestabilidad y ha agudizado la restricción externa, en lugar de atenuarla.

Los bienes industriales con exportaciones más exitosas se concentran en los bienes de consumo duraderos, como autos y electrónica aunque también algo en no duraderos como textiles, tres actividades de fuerte predominio de las empresas transnacionales. Si consideramos la producción maquiladora, también con fuerte presencia de transnacionales, la especialización corresponde a las autopartes sencillas, la electrónica de consumo final (aparatos electrónicos y computadoras), la confección y productos químicos y farmacéuticos.

Sectorialmente, si revisamos primero las tendencias de crecimiento del comercio intra-industrial en la manufactura, y su concentración, veremos que para México y Estados Unidos son las de autopartes y ensamble de autos, las que concentran un 70 por 100 y 85 por 100 del comercio automotriz, respectivamente.

Examinando las tendencias prevalecientes, veremos que sus exportaciones pasaron de 4.700 millones de dólares en 1990 a 20.800 en 1998 y es obvio que nos estamos especializando en un número determinado de modelos de autos medianos, ligeros y en vehículos utilitarios, que representan casi dos terceras partes de las exportaciones totales, pero de las cuales un tercio corresponde puntualmente a las autopartes de alta estandarización (como ejes y partes externas para tractores, cinturones de seguridad, instrumentos de medición, arneses).

Ciertamente, los autos son el principal producto de exportación, seguidos por autopartes y motores, que se encuentran dentro de los diez principales productos exportados desde México, pero además de estar dominada la rama por empresas transnacionales, con la nueva orientación exportadora, las relaciones entre las empresas terminales y las abastecedoras de autopartes ha desplazado a muchos productores nacionales, rompiendo encadenamientos que eran cruciales en términos de inversión y empleos (Ramírez, 2001, páginas 188 a 197).

La industria electrónica es otra de las ramas que destaca por el dinámico crecimiento de sus exportaciones y por su alta concentración en el mercado de Estados Unidos, lo que indica que, en dicho mercado, México se ha venido convirtiendo en el proveedor principal de estos productos, desplazando de manera sistemática y firme a Japón y Canadá.

Más aún, al abrirse con el TLCAN la posibilidad de que las maquiladoras pudieran colocar partes crecientes de su producción en el mercado mexicano, el otro fenómeno relevante ha sido la saturación de éste con sus productos.

Respecto a su dinámica interna, la electrónica tiene un comportamiento que se caracteriza por el enorme peso que tienen sus importaciones de materias primas e insumos, primero con trato preferencial por el programa maquilador y ahora libres de aranceles, lo que ha acentuado su «maquilización» o, si se prefiere, su concentración en operaciones de ensamble (Dussel, 2000, páginas 45 a 53).

En el caso de la industria textil considerada como industria tradicional, también sobre la base de un comercio intra-industrial (Ledesma y Mungaray, 2001; páginas 425 a 431), lo más notable es que, entre 1993 y 1997, el dinamismo de las exportaciones de textiles y confección fue más dinámico que el de las exportaciones totales y el de las exportaciones manufactureras, pero el crecimiento del sector maquilador fue tres veces superior al no maquilador, destacando los segmentos de la confección, primero, y de las fibras químicas y los textiles, después.

Se puede argumentar que las empresas del sector maquilador son las que se han integrado eficientemente en cadenas mercantiles globales, pero el sacrificio general para que ello ocurra es lo que cada vez resulta más cuestionable tanto desde el punto de vista productivo como del regulatorio: las empresas exportadoras exitosas son en realidad grandes importadoras de insumos intermedios.

Uno de los aspectos que se están estudiando hoy con mayor interés es el problema de las modificaciones que el TLCAN está impulsando en la regionalización de un país como México: a grandes líneas, lo que parece fuera de discusión es que la fuerte concentración industrial en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), que dominó durante los cuarenta años de vigencia de la sustitución de importaciones, está dejando lugar a la consolidación de centros regionales tan especializados como territorialmente más difusos, unos en el Norte y otros en la llamada región Centro-Norte de México (Hanson, 1998; páginas 10 a 22; Alvarez, 2001).

La concentración histórica de las actividades maquiladoras en la región Norte, después del TLCAN ha coincidido con un desplazamiento de algunas de las actividades antes concentradas en la ZMCM hacia la región Centro-Norte, especializándose en un reducido grupo de bienes y dentro de pocas industrias, sobre todo en actividades de ensamble y subensamble a partir de insumos intermedios, sobre la base de salarios comparativamente más bajos.

Ahora bien, al quedarse formalmente fuera de las negociaciones del TLCAN la libre movilidad de la mano de obra, no sólo se dejó fuera uno de los aspectos de la integración que más ha avanzado, la de los mercados laborales de México y Estados Unidos, sino que se dejó fuera uno de los requisitos fundamentales para que la construcción del Area de Libre Comercio de América del Norte pudiera eventualmente evolucionar hacia una zona monetaria óptima. Por supuesto, han sido elementos políticos internos de Estados Unidos los que impidieron la negociación formal sobre este aspecto.

CUADRO 3

SALARIOS POR HORA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS, 1993-2000 (Dólares)

Año	México	Estados Unidos	Indice México=1
1993	2,1	11,7	5,6
1994	2,1	12,0	5,7
1995	1,3	12,3	9,5
1996	1,3	12,7	9,8
1997	1,6	13,1	8,2
1998	1,6	13,4	8,4
1999	1,9	13,8	7,3
2000	2,2	14,3	6,5

FUENTE: Anexo Estadístico del Primer Informe de Gobierno, 2000.

La ausencia fue doblemente grave porque al quedar la economía mexicana atrapada en los severos programas de ajuste estructural primero y luego en la lógica del TLCAN, el proceso de destrucción de empleos ha sido masivo y México ya se caracterizaba por fuertes problemas estructurales de desempleo y subempleo.

De tal manera que uno de los saldos de este proceso de integración ha sido precisamente doble: por un lado, la «precarización» del empleo (en microempresas y en ocupaciones de tiempo parcial); por el otro, un lento crecimiento del empleo y su concentración en las grandes empresas que son tecnológicamente más avanzadas, precisamente en una etapa en la que los patrones demográficos mandaban un promedio anual de un millón de jóvenes a la edad de trabajar.

Los datos de la evolución del salario horario en la manufactura, medidos como proporción de los salarios respectivos en

CUADRO 4

REMUNERACIONES REALES PAGADAS POR DIA Y POR PERSONA OCUPADA
(Pesos diarios)

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000[1]
Salario mínimo general[2,3]	15,91	15,01	13,50	13,58	13,44	11,43	11,74	10,26	11,24	10,11	10,58
Salario contractual promedio en ramas de jurisdicción federal[4,5]	28,52	28,83	27,95	27,94	27,51	22,88	20,60	20,41	20,72	20,71	21,66
Remuneraciones medias en la industria manufacturera[5,6]	82,29	87,15	94,60	98,19	102,37	89,16	80,93	80,38	82,62	83,50	83,19
Remuneraciones promedio en la industria maquiladora de exportación[5,7]	52,84	51,84	52,70	52,62	54,96	51,52	48,94	49,71	51,23	52,28	53,64
Remuneraciones promedio en las empresas afiliadas a la Cámara Mex. De la Ind. de la construcción[5,8]	37,95	38,70	40,09	42,60	42,57	37,61	30,40	29,33	29,88	30,08	28,39
Remuneraciones promedio en establecimientos comerciales											
Mayoreo[9,10]	62,53	67,25	72,41	75,56	67,55	58,62	53,28	55,32	57,57	56,57	57,74
Menudeo	48,24	51,27	55,69	58,81	49,44	42,98	38,85	38,97	39,35	40,03	41,34

NOTAS:

[1] Cifras correspondientes al período enero-mayo, excepto para los establecimientos comerciales que corresponden al período enero-junio; y para el salario contractual promedio en ramas de jurisdicción federal se refieren al período enero-julio.

[2] Salario mínimo vigente al 31 de diciembre de cada año. Para el 2000 corresponde al salario mínimo vigente a partir del 1 de enero.

[3] Datos obtenidos al deflactar las cifras nominales con el Indice Nacional de Precios al Consumidor de familias con ingresos de hasta un salario mínimo, 1994=100. Cifras a diciembre de cada año. Para el 2000 corresponde al mes de julio.

[4] Se calculó aplicando el incremento promediode los salarios contractuales.

[5] Datos deflactados con el Indice Nacional de Precios al Consumidor, 1994=100. Cifras promedio para cada año. Para el 2000 se utilizó el promedio del Indice de Precios referido del período enero-mayo, excepto para el salario contractual promedio en ramas de jurisdicción federal que se refiere al período enero-julio.

[6] Incluye a las remuneraciones medias por persona ocupada según la Encuesta Industrial Mensual en su nueva serie de 205 clases de actividad que investiga a 6.894 establecimientos manufactureros, con una cobertura del 80 por 100 del valor de la producción de esa industria reportada en el Censo Económico de 1994. Para el período de 1990-1993 se realizó un empalme entre la nueva serie de 205 clases de actividad y la serie anterior de 129 clases, que estuvo vigente hasta 1993. De 1990 a 1998 cifras revisadas y actualizadas por el INEGI.

[7] Se refiere a las remuneraciones totales que incluyen sueldos y salarios, así como prestaciones sociales. De 1990 a 1998 cifras revisadas y actualizadas por el INEGI.

[8] Los datos corresponden al promedio anual de remuneraciones de obreros y empleados que trabajan en las empresas afiliadas a la Cámara Méxicana de la Industria de la Construcción (CMIC).

[9] Promedio de las remuneraciones entre el promedio del personal ocupado. Hasta 1993 los datos se obtienen de la Encuesta Mensual sobre Establecimientos Comerciales de las ciudades de México, Guadalajra y Monterrey que se aplica a 4.023 establecimientos. A partir de 1994 se capta información de aproximadamente 17 millones de establecimientos comerciales en 33 ciudades.

[10] Datos deflactados con el Indice Nacional de Precios al Consumidor 1994=100. Cifras promedio para cada año. A partir de 1994 los datos de los establecimientos comerciales son deflactados con el Indice General de Precios al Consumidor de la ciudad que corresponda, el total se obtiene de promediar los valores constantes de remuneraciones totales entre el total de personal en las 33 ciudades objeto de estudio. Para 1994, 1997 y 1998 cifras revisadas y actualizadas por el INEGI. Para el 2000 se utilizó el promedio de los índices de precios referidos del período enero-junio.

FUENTE: Secretaría del Trabajo y Previsión Social con datos de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Estados Unidos, nos hablan por sí solos de la utilización de la mano de obra no calificada en México, como un factor de compresión del nivel general de salarios en toda la región de América del Norte.

Al observar en el Cuadro 4 la evolución de las remuneraciones reales pagadas por día, podría decirse que el objetivo del TLCAN no era precisamente elevar los ingresos de los trabajadores y que si lo era, como dijeron sus defensores, fracasó.

El salario mínimo general promedio perdió más del 30 por 100 de su valor en el lapso comprendido entre 1990 y 2000. Esto es muy significativo si consideramos que las cifras oficiales reconocen que por lo menos una quinta parte de los trabajadores perciben hasta un salario mínimo.

En la misma situación se encuentran los salarios contractuales y las remuneraciones en la industria de la construcción, que perdieron un 25 por 100 en el mismo período. Las remuneraciones en el comercio al por mayor perdieron casi un 8 por 100

y al por menor casi un 15 por 100. Los únicos casos en que el ingreso no perdió valor, pero que tampoco registraron un avance, fueron las remuneraciones de la industria manufacturera y las de la industria maquiladora: ambas registran un nivel igual en 2000 respecto al registrado en 1990. Estos últimos datos deben tomarse con cuidado, si consideramos que se trata de remuneraciones promedio, que incluyen tanto sueldos como salarios además de las prestaciones.

Ahora bien, como en los otros sectores, después del TLCAN ha habido un crecimiento muy fuerte del comercio agropecuario y agroalimentario, pero también, como en las actividades de otros sectores, el crecimiento global de las importaciones ha sido más dinámico que el de las exportaciones. Un segundo aspecto relevante es que cambió la estructura de las exportaciones, pues antes del TLCAN dominaban los productos primarios y después han dominado los procesados, que generaron el 50 por 100 del valor total (Rinderman y Cruz, 2001; páginas 545 a 554).

Pero ya dijimos que si en el TLCAN se pactaron cuotas de importación para regular su flujo de desgravación entre 10 y 15 años, lo cierto es que México siempre ha rebasado dichas cuotas y desde entonces hasta la fecha ha habido un profundo repliegue de los apoyos estatales que históricamente fueron magros.

En el sector agrícola es tal vez donde se hace más evidente las lesivas especializaciones que el TLCAN asienta, pues mientras los grandes productores mexicanos se concentran en la producción hortofrutícola y se salen rápidamente de la producción de granos básicos donde pueden ser barridos por las importaciones, los productores ejidales que cultivan granos como el maíz y el frijol, como parte de su identidad cultural y su historia, están siendo arruinados por las importaciones agrícolas desde Estados Unidos, de las que el maíz es el principal producto.

El modelo de exportador de vegetales e importador de granos básicos, conforma para el país un patrón de especialización claramente lesivo, pues por ejemplo el maíz cubre la mitad del total de la superficie cultivada con granos básicos y ocupa a más de 2,5 millones de productores agrícolas.

La «petrolización» de la relación entre México y Estados Unidos es un hecho con una historia de más de 25 años, pues a medida que fuimos expandiendo la plataforma de explotación petrolera, fueron aumentando las exportaciones hacia Estados Unidos y fue aumentando su concentración de ventas en dicho mercado, hasta el punto de que desde hace varios años colocamos ahí prácticamente el 80 por 100 de nuestras exportaciones petroleras; eso significa para Estados Unidos que el 50 por 100 de sus importaciones totales provenientes de México son de petróleo.

En las negociaciones del TLCAN, Estados Unidos decidió dejar fuera el flujo de mano de obra desde México, Canadá decidió dejar fuera sus industrias culturales y México dejó formalmente a la energía fuera de dichas reglas de comercio e inversión. Pero esa decisión no ha tenido mayor relevancia, pues el estrangulamiento financiero de la empresa estatal PEMEX, ha representado una tremenda falta de inversiones en las áreas de exploración y explotación, reforzadas en los últimos seis años mediante sucesivos recortes del gasto público alegando severas limitaciones fiscales.

Pero lo más grave del caso es que con todo eso no se ha hecho sino acentuar para la principal empresa del país y una de las más importantes de Latinoamérica, una especialización productiva de sabor colonial: exportadora de petróleo crudo. Al mismo tiempo, se le han impuesto a PEMEX dos especializaciones financieras muy esclarecedoras del modelo económico que se propugna: una, como abastecedora de las divisas para cubrir el servicio de la deuda externa y la otra, como principal fuente generadora de ingresos fiscales (casi un 40 por 100).

En otros escritos hemos llamado la atención sobre la tendencia a imponerle a largo plazo a PEMEX su concentración en los encadenamientos hacia arriba (extracción de crudo y gas natural), mientras que los más rentables encadenamientos hacia abajo en términos de valor agregado (producción, transporte, almacenamiento y distribución de combustibles), se dejan para disfrute del «sector privado» (Alvarez, 1997).

5. Conclusiones

Entre las conclusiones más importantes, pueden destacarse las siguientes.

El TLCAN trataba de crear condiciones preferenciales en la región, justo para favorecer una profunda reestructuración productiva y financiera, de cara a la competencia global y en condiciones de mercado fuertemente oligopólicas, principalmente en beneficio de las empresas de Estados Unidos y lo consiguió prácticamente.

Para México, el TLCAN sin duda vino a «encadenar» las reformas estructurales que los organismos financieros internacionales impusieron en la década de los ochenta: el paso de una economía «cerrada» a una «abierta», de una industrialización sustitutiva de importaciones a otra orientada a la exportación, así como el paso de un Estado con amplia presencia en la economía, a uno «pequeño».

Ciertamente para México, el TLCAN ha traído consigo un aumento importantísimo del comercio exterior, pero más desde el lado de las importaciones que del de las exportaciones, consolidando a Estados Unidos como el principal mercado de compras y ventas externas. Ha propiciado también un flujo enorme de inversiones extranjeras, que ciertamente le han dado al país nuevas pautas de funcionamiento productivo, comercial y financiero, pero ese flujo se ha concentrado en pocas ramas, sectores y regiones del país y, por su procedencia, dominan las inversiones desde Estados Unidos.

Aparte, al alentar también la llegada de inversiones de portafolio, el nuevo «modelo americano» de regulación ha dejado en condiciones de extrema fragilidad a los sectores financiero y productivo, al agudizar la restricción externa en lugar de disminuirla y atenuarla.

La destrucción de cadenas productivas nacionales ha sido sustituída con la creación de nuevas cadenas ahora regionales, en las cuales participa sólo un pequeño núcleo de empresas, de sectores y sub-regiones. Para colmo, los patrones de especialización asignados dejan enormes vacíos que están siendo crecientemente llenados por un masivo flujo de importaciones.

La tendencia creciente a la especialización en operaciones de ensamble y subensamble, el sacrificio de aspectos productivos claves para la vida de millones de campesinos y el encadenamiento de empresas estratégicas como exportadoras de materias primas refuerzan la noción de que el TLCAN ha ahondado las asimetrías de poder de las cuales partió, exacerbando en el país ya de por sí agudas contradicciones sociales.

Referencias bibliográficas

[1] AGUILAR, I. (2001): «Impacto de la Integración de América del Norte en el comercio intra-regional», Ponencia presentada en la *34th Annual Conference of the SCOLAS*, marzo, Santa Fe, Nuevo México, USA.

[2] ALVAREZ, A. (1994): «Industrial Restructuring and the Role of Mexican Labor in NAFTA», *UC Davis Law Review*, volumen 27, número 4, verano, USA.

[3] ALVAREZ, A. (1997): «PEMEX: De la reestructuración a la privatización», ponencia presentada en el Congreso de *Latin American Studies Association*; Guadalajara, México.

[4] ALVAREZ, A. (2000): «Las contradicciones de una 'economía continental' en América del Norte y el papel del mercado laboral de México», en KLAHN, N., *et al.,* compiladores, *Las Nuevas Fronteras del Siglo XXI;* 1ª edición: La Jornada Ediciones-UCSC-UNAM-UAM-X, México.

[5] ALVAREZ, A. (2001): «Crisis financiera y patrones de especialización productiva en la región Centro-Norte de México», proyecto de investigación, DGAPA-UNAM IN302598, Facultad de Economía, México.

[6] ALVAREZ, J.L. y DUSSEL, E. (2001): «Causas y efectos de los programas de promoción sectorial en la economía mexicana», *Comercio Exterior*, volumen 51, número 5, mayo, páginas 446-456, México.

[7] BLANCO, H. (1994): *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, 1ª edición, Fondo de Cultura Económica, México.

[8] BORJA, A., coordinador (2001): *Para evaluar al TLCAN*, 1ª edición, Miguel Angel Porrúa-Tec de Monterrey, México.

[9] CLARKSON, S., (1998) *Fearfull Asymmetries: the Challenge of Analyzing Continental Systems in a Globalizing World;* 1ª edicion; Canadian-American Center, número 35; USA.

[10] CLEMENT, N., *et al.,* (1999): *North American Integration, Theory and Practice,* primera edición, Edward Elgar Publishing, UK y USA.

[11] DRACHE, D. (2001): «Pensar desde afuera de la caja: una perspectiva crítica del quinto aniversario del TLCAN», *Para evaluar al TLCAN*, *op. cit*., páginas 405-455.

[12] DUSSEL, E. (2000): *El TLCAN y el desempeño de la economía en México*, 1ª edición, ONU-CEPAL, LC/MEX/L.431; México.

[13] DUSSEL, E. (2000): *La inversión extranjera directa en México*, 1ª edición, ONU-CEPAL, Santiago de Chile.

[14] EDEN, L. y APPEL, M. (1993): «De la integración silenciosa a la alianza estratégica: la economía política del libre comercio en América del Norte», *Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte*, 1ª edición, Colmex, México.

[15] EICHENGREEN, B. (2000): *When to Dollarize*, edición revisada, mimeo, ponencia presentada en una conferencia organizada por el Federal Reserve Bank of Dallas, USA.

[16] GAMBRILL, M. (2000): «NAFTA and Mexican Sectorial Decrees for Maquiladora and PITEX, Substitute for a Free Trade Agreement with Countries of the Asian Basin?», Ponencia presentada en la 6ª reunión de *Regional Studies in the Pacific Basin*, junio, México.

[17] GAZOL, A. (2001): «Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte», *Economía Informa*, número 296, abril, páginas 7-12, México.

[18] GUILLEN, A. (2001): «Flujos comerciales en el marco del TLCAN», *Comercio Exterior*, volumen 51, número 6, junio, páginas 467-479, México.

[19] HANSON, G.H. (1998): *North American Economic Integration and Industry Location*; NBER, *Working Paper 6587,* www.nber.org/papers/w6587; USA.

[20] HUFBAUER, G.C. y SCHOTT, J.J. (1993): *NAFTA, an Assessment,* edición revisada , Institute for International Economics, USA.

[21] LEDEZMA, D. y MUNGARAY, A. (2000): «El TLCAN y el comercio intra-industrial textil de México con Estados Unidos», *Comercio Exterior*, volumen 50, número 5, mayo, páginas 422-431, México.

[22] LEYCEGUI, B. y FERNANDEZ DE CASTRO, R., coordinadores (2000): *TLCAN: ¿socios naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*; 1ª edición; ITAM-M. Angel Porrúa, México.

[23] RAMIREZ, J.C.: «Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria en México», en *Para evaluar al TLCAN*, *op. cit*., páginas 181-217.

[24] ROZO, C.A. y MORENO, J.C. (2000): «Teoría y condiciones de la dolarización en México», *Comercio Exterior*, volumen 50, número 10, octubre, páginas 851-862, México.

[25] SCHWENTESIUS, R. y GOMEZ, M. (2001): «TLCAN y sector agroalimentario de México», *Comercio Exterior*, volumen 51, número 6, páginas 545-554, México.

PROGRAMA de FORMACIÓN

MINISTERIO DE ECONOMÍA

Cámara Madrid

ceco fundación centro de estudios comerciales
Constituida en 1977

25 años al servicio de la formación

2001 - 2002

COMERCIO INTERNACIONAL

CURSO SUPERIOR DE DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR **(XXIII Promoción)**
CURSO DE ESPECIALISTAS DE COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES INTERNACIONALES
CURSO SUPERIOR DE DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR (a distancia) **(VI Promoción)**
CURSO BÁSICO DE COMERCIO EXTERIOR **(XXIII Promoción)**
CURSO BÁSICO DE COMERCIO EXTERIOR (a distancia) **(VI Promoción)**
CURSO SUPERIOR DE DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL (a distancia) **(III Promoción)**
CURSO SUPERIOR DE DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL (a distancia) **(III Promoción)**
CURSO DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS INTERNACIONALES
CURSO SUPERIOR DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL
CURSO DE NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL
CURSO DE FINANCIACIÓN MULTILATERAL DEL DESARROLLO
CURSO DE INGLÉS PARA EL COMERCIO EXTERIOR **(II Promoción)**

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS

CURSO SUPERIOR DE DIRECCIÓN DE EMPRESAS **(XXIII Promoción)**
CURSO SUPERIOR DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA **(XXI Promoción)**
CURSO SUPERIOR DE ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA EMPRESA **(VI Promoción)**
CURSO SUPERIOR DE CONTROL PRESUPUESTARIO Y DE GESTIÓN **(XVI Promoción)**
CURSO SUPERIOR DE DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS **(XXI Promoción)**
CURSO SUPERIOR DE DIRECCIÓN DE MARKETING **(XVII Promoción)**
CURSO SUPERIOR DE PUBLICIDAD Y COMUNICACIÓN COMERCIAL **(XVI Promoción)**
CURSO SUPERIOR DE LOGÍSTICA COMERCIAL **(XVI Promoción)**
CURSO DE COMUNICACIÓN EN INGLÉS EMPRESARIAL **(IV Promoción)**
CURSO DE CONTRATACIÓN CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS **(IV Promoción)**
CURSO DE GESTIÓN DE STOCKS (a distancia) **(VI Promoción)**
CURSO DE GESTIÓN ECONÓMICA DEL COMERCIO (a distancia) **(IV Promoción)**
CURSO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL (a distancia) **(III Promoción)**
CURSO DE GESTIÓN DE PERSONAL DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES (a distancia)

SEMINARIOS DE ACTUALIDAD

CÓMO EXPORTAR E INVERTIR EN AMÉRICA LATINA
COMERCIO ELECTRÓNICO: UNA PERSPECTIVA EMPRESARIAL
VISUAL BASIC PARA EXCEL: APLICACIONES PARA EL ANÁLISIS ECONÓMICO
EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO CANAL DE VENTAS Y EXPORTACIÓN
FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

CICLO DE CONFERENCIAS

PREPARACIÓN DE OPOSICIONES

PREPARACIÓN OPOSICIONES A TÉCNICOS COMERCIALES Y ECONOMISTAS DEL ESTADO
PREPARACIÓN OPOSICIONES A DIPLOMADOS COMERCIALES DEL ESTADO

(Diplomas refrendados por el Ministerio de Economía y por la Cámara de Oficial de Comercio e Industria de Madrid)

INFORMACIÓN:
FUNDACIÓN CENTRO DE ESTUDIOS COMERCIALES (CECO)
Serrano, 208. 28002 Madrid
Teléfono: 91 563 18 15 · Fax: 91 564 60 69
Http://www.ceco.es · E-mail: ceco@ceco.es