

“Acotación metodológica preeliminar: El entorno mexicano al momento de entrar en vigencia el TLCAN”

MAURICIO BAQUERO HERRERA

RESUMEN

El presente documento tiene un doble objetivo. En primer lugar, pretende fomentar un espacio de discusión a partir de la experiencia mexicana en la aplicación y adecuación de su tratado de libre comercio con Canadá y Estados Unidos. En segundo término, con base en las enseñanzas derivadas de tal discusión, busca inducir a la reflexión respecto de las diferentes maneras de optimizar la implementación del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos. Antes de comenzar las discusiones sobre los diversos temas escogidos para estos efectos, se ha considerado esencial realizar de manera preliminar una acotación en relación con el contexto mexicano, en particular, pero a la vez y en general, respecto de las implicaciones de otros Acuerdos de Comercio Preferencial (ACP) al estilo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN/NAFTA)¹ que han sido negociados o están en proceso de negociación e implementación en diversos países Latinoamericanos.

Como es conocido por todos, el gobierno colombiano ha negociado un acuerdo bilateral de comercio preferencial con Estados

Unidos (TLC). Los gobiernos de ambos países están *ad portas* de comenzar los procesos de revisión por parte de los Congresos y las Cortes locales, según el caso. Es claro que todos estos ACP (entre otros, Chile, CAFTA, Andinos) siguen el modelo NAFTA. De acuerdo con ello, existe la tendencia en algunos analistas de la región de estudiar los efectos de NAFTA en México para tratar de derivar algunas enseñanzas en los países en desarrollo firmantes de tales acuerdos con los Estados Unidos.

Sin embargo, queremos insistir en que los efectos de NAFTA para México no pueden ser extrapolados directamente y sin mayor reflexión a los demás países de la región. En primer lugar, porque existen importantes diferencias entre los países firmantes de los mismos así como en la manera en que fueron negociados los acuerdos. Segundo, es preciso resaltar que en México, inmediatamente después de la entrada en vigencia del tratado, se dio una fuerte crisis económica que afectó los tiempos de implementación del acuerdo, apresurándolos en algunos casos —como el del sector financiero—. En consecuencia, los efectos del tratado *per se* no pueden ser vistos con claridad, al menos en sus

primeros años, como quiera que la apertura de los mercados Mexicanos a EU y Canadá estuvo también mediada por esta crisis. En consecuencia, la evaluación de los efectos (positivos y negativos) de NAFTA en México y su extrapolación a terceros países firmantes de esta clase de acuerdos con Estados Unidos tiene que tener en cuenta este importante factor.

Esta acotación metodológica preliminar no significa desatender la importancia de NAFTA como modelo de integración. Por el contrario, en la tercera parte de esta intervención se resaltarán la trascendencia de NAFTA, los contrastes que la adopción del modelo han significado para la integración latinoamericana y las implicaciones que este proceso ha tenido y seguirá teniendo en el ámbito multilateral.

Ciertamente, los acuerdos de liberalización del comercio son objeto de arduos e interminables debates. Existen diferentes perspectivas para abordarlos y si bien se han diseñado múltiples metodologías para tratar de medir sus efectos, quienes las utilizan aceptan de antemano sus limitaciones. Si esto es así cuando los fenómenos se han dado y tienen más de una década de existencia como en el caso de NAFTA, mucho más difícil se hace la tarea cuando se tratan de estimar los efectos de futuros acuerdos como es el caso del TLC colombiano o cuando se propone realizar un ejercicio de comparación como el de hoy.

Para algunos, predecir los resultados de un acuerdo internacional sin precedentes en la historia, como era el caso de NAFTA, antes de su implementación, de alguna manera carecía de sentido. Por eso, preferían asumirlo como una apuesta de los gobiernos intervinientes analizando los argumentos en pro y en contra sin entrar a estimar de algu-

na manera sus efectos.² En nuestro caso, el TLC con Estados Unidos, por ser un tratado basado en el modelo de NAFTA, tiene no sólo el precedente de su implementación en México, pero también la manera como fuera negociado por Chile y los países de Centro América. En tal sentido, tenemos mejores herramientas para entender lo que han hecho nuestros gobiernos. Sin embargo, este ejercicio de comparación debe sujetarse a una cierta metodología o por lo menos debe tener en cuenta ciertos aspectos que diferencian o hacen semejante la experiencia mexicana. Este es el objeto de la presente intervención.

Palabras clave: NAFTA, tratado de libre comercio, apertura, políticas económicas, regionalismo.

I. UNA CUESTIÓN METODOLÓGICA GENERAL RESPECTO DEL ANÁLISIS DE LOS ACP Y SUS EFECTOS

Al revisar los diferentes trabajos realizados para analizar los posibles efectos de los ACP al estilo NAFTA organizados por los países involucrados, se encuentra con frecuencia una misma acotación: la medición de los efectos estáticos y dinámicos de la implementación de los ACP depende de los modelos que se usen (entre otros, equilibrio parcial simple, equilibrio general, modelos de gravedad o regresiones de crecimiento), los cuales resultan en algunas ocasiones limitados. Si bien tales modelos tienden a reflejar experiencias pasadas como en el caso NAFTA, es importante tener en cuenta que los efectos de los ACP dependen, entre otros de los antecedentes de apertura de los países involucrados, de las características de sus economías e instituciones, de la manera como se negocien los tratados así como de

las acciones complementarias implementadas por los gobiernos con el objeto de potenciar sus efectos.³ En tal sentido, las posibles diferencias comienzan a aparecer dada la complejidad de los factores a tener en cuenta tal como brevemente se acota a continuación.

A. Antecedentes de apertura y desarrollo de políticas coherentes con la misma

En punto a la determinación de los efectos de los tratados, un elemento esencial a tener en cuenta es el de los antecedentes de apertura de los países involucrados así como el desarrollo de políticas coherentes con tal decisión. México comenzó su proceso de apertura unilateral a mediados de los 1980⁴ muy cerca de Chile y constituyéndose como modelo de ciertos países de Centroamérica. Esta decisión de los gobiernos de aquella época desarrolló ciertas industrias y determinó un cambio cultural progresivo hacia fuera. En países como Colombia, la decisión política de abrir los mercados se adoptó mucho después y, para algunos, incluso sus abanderados, sin preparar suficientemente al país para tan importante paso.⁵ Incluso, una vez tomada la decisión e implementando políticas para tales efectos durante cerca de 4 años, en el siguiente período presidencial se reversaron muchas de las decisiones fundamentales o no se dio continuidad a tales políticas. Esta falta de coherencia afecta de alguna manera la preparación de la economía de un país hacia la competencia con otras economías quizás más desarrolladas.

1 Calidad Institucional⁶

El respeto por el Estado de Derecho, esto es, de la igualdad de los ciudadanos frente a

la ley así como el acatamiento de la misma, parecen ser elementos fáciles de alcanzar en un conglomerado social. Sin embargo, fenómenos como el de la corrupción, el cual está presente y deambula por la sociedad adoptando innumerables formas, parecen estar muy arraigados en ciertas culturas. De igual manera, el derecho de acceso a una justicia pronta y efectiva parece estar alejado de la realidad de nuestros países. En este sentido, la apertura de los mercados estará muy ligada, por ejemplo, a la percepción que tengan los inversionistas extranjeros respecto de la calidad institucional de los países donde pretenden actuar. Así, los efectos de los tratados estarán mediados por este cedazo ligado a las instituciones que varía de acuerdo con la altura y seriedad de las reformas en proceso en los países miembros.

2 Educación e Innovación

En América Latina y en el Caribe se evidencian deficiencias en los sistemas educativos y de innovación que varían de país en país. Existen diferentes brechas educativas que determinan de alguna manera los efectos de los tratados en los países miembros. Igualmente, se ha esclarecido que la región se encuentra retrasada en relación con los estándares internacionales que apuntan a medir el esfuerzo total en investigación y desarrollo así como su eficiencia. En tal sentido, los efectos de los tratados también variarán dependiendo de la capacidad de los gobiernos de tomar medidas para hacer frente a este retraso.

3 Infraestructura y Costos de Transporte

Los efectos de los tratados están también ligados a la calidad de la infraestructura de

los países y al costo del transporte que le es inherente. En el caso de la Comunidad Andina, en los últimos años se vienen adelantando proyectos importantes con el apoyo de la CAF tales como IIRSA, que es la iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) que busca impulsar la integración y modernización de la infraestructura física bajo una concepción regional del espacio Suramericano.⁷ Si los países miembros no cuentan con una infraestructura adecuada para movilizar de una manera eficiente sus productos, los efectos de los tratados van a ser bien diferentes de aquellos que están más evolucionados.

4 Sincronización macroeconómica y coordinación de políticas

Los acuerdos comerciales tienen efectos potenciales o evidentes sobre las fluctuaciones de los agregados macroeconómicos de los países miembros. En consecuencia, el diseño de las políticas relacionadas con la materia debe tener en cuenta que los ciclos macroeconómicos de los países asociados tienden a sincronizarse. La manera como interpreten las autoridades económicas estas fluctuaciones y las medidas que diseñen para el efecto, especialmente ciertos mecanismos anticíclicos, pueden variar de país en país determinando de esta manera los efectos de los tratados. Así mismo, dentro de un contexto de apertura, los países tienden a firmar gran cantidad de tratados con diversos países lo cual genera una serie de complejidades que afectan el desarrollo de las políticas macroeconómicas así como deja expuestas las economías a choques externos. Desde esta perspectiva, el manejo macroeconómico de las implicaciones de

los tratados en economías dolarizadas como la ecuatoriana o parcialmente dolarizadas como la Peruana puede ser diferente si se compara con el manejo exigido en el caso Colombiano o si existiera entre los países una moneda común.

5 Apoyo en la transición para agilizar la reasignación de recursos

Los períodos de transición una vez negociados los tratados son muy importantes como quiera que ayudan de alguna manera a preparar tanto a sectores débiles como a fortalecer los estratégicos. En tal sentido, las políticas de los países pueden variar siendo exitosas o rotundos fracasos, determinando con ello los efectos de los tratados. De igual manera, estas políticas pueden estar sujetas a choques externos que debilitan sus propósitos.

B. Respecto de sus relaciones y cercanía geográfica con EU

Uno de los aspectos diferenciadores de los efectos de NAFTA en relación con México y los acuerdos bilaterales con Estados Unidos de otros países de la región, está relacionado con la cercanía a Estados Unidos y los beneficios y problemas que esta proximidad geográfica puede ocasionar. Uno de ellos es la migración legal o ilegal, que es problemática desde cierta perspectiva, pero puede originar remesas, las cuales son muy valiosas en las economías receptoras. De igual manera, esta proximidad abarata los costos de transporte y genera una relación comercial más dinámica. En nuestro caso, la proximidad geográfica hace que Venezuela sea nuestro principal socio comercial en la región.

C. Respeto de la manera como se negocia el tratado

Si bien es cierto los tratados que siguen el modelo de NAFTA conservan ciertas cláusulas generales que son idénticas, las excepciones y medidas no conformes con tales prescripciones hacen que los efectos de los tratados no sean los mismos, al menos durante los periodos de transición. Por eso el análisis comparativo de NAFTA y sus efectos no es completo si no se analiza el tratamiento de las excepciones y medidas disconformes por sector, en relación con los TLC hasta la fecha negociados.

D. Respeto de las políticas económicas de los gobiernos: la agenda interna

Una vez acordados los términos de los tratados, la agenda interna de los gobiernos es muy importante porque determina la estrategia que se implementará para efectos de potenciar los beneficios de los acuerdos. Es la hoja de ruta del país. La improvisación o la falta de experiencia en esta clase de procesos afectarán de alguna manera los resultados esperados de los tratadados.

E. Respeto de las políticas externas de los países

La última década ha mostrado una actividad muy intensa de los gobiernos por adentrarse en tratados y acuerdos de diferente naturaleza y metodologías. Los encontramos multilaterales, hemisféricos, regionales, sub-regionales, trilaterales o bilaterales. Básicamente, podría afirmarse que, en general, detrás de este kaleidoscopio de cláusulas, compromisos y reservas hay un inmenso pragmatismo sin una política coherente que

lo sustente. Si este es el caso, el pragmatismo de las políticas externas debe conciliarse con las políticas económicas internas que impongan una coherencia. El nivel de inconsistencia que pueda presentarse en los países hará que los efectos de los tratados varíen.

F. Respeto de las condiciones de las economías al momento de implementar el tratado

El crecimiento o reducción de los productos internos brutos de los países al momento de implementación del tratado pueden ocasionar un aumento o disminución en las importaciones y exportaciones sin que tales hechos sean predicables del tratado *per se*. Es el caso de México y Estados Unidos en 1994 antes de la crisis del peso, durante la misma y después de esta.⁸ Así que los efectos de los tratados están inmersos dentro del dinamismo de las economías involucradas que puede enturbiar el análisis de los mismos como se analizará en la siguiente sección.

II. UN HECHO ESPECIAL PROPIO DEL CONTEXTO MEXICANO AL MOMENTO DE LA FIRMA DE SU ACP QUE NO HA ESTADO PRESENTE EN NINGÚN OTRO PAÍS FIRMANTE DE ACUERDOS AL ESTILO NAFTA

A. La crisis del peso de 1994

En 1982, la economía Mexicana se vio afectada por una dramática caída en los precios de su mayor producto de exportación, el petróleo, así como por un incremento en las tasas de interés en los Estados Unidos.⁹ Estas circunstancias reforzaron las falencias de carácter estructural ya presentes y afectaron

la macroeconomía del país, llevando al gobierno de entonces a declarar en agosto de ese año que no estaba en capacidad de servir su deuda extranjera. Como consecuencia del severo efecto de tal anuncio, los acreedores internacionales detuvieron casi por completo sus operaciones activas de crédito en la región.¹⁰ Entonces, comenzó la crisis de la deuda externa que se propagó por toda Latinoamérica dejando la región inmersa en una década de retraso, la cual fuera denominada por la CEPAL, la década perdida.

Las acciones adoptadas por los prestamistas internacionales consistieron principalmente en el otorgamiento de nuevos créditos así como la reestructuración de los existentes tanto del sector privado como de la deuda pública.¹¹ La reestructuración de la deuda pública¹² fue manejada a través del llamado "Club de París"¹³ el cual generalmente condicionaba tal procedimiento a la aceptación por parte del país deudor de un programa de ajuste bajo las premisas y supervisión del FMI. El mismo proceso se aplicó para reestructurar deuda privada o comercial. El FMI adoptó entonces un papel de supervisor, condicionando a su vez el otorgamiento de sus propios créditos tanto a la participación de bancos comerciales internacionales como a la implementación de reformas económicas en los países deudores, que permitieran el pago de la deuda adquirida.¹⁴

Además de reducir el tamaño de los gobiernos locales y su ingerencia en las actividades económicas, los programas de ajuste del FMI¹⁵ se encaminaban también a reducir el proteccionismo imperante en los esquemas de integración sub-regional, cuyas políticas eran contrarias a la nueva "doctrina" económica conocida desde entonces como el "Consenso de Washington",¹⁶ de acuer-

do con el cual el crecimiento económico es promovido, entre otros factores, a través de la eliminación unilateral de tarifas y la reducción de las restricciones a las importaciones.¹⁷

En resumen, las llamadas reformas de primera generación se enfocaron primordialmente hacia políticas macroeconómicas que procuraran la estabilización de las economías de la región. A su vez, las políticas de desarrollo se concentraron en la expansión de los mercados y la redefinición de la actividad del Estado mediante la liberalización financiera, la apertura de los mercados locales a la inversión extranjera y al comercio, la privatización de las empresas Estatales, así como la desregulación de los mercados.¹⁸ Tales medidas pretendían reforzar en los países de la región, las que se entendían como características propias de las economías de mercado.

Durante los años posteriores a la crisis de 1982, México fue considerado un "alumno aplicado" en sus esfuerzos por liberalizar y modernizar su economía introduciendo políticas económicas orientadas hacia el libre mercado.¹⁹ Esta percepción fue reforzada por la entrada de este país a NAFTA²⁰ así como la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OECD). Desafortunadamente, doce años después, en 1994, otra crisis financiera con implicaciones globales estalló en México. Esta se denominó la "crisis del peso" y sus consecuencias en otras economías se llamó el "efecto Tequila".

Ciertamente, como ha sucedido en Colombia a propósito del TLC con EEUU, durante las negociaciones de NAFTA se produjo una gran cantidad de literatura tanto apoyando como criticando la existencia de este nuevo tratado. Un aspecto interesante para

tener en cuenta en el análisis que nos ocupa en esta sección, consiste en una observación hecha en 1993, esto es, más de un año antes de la crisis, por un opositor de NAFTA en Estados Unidos. Jeff Faux del Economic Policy Institute publicó en Junio de 1993 un interesante paper en donde analiza los diez argumentos en pro de NAFTA y por qué los mismos no tienen sentido. Uno de tales argumentos consistía en que si NAFTA era rechazado, México incuriría en una crisis económica. Básicamente, Faux argumentó que ese país se encaminaba hacia una crisis económica con o sin NAFTA. El monto del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos (más de \$20 billones por año) más pronto que tarde induciría a una devaluación en el peso, la cual provocaría la salida de capital especulativo de corto plazo y el estallido de la burbuja creada por tales capitales en los precios de la finca raíz y en el mercado de valores.

De acuerdo con FAUX, NAFTA podría retrasar esta crisis por un corto período de tiempo dados los flujos de inversión esperados desde Estados Unidos. Sin embargo, no podía contenerla a menos que, como consecuencia del tratado, Estados Unidos aceptara una balanza comercial deficitaria con México de grandes proporciones. Así mismo, para FAUX la existencia de NAFTA en tales circunstancias se hacía muy peligrosa para los intereses de Estados Unidos como quiera que el tratado creara incentivos para la inversión en el sistema financiero mexicano por parte de bancos norteamericanos y otras entidades financieras. Al darse la crisis, esto generaría una presión para salvar los intereses de tales instituciones financieras en México a costa de acudir a los impuestos pagados por los ciudadanos norteamericanos, como al final ocurrió.²¹

Para tener una idea de la magnitud de la crisis del peso mexicano es preciso recordar que la administración de Ernesto Zedillo decidió en Diciembre 20 de 1994 reajustar la paridad existente en aquel entonces entre peso y dólar.²² A consecuencia de las medidas adoptadas, el peso se depreció en esa fecha hasta llegar a 3.3 pesos por dólar. Sin embargo, a fines de Enero de 1995, el peso alcanzó a depreciarse hasta el equivalente a 6.3 pesos por dólar: cerca del 50% en un mes, alcanzando a llegar hasta niveles de 8 pesos por dólar. Con posterioridad, el peso se estabilizó a un cambio de 6 pesos por dólar.²³

Desde Diciembre 20 de 1994 hasta el final de 1995, el peso se depreció en un 123.3% llevando a la economía mexicana a la peor recesión desde 1930, como quiera que su PIB se contrajo en un 6.2%.²⁴ Sin duda, esta crisis que comenzó casi 11 meses después de haberse implementado NAFTA se constituye quizás en uno de los aspectos más complicados para evaluar sus efectos reales en la economía mexicana.

Tal como lo señala DAVID GOULD en su interesante trabajo de 1996, la crisis del peso mexicano tuvo un impacto importante en NAFTA. Con el propósito de aislar los efectos del tratado en la economía mexicana dentro del contexto de la crisis de 1994-1995, GOULD analiza los cambios en la capacidad de adquisición de los consumidores, en las tasas de cambio así como en el comercio de los países miembros. Evidencia que a consecuencia de la drástica devaluación los productos mexicanos de repente se tornaron más baratos para los nacionales estadounidenses mientras que los productos norteamericanos se hicieron más caros para los mexicanos. En consecuencia, se presentó una disminución en la demanda mexicana

de productos norteamericanos y una alta demanda de productos mexicanos en Estados Unidos. De igual manera, la dramática recesión generada por la crisis del peso redujo la capacidad de adquisición de los nacionales mexicanos de tal suerte que las exportaciones de Estados Unidos a México se vieron afectadas por dos canales: el aumento repentino en los precios de los productos norteamericanos y la drástica disminución en los ingresos de los consumidores mexicanos.²⁵

Se encuentra disponible una gran cantidad de literatura sobre los efectos de NAFTA en la economía mexicana, especialmente abundante al celebrarse los diez años de su implementación. Toda esta literatura comparte un elemento común, cual es, el de reconocer la dificultad de separar el impacto del tratado de la crisis del peso experimentada por México en 1994-95.²⁶ Este es un aspecto que queremos resaltar en esta presentación preliminar, antes de entrar a estudiar los efectos de NAFTA en México y tratarlos de aplicar en nuestro país.

B. Los efectos de la crisis del peso en el sistema bancario mexicano desde la perspectiva de NAFTA

Uno de los sectores golpeados duramente por la recesión posterior a la crisis de 1994 fue el sector bancario. Era evidente que la crisis debería afectar la calidad de la cartera, lo que a su vez, tendría impacto en los estados de resultados de los bancos así como en sus relaciones de solvencia.²⁷ Como quiera que resultara urgente rescatar el sector financiero, el gobierno necesitaba de un plan para ayudar a los bancos en problemas. Si bien la manera tradicional de manejar esta clase de crisis recae en la intervención

estatal directa a través de la toma de las instituciones para su administración, el cierre de las mismas, su nacionalización u oficialización, en un país en crisis económica estos mecanismos resultaban incompletos. Así, era necesario facilitar la compra de los bancos mexicanos²⁸.

En el Anexo VII "Reservas, compromisos específicos", sección B relacionado con el Capítulo XIV de Servicios Financieros de NAFTA, se establece un período de transición, el cual fue acordado en seis años, comenzando en enero 1 de 1994. Durante el mismo, los principios generales de establecimiento de instituciones financieras y trato nacional consagrados respectivamente en los artículos 1403 y 1405 del Tratado, estarían sujetos a una reserva impuesta por el gobierno de México²⁹.

De acuerdo con tal reserva, el capital máximo a ser autorizado por México para una filial financiera extranjera, calculado como un porcentaje del capital agregado de todas las instituciones financieras del mismo tipo en México, no debería exceder del 1.5 % para instituciones de banca múltiple.³⁰ De igual manera, en caso de que un inversionista de alguno de los otros miembros adquiriere una institución financiera establecida en México, la suma del capital autorizado de la institución adquirida y el capital autorizado de cualquier filial financiera extranjera previamente bajo control del adquirente no podía exceder, al momento de la adquisición o en cualquier momento durante el periodo de transición, del 1.5%.³¹ Así mismo, la suma total del capital autorizado de todas las filiales financieras extranjeras de instituciones de banca múltiple, medida como porcentaje de la suma de capitales de todas las instituciones financieras del mismo tipo establecidas en México,

no debería exceder del 8% hasta alcanzar el 15% al finalizar el período de transición.³² Estas reglas implicaban, entre otros efectos, que sólo dos bancos mexicanos eran elegibles para ser adquiridos al momento de la ratificación del tratado y una vez culminado el período de transición las limitaciones impuestas dejarían por fuera los 6 más grandes bancos mexicanos que controlaban el 70% de los activos de la totalidad del sistema financiero mexicano.³³

Una vez culminado el período de transición, los límites establecidos se eliminarían. No obstante, si al concluir tal periodo la suma de los capitales autorizados a las filiales financieras extranjeras, medida como un porcentaje de la suma del capital de todas las instituciones de banca múltiple establecidas en México, alcanzare el 25%, México tendría el derecho de congelar por una sola vez durante los cuatro años siguientes a la terminación del periodo de transición, el porcentaje que represente el capital agregado de las filiales financieras extranjeras a su nivel en ese momento. Dicha restricción no duraría más de tres años. Así mismo, durante el periodo de transición y durante el periodo adicional referido, México podría negar licencias para establecer filiales financieras extranjeras cuando, de otorgarse, la suma de los capitales autorizados de todas las filiales de instituciones de banca múltiple excediera el 1.5 o del 25% según el caso³⁴.

Sin embargo, a comienzos de Febrero de 1995, a consecuencia de la crisis del peso, una nueva ley fue aprobada por el Congreso Mexicano autorizando a instituciones financieras extranjeras a adquirir bancos locales elevando el porcentaje del 1.5 al 6% del

total del capital y permitiendo a los bancos extranjeros controlar hasta el 25% del total del capital de los bancos mexicanos, permitiendo con ello acceso a la mayoría de los bancos mexicanos, menos a los tres más grandes³⁵. Todo ello sin que mediase ningún período de transición.

Si bien esta regla no aplicaba al establecimiento de bancos nuevos en México con capital foráneo, de todas maneras fue el mecanismo por medio del cual se abrió el sistema financiero mexicano al capital extranjero con su consecuente toma³⁶. "Estas reformas llevaron a la adquisición de bancos comerciales de tamaño medio (de entre 5 y 10 mil millones de dólares) por parte de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) de España en 1996 y BSCH en 1997. Además, Citigroup se expandió a través de la adquisición de Banca Confía, un banco mediano, ocurrida en 1998. Cada adquisición involucró alguna forma de asistencia financiera por parte del gobierno mexicano. El gobierno, mientras tanto, tomó el control gerencial de otros 14 bancos en problemas"³⁷.

Como se observa, los negociadores mexicanos protegieron el sistema financiero de ese país al momento de firmar el tratado. La crisis del peso obligó al gobierno que la enfrentó a alterar esta protección. Esta especial circunstancia relacionada con los servicios financieros tuvo ocurrencia en México solamente y no ha estado presente en la implementación del acuerdo en Chile y esperamos no sea una característica a estudiar en la implementación de los ACP entre Estados Unidos y Centroamérica, Colombia y Perú, respectivamente.

II. ALGUNAS REFLEXIONES EN RELACIÓN
CON LOS EFECTOS DE LA ADOPCIÓN DE
TRATADOS AL ESTILO NAFTA EN AMÉRICA
LATINA: ¿LA RUPTURA DEL
REGIONALISMO LATINOAMERICANO?
¿EL TRIUNFO DE LA ESTRATEGIA
COMERCIAL DE EU?

El surgimiento de NAFTA se constituyó en uno de los hechos más importantes dentro del marco del regionalismo a nivel global. Este tratado rompió con todos los parámetros existentes no sólo porque se convirtió en el primer acuerdo regional Norte-Sur que unió países de tradición legal anglosajona y continental, por las dimensiones de los mercados que entrelazaba en un área de libre comercio sino también por la metodología utilizada para alcanzar una mayor profundización en la apertura de los mercados de los países participantes. NAFTA significó una opción nueva en el entendimiento de los acuerdos regionales. Su visión integral del proceso de negociación rompió con la tradición de hacerlo de manera sectorial (como en el caso de la OMC a través de acuerdos separados y regidos por normas diferentes tal como se consagran en el GATT, GATS o TRIPS) o progresiva (áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones monetarias y uniones políticas, al estilo Europeo o su adopción al modo latinoamericano expresado en la ALADI, CAN, MERCOSUR o CARICOM pero de todas maneras en ambos casos basados en las categorías establecidas por Balassa.³⁸).

Así mismo, NAFTA se erigió como el modelo del denominado *nuevo regionalismo*³⁹ en Latinoamérica el cual se arraigó en la región por razón de la política denominada *regionalismo abierto*³⁹ adoptada por la mayoría de los esquemas de integración presentes en la región. En Latinoamérica a la fecha de entrada

en vigencia de NAFTA, existía la ALADI, junto con todos los acuerdos de diferente naturaleza celebrados bajo su marco, así como el Pacto Andino que se transformara en la Comunidad Andina, CARICOM, CACM y casi de manera concomitante el MERCOSUR. Todos estos esquemas Sur-Sur de integración, basados en sistemas legales continentales y de habla hispana o portuguesa compartían de alguna manera al menos cuatro características comunes:⁴⁰ *progresividad* (partiendo de un área de libre comercio que sólo comprende el comercio de bienes y llegando a un mercado común con intercambio de servicios y la libre circulación de capitales y personas, pero dependiente de la voluntad política de sus presidentes), *institucionalidad* en algunos casos con organismos legislativos de carácter supranacional apoyados por la aplicación directa a nivel doméstico de las normas que profiere, *tratamiento preferencial* a países con menor desarrollo relativo y unas *políticas económicas contrastantes e ineficientes* basadas en la sustitución de importaciones primero, para luego tornar hacia la apertura de sus mercados, pero en ninguno de los dos casos alcanzando el prometido mejoramiento de las condiciones de vida de todos los ciudadanos de los países miembros.

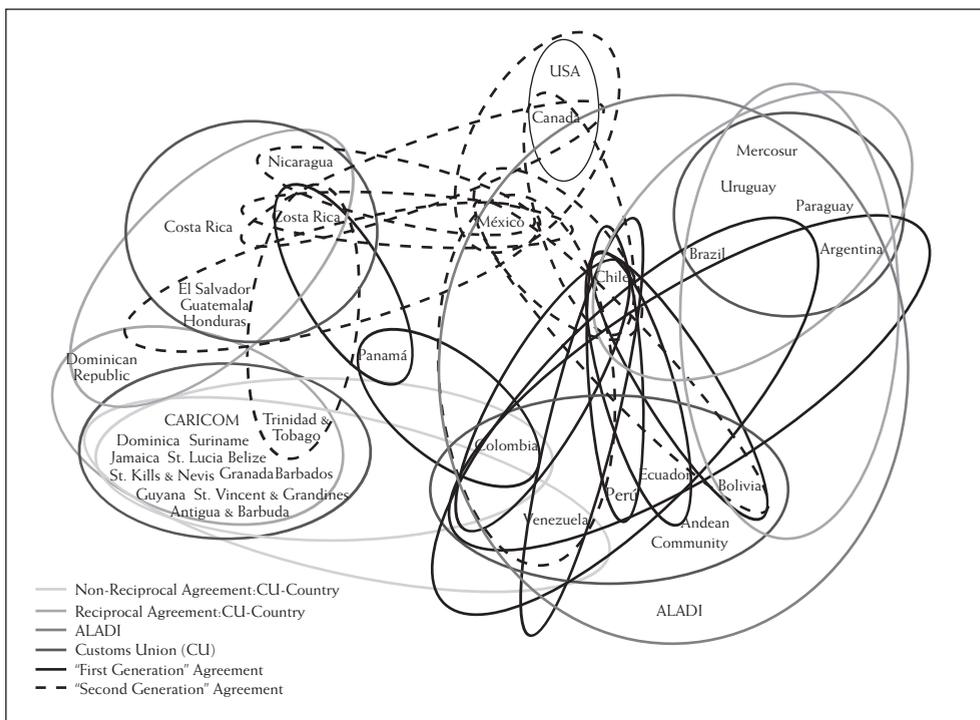
NAFTA, por su parte, crea un área de libre comercio que va más allá del comercio de bienes como quiera que incorpora capítulos fundamentales relacionados con servicios, propiedad intelectual e inversiones, no intenta alcanzar un mercado común ni es una unión aduanera que implique la aplicación de una tarifa externa común por parte de los países miembros a todos los países no-miembros. Los países miembros de NAFTA no entregan ningún grado de soberanía a instituciones supranacionales y no contempla el libre movimiento de personas dentro

del área de libre comercio. Adicionalmente, este tratado supone *per se* una economía de mercado, no contempla la adopción de políticas comunes en materia económica, agricultura, infraestructura o aspectos sociales y, además, no crea un fondo especial para tratar de balancear las asimetrías presentes en sus miembros.⁴²

Ciertamente, si bien el modelo NAFTA contrasta con los modelos típicamente latinoamericanos, muchos países de la región comenzaron a mediados de los 1990 a adoptar este modelo para sus relaciones con terceros países. Entre otros, es el caso del G-3 (hoy G-2) y del tratado México-Bolivia. En

la actualidad, tenemos versiones más actualizadas en los que conocemos como TLC. Al mismo tiempo, casi la totalidad de los países de la región han adherido a la OMC, lo cual hace más complejo el panorama de mecanismos de liberalización del comercio como quiera que también muchas liberalizaciones se llevaran a cabo de manera unilateral durante los 1980 y 1990 en la región.⁴³

Todo esto genera una compleja matriz de acuerdos de diferente naturaleza que Bhagwati⁴⁴ ha denominado el plato de spaghetti el cual ha sido graficado para el caso latinoamericano por el Banco Interamericano de Desarrollo como sigue.



DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL

Este plato de spaghetti ciertamente está reclamando una actualización. De toda esta diversidad de tratados y acuerdos, el modelo NAFTA parece que se está convirtiendo gra-

dualmente en el spaghetti más grueso. Para algunos, es el modelo llamado a lograr la convergencia en toda esta complejidad. Sin embargo, existe una importante resistencia

a todo este proceso. De hecho, la crisis del ALCA, el cual quiso ser moldeado al estilo NAFTA evidencia la dificultad de interacción entre el método de NAFTA y el entendimiento latinoamericano de la integración regional. De igual manera, el cambio de la política comercial de Estados Unidos hacia negociar acuerdos bilaterales en vez de intentar un acuerdo Hemisférico, apunta a una estrategia de engrosar el spaghetti llamado NAFTA y de alguna manera debilitar los esquemas de integración tradicionales. Las modificaciones a la regulación supranacional en materia de propiedad intelectual de la Comunidad Andina, para acondicionarlas al contenido de los TLC así como los reacomodamientos en los países miembros de los dos más grandes esquemas sub-regionales de integración en sur América evidencian la tremenda influencia que estos acuerdos bilaterales tienen en el integracionismo latinoamericano.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Si bien es cierto el modelo de NAFTA viene replicándose en la región a través de acuerdos bilaterales de comercio preferencial con Estados Unidos, este hecho no permite concluir que los efectos de tales acuerdos serán similares a los obtenidos por México. Se han señalado de manera general algunos aspectos que deberían tenerse en cuenta al momento de comparar los efectos de los tratados internacionales en las diferentes economías que hacen de cada país miembro un universo particular. De igual manera, se ha considerado un hecho que es especial en el caso Mexicano y que hizo difícil medir los efectos del tratado en su economía, al menos durante los primeros años. Así las cosas, todo ejercicio de com-

paración como el que hoy nos ocupa debe tener claro en su metodología las diferencias inherentes que están presentes en los países miembros, así como la evolución de sus economías, los choques externos a los que están sometidas así como las políticas que han sido adoptadas por los gobiernos, antes, de manera concomitante y con posterioridad a la negociación, celebración e implementación del tratado. Como quiera que la época que nos tocó vivir se encuentra inmersa dentro del pragmatismo propio del regionalismo abierto, las consecuencias del kaleidoscopio de tratados de diversa naturaleza a las que están expuestas las economías deben tenerse en cuenta también al momento de medir sus efectos.

BIBLIOGRAFÍA

- NAFTA, Anexo VII, Sección B.
- ALICIA GIRÓN G, *El Sector Financiero: Diez Años Después del TLC ¿Qué Ganamos y qué Perdimos?* Seminario Economía Mexicana, Ponencia 23, Diciembre 24 de 2003.
- BELA BALASSA, *The theory of economic integration*, London : Allen & Unwin, 1962.
- BRADFORD DELONG, CHRISTOPHER DELONG y SHERMAN ROBINSON, *The Mexican Peso Crisis In Defense of U.S. Policy Toward Mexico*, Marzo de 1996.
- BUBEL Y SKELTON, *Globalización financiera: ¿bendición o amenaza? El caso de la banca mexicana*, Southwest Economy, Enero/Febrero 2002, Banco de la Reserva Federal de Dallas.
- C. FELIPE JARAMILLO y DANIEL LEDERMAN, *Efectos del TLC CA-EEUU: Avances en la Cuantificación*, Banco Mundial, Presentación en el Seminario "La Integración en la Economía Mundial y Regional: Los Retos para Centroamérica", Tegucigalpa, Noviembre 12-13, 2003

- DANIEL LEDERMAN, WILLIAM F. Maloney and Luis Servén *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, The World Bank, 2003.
- DAVID GOULD, "Distinguishing NAFTA from the Peso Crisis", *Southwest Economy*, Federal Reserve Bank of Dallas, September/October 1996, 6-10.
- DEVLIN & ESTEVADEORDAL, WHAT IS NEW IN THE NEW REGIONALISM IN THE AMERICAS? 23 (Working Paper No. 6, INTAL-ITD-STA 2001),
- DONALD R. FRASER, *Whither the Mexican Banking System?* Institute of Latin American Studies, University of Texas at Austin.
- FRANCISCO GIL-DIAZ, The Origin of Mexico's 1994 Financial Crisis, *The Cato Journal* Vol. 17 No. 3.
- GOULD, DAVID, 1996, "Distinguishing NAFTA from the Peso Crisis", *Southwest Economy*, Federal Reserve Bank of Dallas, September/October, 6.
- GUILLERMO ORTIZ, Latin America and the Washington Consensus: Overcoming the reform fatigue, *Finance & Development* 14-17, September 2003. Ver *supra* nota
- JAGDISH BHAGWATI & ARVIND PANAGARIYA, THE ECONOMICS OF PREFERENTIAL TRADE AGREEMENTS, (The American Enterprise Institute for Public Policy Research, AEI, 1997).
- JAIME MÁLAGA, El Tratado Norteamericano de Libre Comercio NAFTA, Experiencia de México, Department of Agricultural Economics, Texas A&M University, Conferencia sobre Experiencia en Negociaciones Comerciales, Guayaquil, Ecuador, Enero 2001, diapositivas 8, 11-14.
- JEFF FAUX, The Failed Case for NAFTA: The Ten Most Common Claims for the North American Free Trade Agreement and Why They Don't Make Sense.,. briefing Paper. Washington, DC: Economic Policy Institute, June 1993.
- JEFFREY SACHS, Aaron Tornell, ANDRES VELASCO, FRANCESCO GIAVAZZI e ISTVAN SZEKELY, *The Collapse of the Mexican Peso: What Have We Learned?*, *Economic Policy*, Vol. 11, No. 22 (Apr., 1996), pp. 13-63
- JOHN WILLIAMSON, *What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?* 15 *World Bank Research Observer*, 251-64, (Agosto, 2000).
- JOSÉ ANDRÉS Camino de Villa, *TLCAN a 10 años: Estudio Comparativo*, Julio 2004, Centro Latinoamericano de la Globalidad, CELAG..
- JOSEPH J. NORTON and MAURICIO BAQUERO-HERRERA, Financial Services in the FTTA Area: Sifting Through the "Spaghetti Bowl" of Existing and Divergent Treaty Arrangements and Approaches Within the Western Hemisphere – The Need for a Viable Convergence Process, a ser publicado en *Law and Business Review of the Americas*, (2007)
- JUAN R. ESPANA, *The Mexican peso crisis: impact on NAFTA and emerging markets*, *Business Economics*, Julio 1995.
- JUAN CARLOS MORENO BRID, JUAN CARLOS RIVAS VALDIVIA y PABLO RUIZ NÁPOLES. *La Economía Mexicana después del NAFTA*, *Revista Galega de Economía*, Junio-Diciembre año/vol. 14, número 001-002, Universidade de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela, España, 2005.
- MANUEL SÁNCHEZ y NATHANIEL KARP, NAFTA's Economic Effects on Mexico, Economic Research Department, Grupo Financiero Bancomer, 2000
- MAURICIO BAQUERO-HERRERA, *Open Regionalism in Latin America: An Appraisal*, Vol. No. 11 Issue No. 2, 139-183 *Law and Business Review of the Americas*, (Spring, 2005)
- *The Andean Community: Finding her feet within changing and challenging multidimensional conditions*,

- Vol. No. 10 Issue No. 3, *Law and Business Review of the Americas*, 577-612 (Summer 2004)
- A Decade of Open Regionalism in Latin America: The need for effective and efficient articulation, coordination, cooperation and convergence en J.B ATTANASIO and J.J. NORTON (Editors), *MULTILATERALISM V. UNILATERALISM: POLICY CHOICES IN A GLOBAL SOCIETY*, 257, BIICL and SMU, 2004
 - *Open regionalism in the Andean countries: existing and divergent treaty arrangements and approaches and its consequences for the trade in financial services*, CAEI Working Paper No. 16, 2006.
- MIGUEL OTERO-LATHROP, *MERCOSUR and NAFTA: The Need for Convergence*, Vol. No. IV Issue No. 3, *NAFTA Law and Business Review of the Americas*, 116, 118 (Summer 1998).
- PETER ROBSON, *The New Regionalism and Developing Countries*, 31(3) *Journal of Common Markets Studies*, 330-333 (1993)
- ROBERT A. BLECKER, *NAFTA, the Peso Crisis, and the Contradictions of the Mexican Economic Growth Strategy*, Center for Economic Policy Analysis, New School for Social Research, New York, Working Paper No. 3, July 1996.
- ROSS O. BUCKLEY, *EMERGING MARKETS DEBT. AN ANALYSIS OF THE SECONDARY MARKET*. 19, (Kluwer Law International Ltda, Volumen 8), (1999).
- WILLIAM C. GRUBEN, ROBERT MCCOMB, *Liberalization, Privatization, And Crash: Mexico's Banking System in the 1990s*, FEDERAL RESERVE BANK OF DALLAS ECONOMIC REVIEW FIRST QUARTER 1997, 21-30.
- * El presente documento es la conferencia desarrollada en el marco del seminario "efecto de las negociaciones comerciales Internacionales: Caso TLCAN- México 10 años", realizado el 19 y 20 de octubre de 2006 en la Universidad Externado de Colombia. 1 En el transcurso de la presente intervención denominaremos al TLCAN como NAFTA para distinguirlo del acuerdo preferencial nuestro, al que también llamamos TLC en Colombia.
- 2 JEFF FAUX, *The Failed Case for NAFTA: The Ten Most Common Claims for the North American Free Trade Agreement and Why They Don't Make Sense.*, briefing Paper. Washington, DC: Economic Policy Institute, June 1993. Disponible en http://www.epinet.org/briefingpapers/1993_bp_failed.pdf
 - 3 C. FELIPE JARAMILLO y DANIEL LEDERMAN, *Efectos del TLC CA-EEUU: Avances en la Cuantificación*, Banco Mundial, Presentación en el Seminario "La Integración en la Economía Mundial y Regional: Los Retos para Centroamérica", Tegucigalpa, Noviembre 12-13, 2003. Disponible en <http://www.netamericas.net/Documents/Conferencia%20Centroamerica/PresentationsPPTs/JaramilloCF.ppt>
 - 4 MANUEL SÁNCHEZ y NATHANIEL KARP, *NAFTA's Economic Effects on Mexico*, Economic Research Department, Grupo Financiero Bancomer, 2000. Disponible en <http://www.econ.umn.edu/~tkehoe/classes/SanchezKarp.pdf>
 - 5 CÉSAR GAVIRIA fue Presidente de la República durante el período 1990-1994 en el cual implementó su política de apertura. Ver columna de Al Paredón con María Isabel Rueda *¿Por qué es que ya no le gusta que le digan neoliberal?*, en la Edición No. 1275 de la Revista SEMANA, disponible en http://www.semana.com/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=97430. Muy recientemente, 15 años después en el 2006, de alguna manera admitió ciertas falencias en el proceso dentro del contexto de Latinoamérica. Incluso el Ministro de Hacienda de aquel entonces RUDOLF HOMMES en su columna del 123 de Octubre de 2006 de EL TIEMPO, disponible en <http://www.eltiempo.com/opinion/columnistas/rudolfhombres/ARTICULO-WEB-NOTA-INTERIOR-3283260.html> aceptó que se cometieron errores aunque señalando dentro de los mismos el no haber consolidado la continuidad de las políticas económicas y sociales después de 1994, una vez abandonó la cartera a su cargo.
 - 6 Los aspectos referentes a la calidad institucional, educación e innovación así como sincronización macroeconómica y coordinación de políticas se basan en el informe del Banco Mundial 2003 sobre NAFTA. Ver DANIEL LEDERMAN, WILLIAM F. MALONEY and LUIS SERVÉN *Lessons from NAFTA for Latin America and the Cari-*

- bean Countries: A Summary of Research Findings*, The World Bank, 2003. Disponible en [http://wbi0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/3e557037145eeae385256dfe007d62c7/\\$FILE/Lessons%20from%20NAFTA_full.pdf](http://wbi0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/3e557037145eeae385256dfe007d62c7/$FILE/Lessons%20from%20NAFTA_full.pdf)
- 7 Para mayor información ir a <http://www.caf.com/view/index.asp?ms=8&pageMs=10180>
 - 8 Como lo sostiene DAVID GOULD, "For example, U.S. real gross domestic product (GDP) increased 3.5 percent in 1994, which was positively related to an increase in the supply and demand for all imports and exports. (...) U.S. imports and exports to the world, excluding Mexico, grew faster in 1994 than in the previous six years. In 1994, exports grew about 12 percent and imports grew over 23 percent. In 1993, exports grew only about 1 percent, while imports grew close to 7 percent. Likewise, Mexican real gross domestic product increased 5.1 percent and the real value of the peso was quite high in 1994; both factors would have boosted U.S. exports to Mexico. As a result, NAFTA and its lower trade barriers were unlikely to be the only influences on bilateral trade flows." Ver GOULD, DAVID, 1996, "Distinguishing NAFTA from the Peso Crisis", *Southwest Economy*, Federal Reserve Bank of Dallas, September/October, 6.
 - 9 JUAN R. ESPANA, *The Mexican peso crisis: impact on NAFTA and emerging markets*, Business Economics, Julio 1995. Disponible en http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m1094/is_n3_v30/ai_17221265
 - 10 Este repentino detenimiento de los flujos de capital para la región no dio la posibilidad a los países deudores de ajustarse. ROSS O. BUCKLEY, EMERGING MARKETS DEBT. AN ANALYSIS OF THE SECONDARY MARKET. 19, (Kluwer Law International Ltda, Volumen 8), (1999).
 - 11 *Ibid.*, en 29- 44
 - 12 El término se refiere a deudas con otros gobiernos, sus autoridades constitucionales y legales, así como con instituciones supranacionales y multilaterales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional. Este texto fue traducido libremente del Inglés. *Ibid.*, en 30.
 - 13 El Club de Paris re reúne cada vez que se requiera reestructurar deuda pública. Como quiera que sus miembros son los mayores acreedores de la nación solicitante, el Club no tiene miembros fijos, ni oficina, ni cuerpos administrativos. Este texto fue traducido libremente del Inglés. *Ibid.*, en 30.
 - 14 *Ibid.*, en 31.
 - 15 De acuerdo con BUCKLEY, las políticas impuestas

- incluían: 1. reducción del déficit fiscal con el objeto de limitar la inflación, las tasas de interés locales y la necesidad de crédito internacional; 2. Límites en la expansión crediticia doméstica con el objetivo de controlar la inflación; 3. Movimientos en la tasa de cambio con el objeto de desincentivar importaciones y promover exportaciones; 4) Límites al endeudamiento consistentes con la capacidad de pago del deudor. Otros ajustes estructurales incluían 5) Incremento en los impuestos a los ingresos y a las ventas; 6) Altos precios a bienes producidos por el Estado y en los servicios, tales como el agua y la electricidad; 7) Privatización de las empresas estatales; 8) Desregulación del Mercado laboral; 9) Reforma de las tarifas y regímenes de importaciones. Este texto fue traducido libremente del Inglés. *Ibid.*, en 32.
- 16 Ver JOHN WILLIAMSON, *What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?* 15 World Bank Research Observer, 251-64, (Agosto, 2000).
 - 17 Buckley, *supra* nota 10, en 32.
 - 18 GUILLERMO ORTIZ, Latin America and the Washington Consensus: Overcoming the reform fatigue, Finance & Development 14-17, September 2003. Ver *supra* nota 15
 - 19 JUAN R. ESPANA, *The Mexican peso crisis: impact on NAFTA and emerging markets*, Business Economics, Julio 1995. Disponible en http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m1094/is_n3_v30/ai_17221265
 - 20 En Enero de 1994, Canadá, Estados Unidos y México lanzaron el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) conformando el área de libre comercio más grande del mundo. La secuencia del proceso de negociación de NAFTA es como sigue: 1) Junio de 1991, inicio oficial del proceso de negociación. 2) Enero de 1992, presentación del primer borrador del Tratado. 3) Agosto de 1992, propuesta final de los grupos de trabajo. 4) Septiembre 1992, Bush notifica al congreso. 5) Octubre de 1992, Finalización formal del proceso de negociación. 6) Noviembre 1992 elecciones en Estados Unidos, gana Clinton. 7) 17 de Diciembre de 1992, firma del tratado simultaneamente en Washington, Ciudad de México y Ottawa. 8) Noviembre 17 de 1993, NAFTA es ratificado en el congreso de EEUU por 234 a 200 votos. Igualmente es ratificado en Canadá y México (por amplia mayoría). 9) Diciembre 15 de 1993, El acuerdo de la Ronda Uruguay es firmado por 111 países. 10) 1 de Enero de 1994 NAFTA entra en ejecución. Secuencia tomada de Dr. Jaime Málaga, El Tratado Norteamericano de

- Libre Comercio NAFTA, Experiencia de México, Department of Agricultural Economics, Texas A&M University, Conferencia sobre Experiencia en Negociaciones Comerciales, Guayaquil, Ecuador, Enero 2001, diapositivas 8, 11-14. Disponible en http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/NAFTA/GuayanaNAFTA.pdf. Es importante tener en cuenta también que en el día de la implementación de NAFTA, los rebeldes Zapatistas tomaron las armas en el Estado de Chiapas. De igual manera, tal como se desarrollará en los siguientes párrafos, en Diciembre de 1994 México fue forzado a una política monetaria flotante que fue seguida de una profunda crisis bancaria y una severa recesión. Estos dos grandes eventos coinciden con la implementación del acuerdo. Ver DANIEL LEDERMAN, WILLIAM F. MALONEY and LUIS SERVÉN *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, The World Bank, 2003. Disponible en [http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/3e557037145eeae385256dfe007d62c7/\\$FILE/Lessons%20from%20NAFTA_full.pdf](http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/3e557037145eeae385256dfe007d62c7/$FILE/Lessons%20from%20NAFTA_full.pdf)
- 21 JEFF FAUX, *The Failed Case for NAFTA: The Ten Most Common Claims for the North American Free Trade Agreement and Why They Don't Make Sense*,. briefing Paper. Washington, DC: Economic Policy Institute, June 1993, 11 - 12. Disponible en http://www.epinet.org/briefingpapers/1993_bp_failed.pdf. Ver también ROBERT A. BLECKER, NAFTA, the Peso Crisis, and the Contradictions of the Mexican Economic Growth Strategy, Center for Economic Policy Analysis, New School for Social Research, New York, Working Paper No. 3, July 1996. Disponible en <http://www.newschool.edu/cepa/papers/archive/cepa0103.pdf>. Argumentos en contrario se encuentran en BRADFORD DELONG, CHRISTOPHER DELONG y SHERMAN ROBINSON, *The Mexican Peso Crisis In Defense of U.S. Policy Toward Mexico*, Marzo de 1996. Disponible en http://www.j-bradforddelong.net/Econ_Articles/themexicanpesocrisis.html. Un análisis de las causas de la crisis se encuentra en FRANCISCO GIL-DIAZ, The Origin of Mexico's 1994 Financial Crisis, *The Cato Journal* Vol. 17 No. 3. Disponible en <http://www.cato.org/pubs/journal/cj17n3-14.html>
- 22 Diversas causas motivaron esta decisión. El surgimiento del movimiento Zapatista en Chiapas justo en la fecha de entrada en vigencia de NAFTA, problemas de percepción de riesgo país fundamentados en el asesinato de Luis Donaldo Colosio y José Francisco Luis Massieu así como el incremento en las tasas de interés en Estados Unidos hicieron poco atractivo para el inversionista extranjero el portafolio de inversión en México. Estas circunstancias conllevaron un déficit en la balanza de pagos que minó drásticamente las reservas internacionales mexicanas afectando con ello la estabilidad del peso cuya paridad con el dólar era insostenible.
- 23 JUAN R. ESPANA, *The Mexican peso crisis: impact on NAFTA and emerging markets*, Business Economics, Julio 1995. Disponible en http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m1094/is_n3_v30/ai_17221265. Ver también Jeffrey Sachs, Aaron Tornell, ANDRES VELASCO, FRANCESCO GIAVAZZI e ISTVAN SZEKELY, *The Collapse of the Mexican Peso: What Have We Learned?*, *Economic Policy*, Vol. 11, No. 22 (Apr., 1996), pp. 13-63
- 24 MANUEL SÁNCHEZ y NATHANIEL KARP, NAFTA's Economic Effects on Mexico, Economic Research Department, Grupo Financiero Bancomer, 2000. Disponible en <http://www.econ.umn.edu/~tkehoe/classes/SanchezKarp.pdf>
- 25 DAVID GOULD, "Distinguishing NAFTA from the Peso Crisis", *Southwest Economy*, Federal Reserve Bank of Dallas, September/October 1996, 6-10. Ver también ROBERT A. BLECKER, NAFTA, the Peso Crisis, and the Contradictions of the Mexican Economic Growth Strategy, Center for Economic Policy Analysis, New School for Social Research, New York, Working Paper No. 3, July 1996. Disponible en <http://www.newschool.edu/cepa/papers/archive/cepa0103.pdf>
- 26 Ver, entre otros muchos en pro o en contra de NAFTA, DANIEL LEDERMAN, WILLIAM F. MALONEY and LUIS SERVÉN *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, The World Bank, 2003. Disponible en [http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/3e557037145eeae385256dfe007d62c7/\\$FILE/Lessons%20from%20NAFTA_full.pdf](http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/3e557037145eeae385256dfe007d62c7/$FILE/Lessons%20from%20NAFTA_full.pdf). También MANUEL SÁNCHEZ y NATHANIEL KARP, NAFTA's Economic Effects on Mexico, Economic Research Department, Grupo Financiero Bancomer, 2000. Disponible en <http://www.econ.umn.edu/~tkehoe/classes/SanchezKarp.pdf>. De igual manera, JUAN CARLOS MORENO BRID, JUAN CARLOS RIVAS VALDIVIA y PABLO RUIZ NÁPOLES. *La Economía Mexicana después del TLCAN*, Revista Galega de Economía, Junio-Diciembre año/vol. 14, número 001-002, Universidade de Santiago de

- Compostela, Santiago de Compostela, España, 2005. Disponible en <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/391/39114214.pdf>. También JOSÉ ANDRÉS CAMINO DE VILLA, *NAFTA a 10 años: Estudio Comparativo*, Julio 2004, Centro Latinoamericano de la Globalidad, CELAG. Disponible en <http://www.celag.edu.mx/comparativotlcan.pdf>.
- 27 JUAN R. ESPAÑA, *The Mexican peso crisis: impact on NAFTA and emerging markets*, Business Economics, Julio 1995. Disponible en http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m1094/is_n3_v30/ai_17221265.
- 28 Ver WILLIAM C. GRUBEN, ROBERT MCCOMB, *Liberalization, Privatization, And Crash: Mexico's Banking System in the 1990s*, FEDERAL RESERVE BANK OF DALLAS ECONOMIC REVIEW FIRST QUARTER 1997, 21-30. De acuerdo con BUBEL y SKELTON, antes del TLCAN, los bancos extranjeros individuales no podían poseer más del 5% de un banco mexicano, y la propiedad extranjera total de cualquier banco estaba limitada al 30%. La única excepción se otorgó a una institución estadounidense, Citigroup, cuya presencia data de 1929, cuando abrió una sucursal bancaria en México. A esta sucursal se le permitió continuar operando, aunque bajo enormes restricciones regulativas. Ver BUBEL y SKELTON, *Globalización financiera: ¿bendición o amenaza? El caso de la banca mexicana*, Southwest Economy, Enero/Febrero 2002, Banco de la Reserva Federal de Dallas. Disponible en http://www.dallasfed.org/latinsp/articles/sp_swe0201d.html
- 29 Ver NAFTA, Anexo VII, Sección B, disponible en http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/Anexo7a.asp#Mexico
- 30 Ver NAFTA, Anexo VII, Sección B, Numeral 2, disponible en http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/Anexo7a.asp#Mexico
- 31 Ver NAFTA, Anexo VII, Sección B, Numeral 2, disponible en http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/Anexo7a.asp#Mexico
- 32 Ver NAFTA, Anexo VII, Sección B, Numeral 5, disponible en http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/Anexo7a.asp#Mexico
- 33 Ver DONALD R. FRASER, *Whither the Mexican Banking System?* Institute of Latin American Studies, University of Texas as Austin. Disponible en <http://www1.lanic.utexas.edu/cswht/paper6.html>
- 34 Ver NAFTA, Anexo VII, Sección B, Numeral 10, disponible en http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/Anexo7a.asp#Mexico
- 35 DONALD R. FRASER, *Whither the Mexican Banking System?* Institute of Latin American Studies, University of Texas as Austin. Disponible en <http://www1.lanic.utexas.edu/cswht/paper6.html>
- 36 De acuerdo con BUBEL y SKELTON, en diciembre de 1998 la legislación eliminó todas las limitaciones restantes a la participación de mercado por parte de entidades extranjeras y creó un seguro de depósito y una entidad para la resolución de activos denominada Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), con poderes más amplios y bien definidos. Ver BUBEL y SKELTON, *Globalización financiera: ¿bendición o amenaza? El caso de la banca mexicana*, Southwest Economy, Enero/Febrero 2002, Banco de la Reserva Federal de Dallas. Disponible en http://www.dallasfed.org/latinsp/articles/sp_swe0201d.html. Hasta el 2002 el 77% de los activos de la banca estaba en control de los bancos extranjeros. Ver ALICIA GIRÓN G, *El Sector Financiero: Diez Años Después del TLC ¿Qué Ganamos y qué Perdimos?* Seminario Economía Mexicana, Ponencia 23, Diciembre 24 de 2003
- 37 Ver BUBEL y SKELTON, *Globalización financiera: ¿bendición o amenaza? El caso de la banca mexicana*, Southwest Economy, Enero/Febrero 2002, Banco de la Reserva Federal de Dallas. Disponible en http://www.dallasfed.org/latinsp/articles/sp_swe0201d.html
- 38 BELA BALASSA, *THE THEORY OF ECONOMIC INTEGRATION*, London : Allen & Unwin, 1962.
- 39 Ver Devlin & Esteveadoral, *WHAT IS NEW IN THE NEW REGIONALISM IN THE AMERICAS?* 23 (Working Paper No. 6, INTAL-ITD-STA 2001), http://www.iadb.org/intal/publicaciones/devlin-estevadeordal_WP6.pdf. También Peter Robson, *The New Regionalism and Developing Countries*, 31(3) Journal of Common Markets Studies, 330-333 (1993)
- 40 Ver MAURICIO BAQUERO-HERRERA, *Open Regionalism in Latin America: An Appraisal*, Vol. No. 11 Issue No. 2, 139-183 Law and Business Review of the Americas, (Spring, 2005) y MAURICIO BAQUERO-HERRERA, *The Andean Community: Finding her feet within changing and challenging multidimensional conditions*, Vol. No. 10 Issue No. 3, Law and Business Review of the Americas, 577-612 (Summer 2004)
- 41 MAURICIO BAQUERO-HERRERA, *A Decade of Open Regionalism in Latin America: The need for effective and efficient articulation, coordination, cooperation and convergence* en J.B ATTANASIO and J.J. NORTON (Editors), *MULTILATERALISM V. UNILATERALISM: POLICY CHOICES IN*

- A GLOBAL SOCIETY, 257, BIICL and SMU, 2004.
- 42 See Professor Miguel Otero-Lathrop, *MERCOSUR and NAFTA: The Need for Convergence*, Vol. No. IV Issue No. 3, *NAFTA Law and Business Review of the Americas*, 116, 118 (Summer 1998).
- 43 Ver Mauricio Baquero-Herrera, Open regionalism in the Andean countries: existing and divergent treaty arrangements and approaches and its consequences for the trade in financial services, CAEI Working Paper No. 16, 2006. También Joseph J. Norton and Mauricio Baquero-Herrera, *Financial Services in the FTTA Area: Sifting Through the "Spaghetti Bowl" of Existing and Divergent Treaty Arrangements and Approaches Within the Western Hemisphere – The Need for a Viable Convergence Process*, a ser publicado en *Law and Business Review of the Americas*, (2007).
- 44 BHAGWATI critica la proliferación de procesos de integración regional denominándolos "spaghetti bowl" o el plato de spaghetti de la integración. Ver JAGDISH BHAGWATI & ARVIND PANAGARIYA, *THE ECONOMICS OF PREFERENTIAL TRADE AGREEMENTS*, (The American Enterprise Institute for Public Policy Research, AEI, 1997).