

ARTÍCULO

MITOS Y REALIDADES DEL TLCAN

Jessica Lorena Escobar Delgadillo

Jesús Salvador Jiménez Rivera

Resumen

El propósito de este ensayo es identificar los factores que determinaron la apertura comercial mexicana a partir de las políticas emanadas del llamado “consenso de Washington” sobre el crecimiento económico, al tiempo de explorar las consecuencias del TLCAN en México, y sus impactos en el sector productivo, la balanza comercial y el empleo. Pretendemos demostrar porqué el TLCAN no ha logrado generar beneficios para la mayoría de la población y se ha visto favorecido por la continua reducción de los salarios reales como factor de su expansión y fortaleza.

Palabras Clave:

TLCAN, apertura comercial, consenso de Washington, crecimiento económico

Abstrac:

The purpose of this essay is to identify the factors that determined the Mexican trade liberalization policies emanating from the so-called “Washington consensus” on economic growth, while exploring the effects of NAFTA on Mexico, and their impacts on industry productive, the trade balance and employment. We intend to demonstrate why NAFTA has failed to generate profits for the majority of the population and has been helped by the continuing decline in real wages as a factor in its expansion and strength.

Keywords:

NAFTA, trade liberalization, the Washington Consensus, economic growth

INICIO

“El Tratado de Libre Comercio es para el gobierno mexicano un medio para conseguir la reactivación de la economía que durante la década de los ochenta entró en una profunda depresión.- Se plantea como el medio que dará seguridad tanto a los inversionistas nacionales que han enviado sus capitales fuera del país, como a los inversionistas extranjeros que encontrarán atractivas posibilidades para sus inversiones, la economía podría beneficiarse con la transferencia de tecnología y posteriormente, se supone que el ingreso de la población crecería en términos reales”¹

La Implantación Del Consenso De Washington

No es posible comprender el llamado Consenso de Washington sin entender el papel desempeñado por las instituciones de Bretton Woods en el marco de la crisis de deuda que afectó a la mayoría de los países en vías de desarrollo a comienzos de los 80s. Mientras la carga de la deuda externa era tema de las discusiones sobre el desarrollo internacional desde por lo menos 1960, se hizo una obsesión mundial muy importante a comienzos de 1980. “El servicio de la deuda como una proporción de las exportaciones de bienes y servicios en países en vías de desarrollo aumentó de menos de 9% en 1975 a alrededor del 12% después de 1980. Las diferencias regionales son muy considerables: para América Latina, la proporción aumentó bruscamente de 20% en 1975 a casi 40% en 1982, pero cayó a 22% después en 1995”.²

Después de la crisis de deuda, los países en vías de desarrollo fueron forzados a recurrir a instituciones financieras multilaterales (FMI y BM) para obtener préstamos. Estas instituciones exigieron la aprobación de políticas de estabilización y liberalización como condiciones para nuevos préstamos y reprogramación de deuda. Los mecanismos de reprogramación, aceptado por los donantes principales y el sistema financiero internacional, resultaron en la pérdida casi total de la autonomía de países en vías de desarrollo en la definición de sus prioridades de política de desarrollo. Este poder fue transferido al FMI y al Banco Mundial, que condicionó el acceso a sus recursos, y empujó a países en vías de desarrollo hacia programas de ajuste estructurales. Por lo tanto, en los 80's la mayoría de los países en vías de desarrollo habían admitido programas de liberalización económica y el ajuste bajo la tutela de los instituciones de Bretton Woods.

La expresión “consenso de Washington” llegó a significar la estabilización, la liberalización y las políticas de ajuste estructurales, defendidas por las instituciones de Bretton Woods y los principales países industrializados. Los componentes de este paquete de política fueron bien resumidos por John Williamson³, que acuñó la frase “El consenso de Washington”, cuando trataban de definir el juego de las reformas de política, que la mayoría de los funcionarios de Washington consideraban beneficioso para los países de América Latina en 1990.

El primer análisis del FMI de los problemas económicos se centró en el gasto de gobierno excesivo, la supervaloración monetaria, controles cuantitativos sobre las importaciones y tipos de interés reales negativos. El consenso de Washington agregó diez nuevos elementos, que se podrían resumir como: disciplina fiscal, reforma fiscal, liberalización de la tasa de interés, un cambio competitivo, liberalización comercial, liberalización a la afluencia de inversión directa extranjera, privatización, desregulación, asegurar la propiedad privada, y, para terminar, un desvío de prioridades del gasto público hacia áreas que brindan alta rentabilidad económica y potencializan una

1 Sánchez Guevara Sergio, **Algunas consideraciones sobre el tratado de libre Comercio**, Revista Gestión y Política, Editorial UAM-Azcapotzalco, México, 2000.

2 Lapeyre Frédéric, **Globalization and structural adjustment as a development tool**, Working Paper No. 31, Policy Integration Department World Commission on the Social Dimension of Globalization International Labour Office Geneva July 2004.

3 Williamson, John. **“Did the Washington Consensus Fail?”** Outline of Remarks at CSIS. Washington DC: Institute for International Economics, November 6, 2002. <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=488>

mejorar en la distribución del ingreso, tal como cuidado médico primario, la educación básica y la creación de infraestructura.

La liberalización comercial implicó el retiro de restricciones cuantitativas en las importaciones, la reducción de aranceles, la imposición de un índice uniforme de aranceles, y el libre comercio. En la inversión extranjera, prescribió el tratamiento no discriminatorio entre las empresas domésticas y extranjeras. Estipuló el regreso de empresas nacionalizadas a manos particulares, el cierre de empresas Estatales deficitarias, y una transferencia de firmas públicas a manos privadas. La agenda de la desregulación del mercado interno incluyó el establecimiento de libre mercado para las mercancías, el trabajo y las finanzas.

La receta de política universal de las instituciones de Bretton Woods estaba basada en una teoría conocida como "Hilo-down"⁴ que resultaría de la activación del círculo virtuoso siguiente: la liberalización conduce a la integración, que conduce al desarrollo económico, que conduce a la reducción de la pobreza. Dado la fuerte correlación entre el crecimiento y la reducción de la pobreza, las políticas de reforma estructural fueron diseñadas para alcanzar objetivos de eficacia, crecimiento, y promueven la reducción de la pobreza. Los comienzos de los 90's fueron un período de utopía global. La tendencia hacia mercados mundiales integrados fue percibida con un potencial enorme para el mayor crecimiento y constituía una oportunidad sin paralelo para países en vías de desarrollo y post-comunistas para elevar sus estándares de vida.

CONSECUENCIAS DEL CONSENSO DE WASHINGTON

Las últimas dos décadas atestiguaron como una ola de liberalización y de privatización económicas se propagó por el mundo. Todas las categorías de países en vías de desarrollo, así como las economías de la transición, intentaron reacondicionar sus políticas económicas y sociales a grados diferentes. Pero hay una realización cada vez mayor que las nuevas políticas, incluso cuando se implementan completamente, no cumplieron su promesa de crecimiento y de rápida reducción de la pobreza. La liberalización externa, y particularmente la liberalización financiera, han aumentado la incertidumbre y el impacto potencial de choques externos, como el caso de México en 1995 y El sudeste Asiático en 1997.

Estas políticas resultaron en el estancamiento o la disminución del producto, aumento en el desempleo, reducción en el gasto público sobre los servicios sociales, y un agravamiento de la pobreza. Por otra parte, por varios años consecutivos, los países muy endeudados experimentaron flujos de recurso en contra: "La transferencia de recursos cambió de una afluencia de \$16 mil millones de dólares en 1978-79 a un flujo de aproximadamente \$23 mil millones de dólares en 1987-88, equivalente a casi 21 por ciento de las exportaciones de bienes y servicios"⁵

Para Ocampo, una de las razones fundamentales del mediocre desempeño económico es el deterioro estructural de los vínculos entre el crecimiento del PIB y la balanza comercial o, entre el crecimiento y las transferencias netas de recursos externos. En comparación con los años setenta, el deterioro continuó en 1990-1997, ya que el crecimiento fue muy inferior, pese a déficit comercial y transferencias netas de recursos similares, y de nuevo prosiguió en 1998-2002⁶.

Este deterioro acumulativo es el resultado de una serie de tendencias adversas en la estructura productiva: a) las actividades de sustitución de importaciones han declinado, sin que esto haya sido contrarrestado por un crecimiento suficientemente rápido de las exportaciones; b) la elevada demanda en los sectores dinámicos de bienes intermedios y de capital importados (un rasgo de los sistemas internacionales de producción integrada)

4 Lapeyre Frédéric. **Op-cit**

5 **Ibid.**

6 Ocampo José Antonio, **Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina**, Serie estudios y perspectivas 26, SEDE SUBREGIONAL DE LA CEPAL EN MÉXICO

que, junto con el factor anterior, han debilitado los encadenamientos productivos, y c) el debilitamiento de los sistemas nacionales de innovación heredados de la fase de desarrollo precedente.

La década perdida de los años 80, y la pobre actuación económica de la mayoría de los países en vías de desarrollo en los años 90, requieren de una reexaminación crítica del supuesto fomento al crecimiento y reducción de la pobreza, de las políticas de liberalización impulsadas por el FMI y el Banco Mundial para legitimar su paquete de política. En los años 80, la comunidad internacional ofreció el ajuste estructural como la respuesta. En los años 90, la integración con la liberalización externa era la nueva, y única, respuesta. Las agudas contracciones en la demanda, la desindustrialización, la informalización de la economía y crisis financieras internacionales recurrentes habían reforzado los problemas y habían dañado a los países más pobres.

Parte del problema del crecimiento de América Latina a raíz de la aplicación de las políticas del consenso de Washington se debe a: "La alta deuda y el costo de los intereses que han minado la capacidad de la región para invertir y generar crecimiento", la deuda externa de la región, al cierre de 2004, última cifra consolidada, alcanzó 780 mil millones de dólares, 34 por ciento del PIB de la región, de acuerdo con el FMI. "Por cada dólar de deuda en 1980, los países han pagado 8 dólares y todavía deben cuatro."⁷

El éxito alcanzado en términos de mayor participación en los mercados mundiales y atracción de inversión extranjera directa, producto de la aplicación de los programas de ajuste estructural, no se reflejó, sin embargo, en un crecimiento rápido del producto interno bruto (PIB) o de la productividad.

La tasa de crecimiento promedio en 1990-2003, de 2,6% por año, es inferior a la mitad de aquella obtenida en el período de industrialización dirigida por el Estado: 5,5% por año entre 1950 y 1980. Incluso durante los años en los cuales el nuevo modelo funcionó mejor, entre 1990 y 1997, el ritmo de crecimiento, de 3,7% por año, fue significativamente inferior al alcanzado entre 1950 y 1980. Además, en 1990-1997 las tasas de inversión permanecieron por debajo de los niveles logrados durante los años setenta y cayeron pronunciadamente a partir de la crisis asiática.⁸

El Tratado de Libre Comercio De América Del Norte, mitos y realidades

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, comúnmente conocido como TLCAN, es un acuerdo económico trilateral entre Canadá, México y los Estados Unidos. Entró en vigor el 1º de enero de 1994. El TLCAN argumenta un primer paso hacia la creación de una zona de Libre Comercio en el Hemisferio Occidental, como un estímulo para la creación de empleos y para impulsar el crecimiento del comercio, el turismo y el crecimiento económico en los tres países participantes.

El Tratado es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte, se llama de libre comercio porque estas reglas definen el tiempo y la forma como se eliminarán las barreras a libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; ésto es: cómo y cuándo se suprimirán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía. También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones. El Tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes.

Beneficiarios: Los mexicanos (sector empresarial sector público, sector laboral, sector agropecuario, sector académico, exportadores e importadores) (Secretaría de Economía. 2008)

⁷ González Amador Roberto, "**Desde 1980 la riqueza de AL cayó 2.6 billones de dólares, admite FMI**", La Jornada, miércoles 19 de abril de 2006

⁸ Ocampo José Antonio. **Op-cit**

Como se expone al principio del ensayo las condiciones que favorecieron la adopción de las políticas emanadas del consenso de Washington, las cuales a su vez impulsaron la firma del Tratado de Libre Comercio de Norte América, venían acompañadas de una necesidad de viraje en las políticas económicas que habían provocado una década de crecimientos negativos en México, como consecuencia de lo anterior se planteaba, como aún lo hace hoy la secretaria de economía de acuerdo con el párrafo anterior los beneficios de este tratado, sin embargo a la luz de 14 años podemos cuantificar la verdadera influencia de este tratado y desmitificar sus supuestos beneficios.

A continuación presentaremos algunos de los mitos expuestos en el artículo “Lecciones para América Latina”, trabajo citado en este ensayo, y apoyaremos nuestro análisis mediante el uso de tablas y gráficos.

Mito I: El TLCAN ha contribuido positivamente para la estrategia de desarrollo en México a través del crecimiento de las exportaciones.

Como se muestra en la siguiente tabla el principal crecimiento de las exportaciones está directamente asociado a la devaluación monetaria y por tanto a la contracción de la economía nacional, por otra parte el crecimiento que obtiene la actividad exportadora, se da básicamente entre 1994 y 1995, obteniendo tasas de crecimiento record de 35 y 99% respectivamente en estos años.

Tabla 1: Producto Interno Bruto y Exportaciones
Valores en Miles de Dólares

Año	PIB	Exportaciones	Relación Exportaciones/PIB
1993	1,616,881,899.80	41,073,554.00	2.54%
1994	1,448,421,868.32	49,820,592.00	3.44%
1995	961,098,120.94	65,789,083.00	6.85%
1996	1,284,755,588.38	79,609,509.00	6.20%
1997	1,562,989,372.54	94,054,970.00	6.02%
1998	1,553,000,315.69	105,449,194.00	6.79%
1999	1,954,514,666.12	121,514,546.00	6.22%
2000	2,328,586,939.82	144,724,670.00	6.22%
2001	2,535,900,297.36	140,748,489.00	5.55%
2002	2,458,266,672.75	141,634,546.00	5.76%
2003	2,448,874,391.50	140,632,123.00	5.74%
2004	2,752,469,653.35	157,747,300.00	5.73%
2005	3,151,083,446.77	175,166,200.00	5.56%
2006	3,371,399,872.16	202,733,645.00	6.01%
2007	3,599,411,502.66	219,689,148.00	6.10%

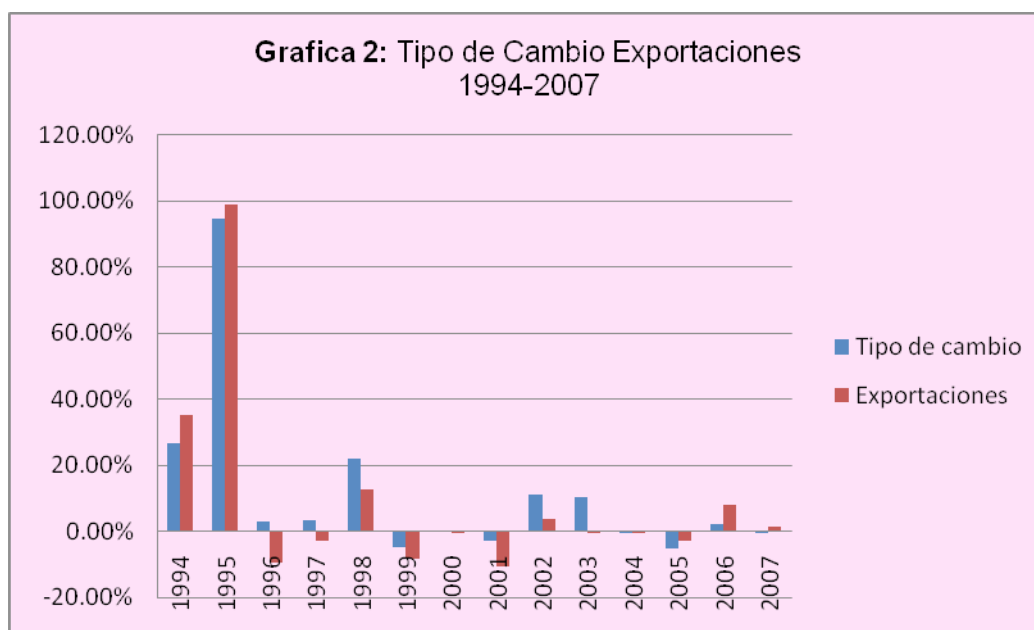
Fuente: INEGI, Banco de Información Económica

En la tabla siguiente se muestran las variaciones porcentuales del tipo de cambio y las exportaciones. Es muy notorio que éstas tienen un alto nivel de correspondencia, lo que no es nuevo según la teoría económica, pues una devaluación siempre juega un papel importante en el impulso del sector externo aumentando con esto las exportaciones.

Tabla 2: Variación anual del tipo de cambio y las exportaciones		1994-2007
Año	Tipo de cambio	Exportaciones
1994	26.49%	35.40%
1995	94.86%	99.01%
1996	2.83%	-9.48%
1997	3.29%	-2.89%
1998	21.83%	12.84%
1999	-5.01%	-8.44%
2000	0.31%	-0.03%
2001	-2.93%	-10.70%
2002	11.25%	3.81%
2003	10.44%	-0.33%
2004	-0.47%	-0.20%
2005	-5.26%	-3.00%
2006	2.31%	8.17%
2007	-0.14%	1.50%

Fuente: INEGI, Banco de Información Económica

La siguiente grafica muestra claramente lo expuesto en el parrafo anterior:



Como se puede notar el crecimiento de las exportaciones ha obedecido básicamente a las variaciones en el tipo de cambio y tuvo especial impacto la devaluación monetaria de 1994-1995, sin embargo este periodo se caracterizó por su efecto negativo sobre la actividad económica nacional. Por otra parte es en estos años cuando las exportaciones alcanzan su mayor participación el PIB nacional con 6.85% en 1995, año que marco los nuevos niveles entre los que han oscilado la participación de las exportaciones en el PIB nacional, con estos argumentos no podemos creer que la actividad exportadora ha impulsado el crecimiento de la economía nacional.

Mito 2: El TLCAN convirtió a México en un gigante exportador y generó un enorme superávit comercial con Estados Unidos.

La realidad es que México durante el periodo 1993-2007 acumula un déficit comercial total de \$ 96,234,325 miles de dólares, ésto se explica básicamente porque si bien el superávit con Estados Unidos es de aproximadamente \$460,888,730 miles de dólares, la suma de los déficits, comerciales con Asia, Europa y Canadá, cifra que alcanza la cantidad de \$562,445,256, nulifica los beneficios existentes del superávit con Estados Unidos.

Lo anterior se muestra en las siguientes tablas y gráficas en las cuales pretendemos hacer notar que el mito de México como un gigante exportador queda en entredicho, pues la realidad es que muchas de nuestras importaciones son insumos para las industrias exportadoras.

Tabla 3: Exportaciones e Importaciones Mexicanas 1993-2007

TOTAL		
Exportaciones	Importaciones	(X-M)
2,227,555,845	2,323,790,170	-96,234,325
Estados Unidos		
Exportaciones	Importaciones	(X-M)
1,916,457,675	1,455,568,945	460,888,730
Canadá		
Exportaciones	Importaciones	(X-M)
44,881,625	56,822,106	-11,940,481
Europa		
Exportaciones	Importaciones	(X-M)
96,390,824	267,109,796	-170,718,972
Asia		
Exportaciones	Importaciones	(X-M)
48,333,711	428,119,514	-379,785,803

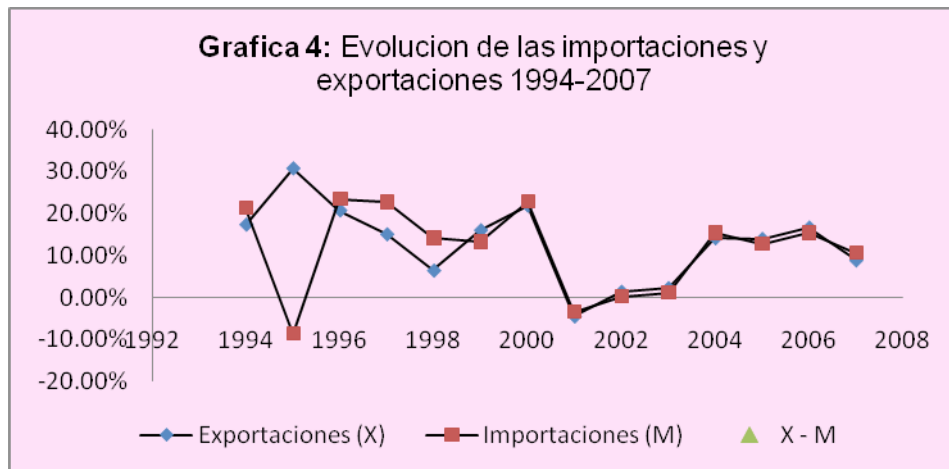
Fuente: Elaboración propia con información de INEGI

Tabla 4: Balanza Comercial de México 1994-2007

Miles de Dólares

Año	Exportaciones (X)	Importaciones (M)	X - M
1994	51,885,973	65,366,542	-13,480,569
1995	60,882,198	79,345,900	-18,463,702
1996	79,541,551	72,453,066	7,088,485
1997	95,999,741	89,468,764	6,530,977
1998	110,431,497	109,808,202	623,295
1999	117,539,292	125,373,059	-7,833,767
2000	136,361,792	141,974,760	-5,612,968
2001	166,120,717	174,457,811	-8,337,094
2002	158,779,719	168,396,461	-9,616,742
2003	161,045,981	168,678,857	-7,632,876
2004	164,766,438	170,545,841	-5,779,403
2005	187,998,560	196,809,651	-8,811,091
2006	214,232,956	221,819,526	-7,586,570
2007	249,925,144	256,058,352	-6,133,208

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI



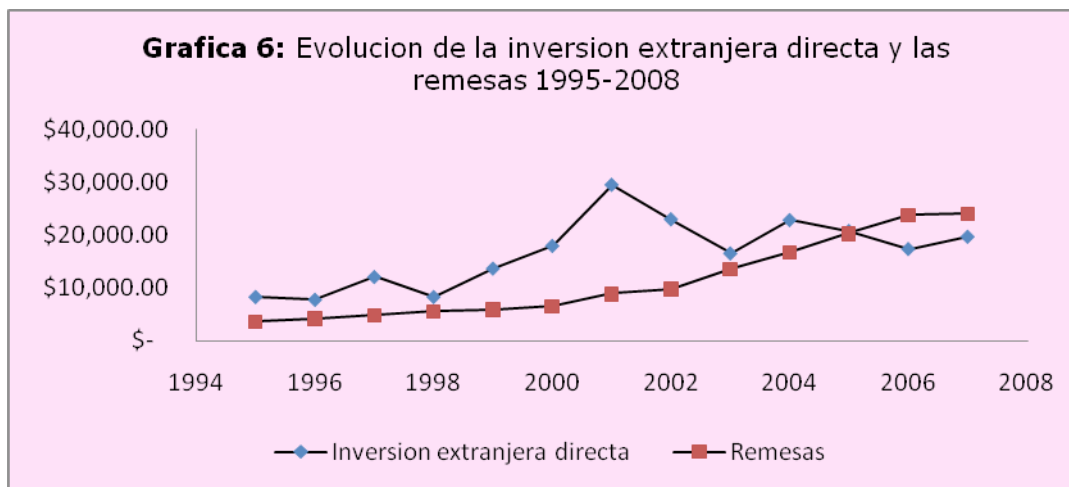
Mito 3: El TLCAN genera un enorme flujo de inversión extranjera directa (IED) hacia México, lo que a su vez abre oportunidades de desarrollo.

Si bien es cierto que la inversión extranjera directa ha crecido en términos reales, mucha de esa inversión obedece a fusiones comerciales, como fue la compra de Banamex y Bancomer, por City Group y BBV respectivamente. Por otra parte resulta curioso que las remesas consecuencia directa de la expulsión de mano de obra nacional, que no encuentra trabajo en nuestro país, en los últimos dos años ha sido mayor a la inversión extranjera directa.

Tabla 5: Inversión Extranjera directa y Remesas 1995-2007

Periodo	Inversión extranjera directa	Remesas
1995	\$ 8,374.60	\$ 3,672.90
1996	\$ 7,847.90	\$ 4,223.80
1997	\$ 12,145.60	\$ 4,865.00
1998	\$ 8,373.50	\$ 5,626.90
1999	\$ 13,734.10	\$ 5,909.60
2000	\$ 18,000.80	\$ 6,573.00
2001	\$ 29,527.60	\$ 8,895.20
2002	\$ 23,016.60	\$ 9,814.40
2003	\$ 16,591.10	\$ 13,650.20
2004	\$ 22,875.70	\$ 16,730.40
2005	\$ 20,822.70	\$ 20,283.60
2006	\$ 17,425.10	\$ 23,742.10
2007	\$ 19,729.20	\$ 23,979.00
Total	\$ 218,464.50	\$ 147,966.10

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI



Como se puede ver a partir del año 1995 la tendencia del comportamiento de las remesas ha sido constante, mientras que la de la inversión extranjera muestra variaciones y quiebres en el año 2001 año excepcional por la compra de Banamex, lo que es claro a partir de estos datos es que la inversión extranjera directa no generó ese bienestar y empleos que se ofrecían, pues las remesas son sinónimo de las escasas oportunidades que existen al interior del país, por tanto tenemos que desechar la idea de que la inversión extranjera contribuye significativamente al desarrollo nacional.

Mito 4: El TLCAN ha creado oportunidades de empleo, aumentado los salarios y mejorado los niveles de bienestar de los mexicanos.

El nivel de salarios siempre es un elemento a considerar al momento de emprender un proceso productivo, este nivel cobra relevancia si hablamos de las opciones que tiene una empresa para decidir en donde instalar una planta productiva, y bajo toda razón económica elegirá el lugar en donde los salarios sean menores

Lo anterior es una razón del crecimiento del empleo en la industria maquiladora y si bien es cierto que los salarios nominalmente han subido en los años que lleva el tratado de libre comercio, también es cierto que la inflación existente en el periodo ha hecho decrecer los salarios, los salarios medidos en dólares, como se presentan a continuación, han tenido un incremento de casi 50% desde 1993-2007 cifra muy similar a la del crecimiento de los salarios en Estados Unidos el cual fue de 47% en el mismo periodo, sin embargo para poder afirmar que el tratado ha contribuido a incrementar los salarios, debemos considerar la proporción del valor de los salarios en México con relación a otros países, esto lo presentamos a continuación:

Tabla 6: Comparativo de sueldos en la industria manufacturera 1993-2007

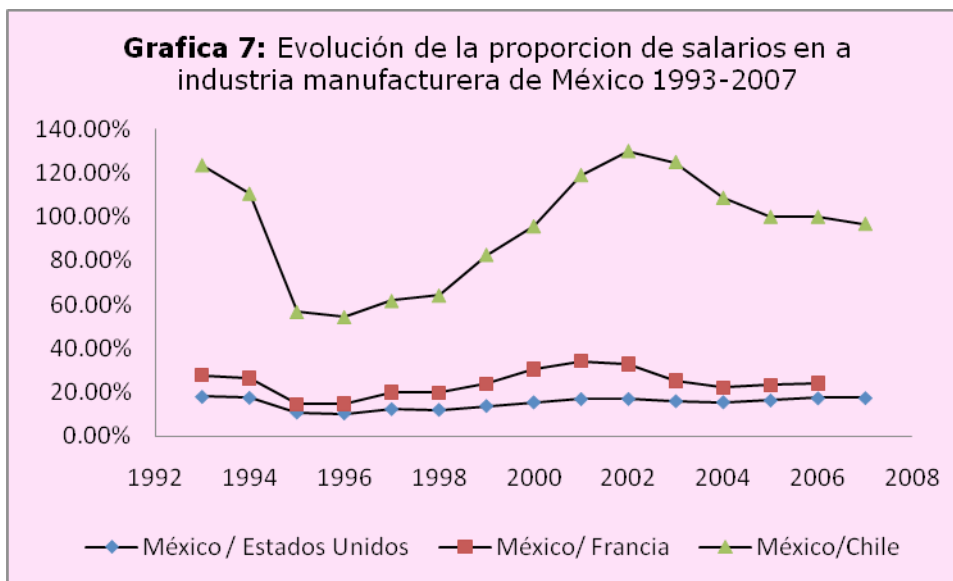
Periodo	México	Estados Unidos	Francia	Chile
1993	2.1	11.7	7.5	1.7
1994	2.1	12	7.9	1.9
1995	1.3	12.3	8.8	2.3
1996	1.3	12.8	8.7	2.4
1997	1.6	13.1	7.9	2.6
1998	1.6	13.5	8	2.5
1999	1.9	13.9	7.9	2.3
2000	2.2	14.3	7.2	2.3
2001	2.5	14.8	7.3	2.1
2002	2.6	15.3	7.9	2
2003	2.5	15.7	9.9	2
2004	2.5	16.2	11.2	2.3
2005	2.7	16.6	11.5	2.7
2006	2.9	16.8	12	2.9
2007	3	17.3		3.1

Fuente: Indicadores de competitividad internacional INEGI

Tabla 7: Proporción de sueldos en la industria manufacturera 1993-2007

Periodo	México / Estados Unidos	México/ Francia	México/Chile
1993	17.95%	28.00%	123.53%
1994	17.50%	26.58%	110.53%
1995	10.57%	14.77%	56.52%
1996	10.16%	14.94%	54.17%
1997	12.21%	20.25%	61.54%
1998	11.85%	20.00%	64.00%
1999	13.67%	24.05%	82.61%
2000	15.38%	30.56%	95.65%
2001	16.89%	34.25%	119.05%
2002	16.99%	32.91%	130.00%
2003	15.92%	25.25%	125.00%
2004	15.43%	22.32%	108.70%
2005	16.27%	23.48%	100.00%
2006	17.26%	24.17%	100.00%
2007	17.34%		96.77%

Fuente: Indicadores de competitividad internacional INEGI



Como puede observarse en las tablas anteriores la proporción de sueldos con relación a los países comparados ha tenido una evolución marginal, lo cual hace difícil pensar que el TLC ha contribuido a incrementar los sueldos y aumentar el nivel de vida de la población, a continuación presentamos de manera grafica los resultados de la tabla anterior.

CONCLUSIONES

A manera de conclusión diremos que el TLCAN, objeto de estudio de este ensayo, no puede ser visto sino como la evolución de políticas impuestas por los organismos Bretton Woods y como el resto de las políticas que siguen los preceptos de la económica neoclásica, de ahí que no sea extraño que sus propuestas vayan encaminadas a la liberalización y al libre comercio, sin embargo los beneficios que pregonan estas teorías quedan en entredicho con los datos expuestos en este trabajo, para nosotros es difícil pensar si la situación sería mejor de no haber contado con el TLCAN, sin embargo es claro que éste ha quedado lejos de cumplir con sus objetivos, los cuales pasaron de ser promesas a mitos.

Tenemos que decir que indudablemente el comercio internacional generado por el TLCAN ha sido un motor del crecimiento de las exportaciones, pero al mismo tiempo de la importaciones con lo cual, no podemos pensar en ese gigante exportador que pretendemos ser, por otra parte el crecimiento económico y las exportaciones parecen tener una relación inversa con relación al tipo de cambio pues el nivel más alto de las exportaciones como proporción del PIB se alcanza en el año de mayor devaluación desde que se inicia el TLCAN.

Bibliografía

González Amador Roberto, "Desde 1980 la riqueza de AL cayó 2.6 billones de dólares, admite FMI", La Jornada, miércoles 19 de abril de 2006

Instituto de Nacional de Estadística Geográfica e Informática (INEGI) Banco de Información Económica. Obtenido de www.inegi.gob.mx

Lapeyre Frédéric, Globalization and structural adjustment as a development tool, Working Paper No. 31, Policy Integration Department World Commission on the Social Dimension of Globalization International Labour Office Geneva July 2004.

Ocampo José Antonio, Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina, Serie estudios y perspectivas 26, SEDE SUBREGIONAL DE LA CEPAL EN MÉXICO

Sánchez Guevara Sergio, Algunas Consideraciones sobre el tratado del libre comercio *Revista Gestión y Política*, Editorial UAM-Azcapotzalco, México, 2000.

Secretaría de Economía (SE) Obtenido de www.economia.gob.mx

Williamson, John. "Did the Washington Consensus Fail?" Outline of Remarks at CSIS. Washington DC: Institute for International Economics, November 6, 2002. Obtenido de <http://www.iie.com>

