

PROVINCIA DE BUENOS AIRES

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL
NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL
CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA
PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Informe Final

Diciembre, 2015

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	6
INTRODUCCIÓN.....	26
CAPÍTULO 1: LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA PARA EL TRABAJO	29
1. El esquema de fichas diferenciadas por capítulos	29
2. La elección de los enfoques y los temas para diferenciar capítulos.....	31
2.1. <i>La importancia del estudio de EE.UU. y el TLCAN dentro de la situación mundial actual</i>	32
2.2. <i>En análisis desde las principales teorías y la importancia de las instituciones internacionales</i>	35
2.3. <i>El TLCAN desde la geopolítica y la economía internacional</i>	40
2.4. <i>La creación del TLCAN, marcos legales y su relación con el MERCOSUR</i>	43
2.5. <i>La cuestión de los diferenciales en el valor agregado en las economías como consecuencia del dislocamiento de las cadenas al interior y fuera del TLCAN</i>	47
2.6. <i>Las relaciones comerciales entre las partes y con el mundo</i>	51
2.7. <i>TLCAN, MERCOSUR, Argentina y la Provincia de Buenos Aires</i>	52
CAPÍTULO 2. LAS FUENTES BIBLIOGRÁFICAS A CONSULTAR	56
CAPÍTULO 3. PRIMEROS ANÁLISIS PRODUCTO DEL ORDENAMIENTO DE LAS VISIONES Y TEORÍAS DE LOS DIFERENTES AUTORES ESPECIALIZADOS SELECCIONADOS Y ANALIZADOS	535
1. Enfoques y posiciones generales en el TLCAN	535
1.1. <i>Las posturas a favor del tratado de libre comercio regional con la geopolítica como eje de sustento</i>	535
1.2. <i>Las posturas que aseguran que el TLCAN condiciona el desarrollo de alguna de los países miembros</i>	538
2. Los enfoques en América Latina y Argentina en particular respecto a entrar al TLCAN	540
2.1. <i>Los que plantean una unión aduanera americana para beneficio Latinoamérica: los casos de Chile y Colombia.</i>	540
2.2. <i>El pensamiento dominante en Latinoamérica: no al tratado de libre comercio americano</i>	542
3. Las corrientes en Argentina hoy desde afuera	544

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

3.1. Los que plantean un tratado de libre comercio con EE.UU. para luego extenderlo a TLCAN	544
3.2. Una alianza con el TLCAN iría contra los intereses de Argentina en el MERCOSUR	545
4. Nuestras hipótesis.....	546
4.1. La búsqueda de EE.UU. para recuperar su hegemonía mundial a través del TLCAN.....	546
4.2. Perfiles de especialización y capacidades innovativas	547
4.3. La importancia del TLCAN en el escenario económico nacional y de la provincia	548
4.4. La importancia de los Recursos Naturales en Argentina como en el TLCAN. El intercambio tecnológico.....	549
CAPÍTULO 4. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL: LOS 21 AÑOS DEL TLCAN.	551
1. La formación del TLCAN. Perspectiva desde su creación	551
2. La visión del TLCAN desde EE.UU.....	560
3. La perspectiva del TLCAN en Canadá	562
4. Las interpretaciones mexicanas sobre el TLCAN.....	565
5. Los beneficios y problemas que trajo el TLCAN para sus miembros	571
6. El TLCAN para contrabalanceo del crecimiento de China.....	578
7. La relación del TLCAN con América Latina (principalmente Alianza Pacífico y el MERCOSUR) y la Argentina.....	584
8. La negativa de Argentina y Latinoamérica al ALCA	590
CAPÍTULO 5. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS MATRICES PRODUCTIVAS Y COMERCIALES DEL TLCAN Y LA ARGENTINA.....	594
1. La matriz productiva y su complejidad de los miembros del TLCAN y Argentina	594
1.1. La estructura productiva de los miembros del TLCAN y Argentina	594
1.2. La complejidad productiva del TLCAN y su relación con el resto del mundo	617
1.3. La estructura de Argentina y la provincia.....	620
2. La IED en el TLCAN y hacia Argentina y la provincia.....	640
2.1. La dinámica de la IED en el TLCAN.....	641
2.2. La IED en Argentina	646
3. Principales mercados comerciales del TLCAN y análisis del intercambio bilateral con Argentina.....	649

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

3.1. La relación del comercio del TLCAN y sus miembros con el mundo	655
3.2. El TLCAN con el Latinoamérica, MERCOSUR y Argentina.....	668
4. Grado de complementariedad e identificación de los problemas que genera el intercambio en los principales sectores productivos del TLCAN con el país y la provincia	676
CAPÍTULO 6. EL ROL DE LOS RECURSOS NATURALES	680
1. La oferta y demanda de recursos: la rivalidad en cereales e hidrocarburos	680
2. Factores de criticidad a nivel mundial y la respuesta de la región frente a ellos.....	731
CAPÍTULO 7. ANÁLISIS DEL ROL QUE ASUME CADA ESTADO EN MATERIA DE POLÍTICA PRODUCTIVA, TECNOLÓGICA Y COMERCIAL.	738
1. El rol del Estado en los países del TLCAN	738
1.1. El desarrollo desde el estado canadiense de políticas en pos del desarrollo de sectores competitivos.	738
1.2. El proteccionismo norteamericano que pide el libre comercio para el resto del mundo.....	743
1.3. Un estado Mexicano que apuntó hacia la maquila y salarios bajos	757
2. La preponderante participación del Estado Argentino en el desarrollo tecno-productivo	769
CAPÍTULO 8. ANÁLISIS DEL CONTEXTO INTERNACIONAL POST-CRISIS 2007 Y SITUACIÓN ACTUAL	785
1. Breve análisis de la crisis de las subprime y sus derivados en las economías del TLCAN y Argentina.	790
Impacto de la crisis en países emergentes	792
2. El nuevo escenario tecno-productivo, y su relevancia en el TLCAN y Argentina.....	795
2. Las perspectivas que se vislumbran en la economía mundial	797
CAPÍTULO 9: ESCENARIO ACTUAL Y FUTURO.....	801
1. Perspectivas de mediano y largo plazo en las relaciones económicas bilaterales de Argentina y la provincia con los países del TLCAN.	802
2. Oportunidades y Amenazas en un mundo donde coexisten bloques con multilateralismo	804
3. Rol del Estado y de las empresas en este nuevo orden mundial	806
CAPÍTULO 10. TALLER DE REFLEXIÓN.....	811
1. Presentación del diseño y organización del taller.....	811

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

1.1. Metodología utilizada para el desarrollo del taller.....	811
1.2. Desarrollo del taller: jornada de trabajo para debate del documento.....	813
2. Breve repaso de los resultados del Taller.....	813
3. Documento resultante del debate en taller	814
3. Políticas tendientes al mejor aprovechamiento de la relación bilateral.....	817
BIBLIOGRAFÍA.....	819

RESUMEN EJECUTIVO

Objetivos

Este trabajo se propone estudiar exhaustivamente la relación de Argentina y la Provincia de Buenos Aires con el TLCAN buscando identificar que aspectos pueden impulsar potenciales acuerdos y oportunidades comerciales. Claramente todo acuerdo encierra una negociación en donde la otra parte también tiene que encontrar una justificación para llevarlo a cabo. Las teorías liberales encuentran en la liberación de barreras una razón en sí misma, para éstas los precios contienen toda la información necesaria y el juego de las partes terminará creando condiciones suficientes para que todos estén mejor, o en equilibrio. En cambio muchas teorías no comparten estos posicionamientos. No creen en la predestinación de los países, consideran que el modo de insertarse en el comercio resulta clave para conocer sus potencialidades.

En la actualidad EE.UU. ha ido perdido peso en el comercio mundial en manos de China y el resto de Asia, y ha tenido que enfatizar fuertemente en el comercio intrabloque, pero también establecer barreras y medidas proteccionistas a ciertos sectores para poder evitar la caída del empleo y la inversión en la región. Desde una perspectiva geopolítica queda claro que a comienzos de siglo parecía volverse a un multipolarismo mundial por el contrapeso planteado por China, los BRICS y la Union Europea, pero en los últimos años EE.UU. demostró seguir ostentando un poder hegemónico (aunque condicionado), y que eso ha repotenciado al bloque regional. Para analizar los lazos entre el TLCAN y el MERCOSUR, es necesario entender que surgen de semillas germinales diferentes, con diferentes grados de maduración institucional y marcos legales disímiles, lo que plantea una disyuntiva interesante a la hora de establecer relaciones intrabloques. Esto quedó demostrado, por ejemplo, cuando se intentó crear el ALCA. En este sentido, la extensión del trabajo se debe, precisamente, al intento por abordar el conjunto de especificidades que engloba una relación comercial. Es mucho más que un intento de conocer la balanza de pagos entre países.

Metodología e Hipotesis de Trabajo

En este estudio se propuso para el abordaje de la realidad actual del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la relación con la Argentina y la Provincia de Buenos Aires, un análisis de diversas fuentes, por un lado de la bibliografía existente y de bases de datos de todo tipo, por el otro, pero íntimamente relacionado, mediante reuniones y debates con el equipo de especialistas se determinaron los temas centrales que debían abordarse.

El objetivo del mismo es captar los problemas y las potencialidades del comercio, y las necesidades actuales y futuras de inversión y financiamiento, en diversos sectores productivos. Para ello, se indagó en bibliografías claves pero que reflejaron subjetividades y comportamientos de los países y regiones: políticas, comercio, sectores productivos, empresas, instituciones, redes, etc.

Como primer paso se realizó un relevamiento bibliográfico y estadístico sobre las variables macroeconómicas principales y políticas tanto de la región del TLCAN, de sus países miembros (Canadá, Estados Unidos y México), como también de Argentina y la Provincia de Buenos Aires, sin olvidarse del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) como bloque.

Para ello se construyeron fichas bibliográficas tratando de sistematizar la información que surgió de la búsqueda y recopilación llevada a cabo por los integrantes del equipo, en un intento por identificar fuentes primarias, secundarias y trabajos de investigación diversos por temáticas puntuales.

Las principales hipótesis de trabajo estuvieron relacionadas en cómo puede Argentina explotar a su favor el nuevo escenario mundial con China como contrapeso de los EE.UU., y los potenciales escenarios que se le pueden abrir a nuestro país en caso que Estados Unidos recupere su hegemonía mundial y impulse al TLCAN a un nivel mayor de congregación.

Enfoques y posiciones generales en el TLCAN

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

A diferencia del MERCOSUR, donde el nivel de intercambio comercial era muy bajo –en los años ochenta fue inferior al 9% de los flujos totales–, la decisión política de los gobiernos de crear el TLCAN formalizó una integración e interdependencia real entre los tres países participantes que ya en aquel entonces desarrollaban gran parte del comercio y de las inversiones entre sí. En EE.UU., el hecho de que el TLCAN fuera el segundo tratado de libre comercio firmado por Washington (el primero fue el acuerdo con Canadá) marcó, en aquel momento, el inicio de un cambio de paradigma: del pensamiento de rivalidad a la cooperación comercial con otros países. Así aunque sus objetivos se limitaban al libre comercio, en la práctica, se ha producido un *spillover* a otros sectores. En la realidad, el TLCAN es más que una zona de libre comercio, y el MERCOSUR menos que una unión aduanera. Este hecho resulta de relevancia dado que un tratado puede abarcar un conjunto de artículos específicos que en la práctica terminan actuando de otra manera. La política, en definitiva, juega un rol importantísimo para determinar la evolución de cualquier tratado. Es por eso, que un intercambio comercial con países centrales puede efectuarse siempre y cuando existan aspectos positivos en el mediano y largo plazo y no como salida transitoria a un aspecto coyuntural. En el caso particular de un potencial acuerdo con el TLCAN, es sabido que EEUU lleva muchos años como potencia y ha concentrado poder económico, traducido con posterioridad en poder militar, cultural y político, muy por encima de los demás países del sistema internacional, lo cual le ha permitido establecer un orden estable y cooperativo, basado en organismos internacionales. Esto produjo un nuevo esquema de dominio, en el que todos los intereses y actores que no poseen escala global terminan subordinados al gran capital transnacionalizado, que dispone de una mayor organización empresarial, inteligencia estratégica, capacidad financiera, etc. Además, tácitamente, tiene el apoyo de Organismos que el propio capital transnacionalizado promueve desde su accionar en las determinaciones de política internacional. Así se desprendieron las instituciones de las Conferencias de Breton Woods de 1944, que han regido el sistema económico internacional, con el objetivo de organizar el nuevo orden mundial. Estas son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial y el sistema GATT/OMC. Nacen como instrumentos para sostener en el poder al líder mundial, que construye un sistema internacional, comercial y financiero acorde a sus intereses e ideología. Por eso no alcanza con firmar tratados sino como son éstos son interpretados y por quién. El espacio de poder de los EEUU. en todos los organismos empezó a debilitarse con la aparición de

China. Incluso la relación actual entre los intereses de China y EE.UU., refleja la problemática existente en torno a la coordinación de políticas económicas entre los países para reducir los desbalances globales y asegurar un crecimiento económico más armónico. Para paliar los efectos adversos, muchos países optaron por firmar acuerdos bilaterales o incrementar el comercio intrabloque.

En este sentido, tanto el MERCOSUR como el TLCAN pueden ser calificados como procesos de integración de segunda generación. A diferencia de sus predecesores latinoamericanos que podrían calificarse de regionalismo cerrado –la Comunidad Andina, la Caribbean Community (CARICOM) o el Mercado Común Centroamericano–, el MERCOSUR y el TLCAN son considerados como plataformas para integrarse en la economía internacional (*building blocs*) para promover una mayor apertura comercial a nivel global. El interés de EE.UU. en caso de firmarse un acuerdo con Argentina, puede ser contrapesar el poder de China en la región, un reversión hacia un regionalismo más cerrado.

La cuestión de los diferenciales en el valor agregado en las economías como consecuencia del dislocamiento de las cadenas al interior y fuera del TLCAN

Con respecto a la cuestión productiva en el TLCAN, es importante determinar los diferenciales en el valor agregado en las economías como consecuencia del dislocamiento de las cadenas al interior y fuera del TLCAN. Esto servirá para analizar el tipo de perspectiva con el que debe tratarse la cuestión, y las cadenas que deben tomarse como sustitutas y complementarias. Para México significó que su industria pase a representar casi el 35% del PBI. En Canadá, si bien las estimaciones se empezaron a realizar más recientemente, se ubica cercana al 30%. EE.UU. en cambio, ha bajado casi del 25% a principios de siglo a un 20% en el 2014, lo que muestra una clara desindustrialización en la economía más grande del mundo, a manos de México por la fuga de inversiones a ese país, y las dificultades de competir en varios sectores con la producción escalar de China.

Como ha repercutido la integración en los países del TLCAN

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Los bloques comerciales son acuerdos intergubernamentales, que tienen como propósito brindar beneficios económicos a sus miembros mediante la reducción de los obstáculos al comercio. Pueden tener numerosos beneficios para sus integrantes al alentar la inversión extranjera directa, aumentar la competencia e impulsar las exportaciones. En el caso del TLCAN, Canadá fue el destino principal de la inversión directa de los EE.UU. en el extranjero en la industria de bebidas y la segunda más grande en la industria alimentaria. La posición de los EE.UU. de inversión directa en las industrias de alimentos y bebidas de Canadá en 2010 fue de \$5,9 mil millones y \$7,8 mil millones. A su vez, Canadá produce 24 millones de toneladas de trigo, 166 por ciento por arriba de su consumo, mientras en cebada este porcentaje es de 507 por ciento (Crawford, 2011). Así, las exportaciones de trigo constituyen una quinta parte de las exportaciones agrícolas de este país. Siguen en importancia, el ganado en pie, la canola, la carne de cerdo, las legumbres y la cebada, que en conjunto representan 23 por ciento de las exportaciones agrícolas totales. Estados Unidos es el principal mercado para los productos agrícolas canadienses: 78 por ciento de los mismos se dirigen a ese país.

Estados Unidos, por su parte, es uno de los mayores productores de materias primas en el mundo, ya sea en productos energéticos, agrícolas, mineros, entre tantos otro. Una de las principales ventajas que tiene es con respecto a su amplio territorio el cual tiene diversas condiciones climáticas, de suelos y de relieve. Esto trae como resultado que se puedan realizar actividades muy diversas y se extraigan variados recursos naturales del territorio, ya sea petróleo, gas, metales, además de utilizarse gran cantidad de tierras para diferentes actividades agrícolas y forestales. La extracción de recursos naturales en el territorio estadounidense tiene como destino el mercado interno el cual se encuentra protegido por el gobierno federal, por medio de un gran número de leyes. Estados Unidos renovó la Ley Agrícola en 2014 (“Agricultural Act 2014”) o también conocida como Farm Bill, regirá hasta 2018 y sus modificaciones son muy importantes para el comercio internacional ya que es el principal exportador y segundo importador mundial de productos agropecuarios (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, 2014).

En los últimos años, se ha consolidado como el principal productor y exportador de productos agropecuarios. Se estima que en 2006 el valor total de la producción agropecuaria de ese país ascendió a más de 265 mil millones de dólares, de los cuales el

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

44 por ciento corresponde a bienes agrícolas, el 45 por ciento a ganaderos y el 11 por ciento a productos forestales y servicios. La producción de algunos bienes agropecuarios en Estados Unidos tiene tal peso en la producción mundial, que las políticas que adopta ese país en materia agropecuaria impactan de manera directa en los mercados mundiales.

El cambio de paradigma con respecto a la nueva ley de hidrocarburos, va en el sentido de que la tierra ya no es de quien la trabaja, ahora “la tierra es de quien la perfora”. Los dueños de las tierras pasarían a ser empleados de las empresas petroleras y se les da entre un 2 y 3% de las ganancias, aunque no en todos los casos son garantizadas las ganancias de la actividad. EEUU es uno de los principales importadores de petróleo en el mundo.

En Mexico ha operado un patrón territorial concentrador y excluyente conducido por aglomeraciones (conjunto de empresas transnacionales agroexportadoras) dominado por un proceso de acumulación de riquezas en los lugares favorecidos por actividades económicas que refuerzan la concentración espacial. El maíz, por ejemplo, es un cereal que cobró importancia en estos últimos años gracias a las exportaciones que se realizaron a territorio estadounidense. El objetivo de estas no era el típico consumo alimenticio, sino la producción de biocombustibles.

Estas aglomeraciones pueden calificarse como escenarios inestables, debido a que la dinámica económica de las mismas depende en gran parte del monto de inversiones productivas que las empresas transnacionales realizan en la economía local, lo que coloca a estas localidades en un posicionamiento muy vulnerable y dependiente de los flujos de inversiones que generen estas empresas en la región.

Esto se observa claramente en las estrategias que definieron la política agraria (PA) en México. Las reformas de la PA estuvieron determinadas por factores de orden externo al sector, ocurrieron en un contexto de negociación multilateral, en donde los rasgos de las políticas han sido moldeados según la orientación de las grandes potencias (Estados Unidos y Europa).

Se estima que la pérdida para el sector agrícola mexicano alcanzaría los 12,8 mil millones de dólares por año o lo que es lo mismo, pérdidas anuales de más del 10% del valor del total de las exportaciones agrícolas de México hacia Estados Unidos. Sin embargo, dados

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

los diferenciales entre ambos países, resulta muy difícil para México poder generar una competencia frente a los subsidios y subvenciones que recibe el campo estadounidense.

En el plano industrial la situación no es muy distinta. Existe una especialización en segmentos que adicionan poco valor agregado local. El porcentaje de participación en las CGV “aguas arriba” es del 28% (agregan valor extranjero -de terceros países- a sus exportaciones), el cual es superior al de “aguas abajo”, que representa el 16% (las exportaciones del país son incorporadas a otros productos como insumos de estos para luego ser reexportados). Esto deja en evidencia que se ha avanzado muy poco en la integración de proveedores nacionales. Es cierto que el TLCAN, como parte del paquete de reformas económicas puestas en marcha en México, ha ayudado a producir un auge exportador en las manufacturas y una afluencia de IED. Más aún, el déficit fiscal ha sido sustancialmente reducido, y la inflación se ha mantenido en niveles de un dígito por muchos años. Sin embargo, la economía mexicana no ha crecido con la rapidez requerida como para resolver las demandas de empleo de una mano de obra en rápido crecimiento.

Los efectos de la liberación y la firma del TLCAN para México son la dependencia alimentaria en productos básicos, el crecimiento de las agro-exportaciones de productos frutales y hortalizas y la especialización de algunas entidades en productos agro-exportables con el sustento de la IED. Además estos flujos de inversión aprovechan los espacios naturales que les otorgan ventajas comparativas, lo que permite que el capital transnacional se reproduzca localmente y consolidar su nicho de mercado al que exportan. México es altamente competitivo en la producción y comercialización de frutas y hortalizas, sus ventajas por ahora parecen concentrarse sólo en unos cuantos cultivos que se venden en el mercado en fresco y en un solo mercado: el de Estados Unidos de América.

En cuanto al petróleo, tanto México como Canadá exportan gran parte de esa producción hacia los Estados Unidos. Dentro de los principales competidores se encuentran Rusia y China. El primero no causa tanto impacto Estados Unidos, porque su producción no esta destinada al mercado de éste. En cambio, China compite con Estados Unidos ya que su producción local no satisface las necesidades de este gigante asiático. Por lo tanto tiene que importar gran parte recursos para producir en su territorio. En estos últimos años

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

empresas Chinas ingresaron en el mercado canadiense (principal socio de EEUU) y esto puede generar una posible competencia por la importación de recursos de este país.

Los acuerdos de libre comercio tripartitos abrieron las puertas a las compañías transnacionales y al capital privado, que han comprado a bajos precios empresas productoras, de servicios, minas y tierras agrícolas a cambio de una supuesta inversión y creación de empleos. De forma inmediata, el desarrollo desigual entre las tres naciones se puso manifiesto y la dependencia económica de México respecto a Estados Unidos se amplió progresivamente en todas las ramas de la industria, la agricultura y los servicios.

Esto se debe a que El Tratado Norteamericano de Libre Comercio no está abocado primordialmente a lograr un —libre comercio—, ya que para 1990 las barreras arancelarias y aun las no arancelarias que existían para el intercambio comercial entre EE.UU. y México ya eran bastante bajas. El TLCAN más bien se preocupó por brindar un marco para la inversión.

Para algunos autores los resultados desfavorables se observan principalmente en los trabajadores de los tres países que comparten el Tratado. El autor reconoce el éxito que han conseguido los inversionistas y financieros como consecuencia de los bajos costos laborales y de producción. Se han aumentado las protecciones a los inversionistas, al mismo tiempo que para los trabajadores se han debilitado sus derechos, normas laborales y las inversiones sociales.

La estructura de Argentina y la provincia

A pesar de haber perdido el lugar de gran potencia que ocupaba a comienzos del siglo XX, Argentina sigue siendo una economía importante, en especial debido a su producción agrícola. En efecto, el sector agrícola, basado en la cría de ganado, la producción de cereales (trigo, maíz y sobre todo soja) y cítricos, representa alrededor de 10% del PIB argentino. A nivel mundial, es el primer exportador de productos derivados de la soja y el tercer productor. A su vez, Argentina, con una gran cantidad de recursos energéticos, es el cuarto productor de petróleo y el primero de gas de América Latina. La provincia de Buenos Aires, asimismo, produce aproximadamente el 40% de la producción total del país y representa un porcentaje similar en las exportaciones.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En cuanto a la estructura y evolución de las mismas en relación a los productos exportados, las manufacturas de origen industrial (MOI) tienen alta representatividad, con casi el 51% del total exportado en el 2012, llegando a representar más del 55% en 2009. El rubro de los combustibles y la energía, que alcanzó un máximo de representatividad en 2004 (17% de las exportaciones), en 2012 sólo representaba el 5%, siendo uno de los valores históricos más bajos de ese sector, y contribuía a explicar la caída de la representatividad de las exportaciones bonaerenses en función de las exportaciones nacionales. Las manufacturas de origen agropecuario (MOA) representan, por su parte, el 20,4% de las exportaciones provinciales, mientras que los productos primarios alcanzan el 22,42%.

Con respecto a los principales productos exportados, se observa un crecimiento de los productos primarios del 257% entre el 2001 y el 2012, donde las semillas y frutos oleaginosos crecieron un 346%, y los cereales un 250%.

Los enfoques en América Latina y Argentina en particular respecto a entrar al TLCAN

Entre los miembros del MERCOSUR y del TLCAN, están las cinco principales economías de América. Sumadas, ambas áreas comerciales representan el 81% de la población; 72% de la superficie; 97% del Producto Bruto; 93% de las exportaciones hemisféricas globales y más del 90% del comercio intra-hemisférico.

Argentina exporta a EE.UU. combustibles, legumbres, hortalizas, y manufacturas de fundición de hierro, mientras que importa combustibles más complejos, maquinaria nuclear, y productos químicos orgánicos. Con México el comercio tanto de importación como de exportación, tiene una fuerte incidencia del sector autopartista, y de maquinarias. Mientras que con Canadá, Argentina exporta pieles, bebidas, y frutos comestibles, mientras que importa maquinaria, combustibles y fármacos.

El TLCAN cuenta junto a la Argentina, las mayores reservas de gas y petróleo no convencional del mundo, como también cuentan con petróleo y gas en grandes cantidades y tecnologías acordes. Estos países son también grandes productores de otros recursos naturales, tales como cereales, algodón, y productos forestales. Asimismo, son grandes productores manufactureros, también lo son en la producción de servicios.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La historia de las relaciones comerciales entre el TLCAN y el MERCOSUR no ha sido sencilla y, desgraciadamente, tampoco muy fructífera: flujos comerciales muy modestos, escaso intercambio de inversiones y una alta heterogeneidad en las relaciones bilaterales son algunas de las características de esta relación comercial a lo largo de estos años 21 años de vigencia. Es importante resaltar la caída en valores relativos del comercio del MERCOSUR con el TLCAN, que llegaron a estar en el 30% en los principios del '90, a estar a casi el 10% en los últimos años.

Para la Argentina el TLCAN representó en el 2013 el 9,31% de las exportaciones y el 13,13% de las importaciones. En el análisis por países México cubre el 1,41% y 2,93% de las importaciones y exportaciones, Canadá 2,25% y 0,67%, y EE.UU. 5,65% y 10,95% respectivamente. Por su parte, la provincia de Buenos Aires exportó en el 2013 al TLCAN 1.609.831.717 de dólares, es decir un 6,34% de las exportaciones provinciales.

El sector agrícola americano es, sin duda, el más importante del mundo. Se caracteriza por una alta productividad y por el uso de tecnologías modernas. Estados Unidos es uno de los principales productores de maíz, soja, carne de vacuno y algodón. Sin embargo, la agricultura representa únicamente 1,3% del PIB americano y emplea a 1,6% de la población activa.

La búsqueda de mercados para los productos primarios no representaría ninguna ventaja para nuestro país. En cambio, modificar la capacidad tecno-productiva es determinante a la hora de evaluar el incremento del valor agregado en la economía. Este depende del desarrollo para generar, adquirir, adaptar y usar nuevos conocimientos, es por esto que se lo define como el punto clave en términos de competitividad para el comercio con el TLCAN. En estas capacidades se apoyan las empresas y los países para lograr ventajas competitivas "genuinas", esto es sostenibles y acumulativas.

EE.UU. aparece especializado y liderando el complejo biotecnológico-fármaco, a la electrónica y a la electricidad; el europeo lo es en la producción y comercio de los bienes finales de consumo, en la construcción y en las obras públicas; los asiáticos aparecen en todos los dominios tecnológicos, en una tercera posición. Las exportaciones de productos de alta tecnología se pueden analizar como otra manera de determinar los resultados logrados a partir de las capacidades existentes, así como su participación en el total de manufacturas. Existe una relación directa entre los países que exportan en mayor medida

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

productos tecnológicos, y aquellos que cuentan con más conocimiento tecnológico. Nuevamente los países desarrollados llevan la delantera, aunque con China en franco ascenso. Claramente exportar valor no es algo que un país pueda llevar adelante de un momento a otro, necesita de tiempo, de una política sostenida. Actualmente, el TLCAN exporta a Argentina, pero a nuestro país le ha sido siempre difícil comercializarle sus productos a este. Venderle bienes al bloque es extremadamente complejo, siendo que los impuestos que se le acreditan son excesivos. La mayoría de los países de América, que no pertenecen al bloque, se encuentran en la misma situación que el nuestro. Al analizar la situación comercial entre Argentina y Brasil con el TLCAN, se observa que en el desagregado por sectores productivos arroja toda una gama de niveles de sensibilidad respecto del tipo de cambio real. La herramienta cambiaria puede volverse demasiado genérica para atender problemáticas productivas, al tiempo que las variaciones de precios relativos frente al TLCAN en productos tenga importantes efectos en sectores específicos. Lo que resalta entonces la necesidad de apelar a instrumentos sectoriales más específicos.

Nuestro país tiene como objetivo el incremento de las exportaciones y la apertura de mercados en el ámbito regional, bilateral, e interregional. Argentina encuentra graves problemas para acceder a algunos mercados. Pareciera ser que Argentina debe incorporar el liberalismo para ingresar mercaderías y servicios extranjeros al país, pero las exportaciones de mercaderías y servicios argentinos se ven dificultadas por medidas proteccionistas, barreras de todo tipo, y subsidios a la exportación que hacen completamente imposible acceder a otros mercados.

Si se analiza individualmente, Estados Unidos, al igual que la Unión Europea (UE) y Japón, ayudan a sus agricultores y ganaderos, lo que lleva a que los países no proteccionistas agrícolas, como la Argentina, Brasil o Uruguay, no puedan competir en igualdad de condiciones. Además, las subvenciones impulsan la baja de los precios internacionales de las materias primas, lo que desequilibra el comercio entre países productores e importadores.

Entrando particularmente a la relación de Argentina y la provincia de Buenos Aires con los países del TLCAN, uno de los principales problemas son las exigencias sanitarias y fitosanitarias que imponen las autoridades de Estados Unidos convirtiéndose en una barrera para los productos agropecuarios.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Es por esto que, en el caso de la Argentina, el ingreso al ALCA –junto a Chile y México, que ya habían ingresado en 2001 y 2002– no era conveniente a sus intereses, en vista de que los Estados Unidos compiten en materia de producción de alimentos y bienes agrícolas. Tampoco lo era para Brasil, Uruguay y Paraguay –los demás integrantes de MERCOSUR– también por el factor agrícola y, en el caso de los dos últimos, porque su economía se encuentra más ligada a Brasil y Argentina que a los Estados Unidos.

Por lo tanto, la existencia de un proceso consistente y creciente de integración regional, con eje en la alianza estratégica con Brasil, es una prioridad de la política exterior de nuestro país. El acuerdo con el TLCAN tiene que partir de esta premisa y no al revés.

Escenario actual y futuro

En la actualidad, el principal riesgo para las economías como la Argentina y demás países del MERCOSUR proviene de los potenciales efectos negativos y retroalimentados entre una débil actividad económica, reversiones de flujos de capital y endurecimiento de las condiciones financieras domésticas, en un contexto de aumento esperado de tasas de interés en los Estados Unidos. Luego de la crisis financiera de 2008, entre 2011 y 2014, los países de la Alianza del Pacífico registraron tasas medias anuales de crecimiento del PIB real del 3,1 % frente al 1,5 % en el caso del MERCOSUR. Sin embargo, ninguna de las dos regiones ha retornado a las aceleradas tasas de crecimiento (en torno al 5 %), que se observaron antes de la crisis financiera. EEUU ha conocido su mayor recesión desde los años 1930. Gracias a un plan de estímulo presupuestario y monetario de largo alcance, se ha recuperado. En 2014, el crecimiento económico alcanzó 2,2%. A pesar de este resultado positivo, la economía tiene variaciones importantes a lo largo del año: el crecimiento retrocedió 2,9% en el primer trimestre de 2014, y por otra parte aumentó 4,6% y 3,9% en el segundo y tercer trimestre de 2014. El crecimiento podría llegar a 3,4% en 2015 gracias a la debilidad de las tasas de interés, al dinamismo en la creación de trabajos y al bajo endeudamiento de los hogares. A su vez pasó a ser el máximo productor mundial de petróleo, debido a que comenzó a extraer en mayor cantidad petróleo no convencional, incluso superó la producción de Arabia Saudita. Esto también trajo consecuencias dentro de los países del TLCAN, ya que debido al excedente que se generó en EEUU por la extracción de petróleo no convencional, el costo bajó en toda la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

región. Canadá descendió en el porcentaje de petróleo exportado y México comenzó a importar desde los EEUU. Un gran logro de la industria petrolera en suelo estadounidense es que logró aumentar la productividad de sus pozos mediante desarrollo de nuevas tecnologías para esto, logrando una mayor eficiencia.

Los esfuerzos del gobierno canadiense por lograr mejoras sustanciales en la política fiscal, la reducción de la inflación, la estabilidad laboral y el tipo de interés, han dado sus frutos en un crecimiento estable, que es una característica poco conocida entre los países del mundo.

En otras palabras, el TLCAN se encuentra, luego de una gran tormenta, en condiciones bastante favorables y estables, aunque China sigue representando una amenaza para la región. La adhesión de China a la OMC en el año 2001 parece ser el punto de inflexión y cambio en las relaciones comerciales regionales de TLCAN. Más allá de las diferencias en los niveles de inserción y participación de China en el comercio del TLCAN, casi todos los autores coinciden que éste hecho fue el inicio del cambio en la modalidad comercial de la región del TLCAN.

El país asiático hoy es el segundo socio comercial de Estados Unidos y México. Las pérdidas de estos dos países respecto a sus exportaciones hacia la región se refieren al sector manufacturero, las telecomunicaciones, maquinaria eléctrica, vehículos de transporte de pasajeros y complementos textiles, entre otros.

Esta situación donde China posee pocas posibilidades de contrarrestar el poder de Estados Unidos, puede deberse, en parte, a la estrategia asumida por México en su relación con el país asiático, la cual no se utilizó para buscar un equilibrio frente a Estados Unidos ni para diversificar sus relaciones económicas y comerciales. Sino que por el contrario, se utilizó como una posibilidad de contención de la competencia en el TLCAN de China sobre los productos y la mano de obra barata. Las relaciones China - México aún son muy recientes. Además, más allá del gran crecimiento, la economía china aún se encuentra muy lejos de la de Estados Unidos: su economía es un séptimo de la estadounidense y un tercio de la de Japón, presenta grandes desequilibrios y muchas falencias por la escases de recursos naturales.

Dentro del análisis sectorial, Estados Unidos ya no se ubica como país dominante en manufacturas (Asia lo hace) ya que se ha transformado fundamentalmente en una

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

economía de servicios. Sin embargo, las manufacturas asiáticas tienen que ser entendidas en el contexto más general de una economía global e interdependiente, en donde el verdadero poder se concentra en las etapas de diseño y distribución más que en la manufacturación, etapas en las cuáles nuevamente Estados Unidos domina. Adicionalmente, la penetración de las manufacturas chinas en EE.UU. ha provocado en la industria americana una reorientación hacia la producción de bienes más sofisticados o cambiando su intensidad de uso de factores.

Más allá de la capacidad que tiene EEUU de contrarrestar los efectos de China sobre su economía, claramente es una amenaza para la región. Si bien EE.UU. se ha manifestado escéptico acerca de los acuerdos que tienen concomitancias políticas, y para ellos el MERCOSUR las tiene, con sus visos de supranacionalidad, la realidad empieza a empujarlo en esta dirección. Los acuerdos no pueden basarse únicamente en las ventajas comparativas, los aspectos de geopolítica, muchas veces, están por encima de ellas. EE.UU. no solo le teme a China sin también a que los países suramericanos manifiesten demasiado interés en reconocer al Brasil un liderazgo en América Latina.

En 2012, con la formación de la Alianza Pacífico, parece volver a flote el regionalismo abierto que había tendido a desaparecer cuando se firmó el Consenso de Buenos Aires (2003) y se rechazó el proyecto de Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en 2005. Esta alianza responde a la necesidad de fortalecer la liberalización comercial, pero también a factores externos como el declive de la presencia de Estados Unidos en la zona, la crisis de Europa y la creciente dinámica de inserción y protagonismo de los países de Asia Pacífico (especialmente China). El MERCOSUR, la UNASUR y el ALBA son identificados como revisionistas o antisistémicos, impulsando su autonomía, con un modelo de desarrollo de corte levemente proteccionista y con una relación más distante con Estados Unidos.

Al mismo tiempo, los países del “eje pacífico” parecen identificarse con un modelo de desarrollo de apertura comercial y un regionalismo abierto sin cuestionar el sistema económico actual – todos los miembros han firmado Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y la Unión Europea. Existen dos bloques en la región latinoamericana en que se insertan las relaciones con Estados Unidos: por un lado los países incorporados a la Alianza Transpacífico (Chile, Perú y México) y los de la Alianza pacífico (los citados anteriormente más Colombia), y los países con acuerdos de libre comercio con Estados

Unidos. Por otro lado se encuentran los países se no se incorporan a ninguno de los proyectos mencionados. La Alianza Transpacífico, los acuerdos con la Unión Europea y el TLCAN son elementos estratégicos para Estados Unidos que sirven para ejercer influencia en otras regiones. Específicamente en América Latina, con la TPP y el proceso Alianza Pacífico las intenciones de Estados Unidos se presentan como una forma de contrarrestar las potencias emergentes y reposicionarse como centro. Esto podría estimular la división regional en América Latina frente a CELAC, UNASUR, MERCOSUR, ALBA y CAROCOM.

La Alianza Pacífico puede vislumbrarse como una proyección externa estadounidense en Latinoamérica orientada al pacífico. Por un lado porque posee notables coincidencias con la política económica externa de Estados Unidos, y además porque es promovido por países que poseen acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá.

Sin duda, el MERCOSUR es el mayor interés de los Estados Unidos para la firma del proyecto hemisférico Brasil califica en lo que Brzezinski (1998) llama “pivote geopolítico”.

Consideraciones finales

El comercio del TLCAN con los demás bloques americanos, representa aproximadamente el 4% del comercio total en el de la Alianza del Pacífico y alrededor del 14% en el MERCOSUR.

La primera pregunta es sobre si no convendría centrar las negociaciones con los Estados Unidos en torno a las restricciones no arancelarias y a la previsibilidad en el acceso al mercado americano, dejando de lado, por el momento, mecanismos de desgravación arancelaria. Esta negociación podría estar vinculada a compromisos de disciplina colectiva macroeconómica en el MERCOSUR y a la calidad de las legislaciones relacionadas con el comercio, las inversiones y la propiedad intelectual. Podría incluirse quizás, el compromiso de no aumentar en el futuro los niveles arancelarios con respecto a los existentes en el momento de entrada en vigencia del acuerdo.

La segunda pregunta es acerca de cómo se puede vincular un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, con tales alcances, con los otros ejes de la estrategia de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

integración de la Argentina, en especial con Chile y con la UE, en el marco de un GATT fortalecido. Esta es una cuestión central para un país como el nuestro, con intereses económicos fuertemente diversificados a escala global. Una estrategia de alianzas múltiples que tome también en cuenta la creciente vinculación de nuestra economía con la de los países europeos, parece ser la más conveniente para el interés nacional.

Y la tercera pregunta es sobre cómo pueden las empresas argentinas -incluso asociadas con empresas de los otros países del MERCOSUR-extraer provecho de las oportunidades de inversión que se originarían en un acuerdo entre el MERCOSUR y los Estados Unidos. Esta es en definitiva la pregunta clave, ya que los acuerdos de integración y de libre comercio, se justifican por un lado, como pasos transitorios hacia una economía global más abierta, pero sobre todo, como modos prácticos de desarrollar un marco apropiado para los esfuerzos internos de modernización tecnológica y de reconversión industrial a fin de alcanzar, en un clima de estabilidad macroeconómica, niveles de competitividad empresaria a escala global. Concebidos como alianzas para la productividad y la competitividad y en la medida que sean efectivos, estos acuerdos pueden ser un instrumento central para una política activa de transformación productiva.

En términos generales y con la excepción de algunos nichos tecnológicos particulares en Brasil, Chile y Argentina, se especializan cada vez más en materias primas y agroalimentos. Es que debido a los procesos de deslocalización productiva posfordista en los países centrales, más allá de sus diferencias, los recursos naturales son demandados para producir complejidad industrial; alimentos de alto valor agregado; servicios de alta calidad, lo cual implica altos niveles de consumo urbano y una generación de desechos sustanciales. En los países centrales, la escala alcanzada, la gestión global del negocio junto a la innovación tecnológica logra mantener la competitividad.

Los países latinoamericanos se enfrentan al dilema de cómo agregar y capturar valor en la producción y en las exportaciones, con el fin de avanzar hacia un desarrollo sostenible e inclusivo. Mientras que en algunos países latinoamericanos se habla de mirar hacia la especialización en recursos naturales, en otros, como México, parece resultar relevante quedarse en la manufactura y agregarle valor. El incremento de los precios de los commodities industriales en la última década, en parte vinculados al aumento de su demanda por parte de China y otros países asiáticos que tienen escasez de recursos naturales, le dieron fuerza al argumento de profundizar la producción de commodities, en

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

parte como una ventana de oportunidad. La posición de Argentina y Estados Unidos no es tan lejana como en el tema agropecuario. Argentina, sin embargo, debería proponer un uso mucho más restringido en el tema antidumping. Otro punto negativo es la falta de una política clara en cuanto a los sectores que deben tener prioridad, si bien Rusia es un país con una tradición mucho mayor y un acervo tecnológico mayor, ellos definieron que sectores serán los beneficiados en su política tecnológica e innovativa. Esto no sucede en Argentina y si bien existen algunos indicios -desarrollo de las cadenas agroalimentarias, la industria del software y TICS-, no es claro que existan incentivos más importantes en estos sectores, a mayores beneficios o desarrollos de polos tecnológicos y asociatividad entre organismos públicos y empresas privadas o reducciones impositivas. Actualmente la política de innovación en Argentina es limitada solo utiliza el 0,6% de su PIB (2010). Es importante que son niveles mayores a toda la década de los '90 y que tiene un sentido ascendente desde 2003 hasta la actualidad.

De todas formas, Argentina desde el MERCOSUR debería procurar un ámbito de negociación directo con EE.UU. y Canadá con la idea de asegurarse la efectiva implementación (enforcement) de algunas de las políticas de acceso a mercado. El MERCOSUR, por ser el mercado más grande de la región fuera de EE.UU., tiene mucho más que ofrecer comparado con las otras regiones del continente. En particular, la rebaja arancelaria que eventualmente podría otorgar el MERCOSUR es mucho más significativa que la que se produciría en otras economías (ej. Chile) y por supuesto mucho más significativa que la que tienen para ofrecer EE.UU. o Canadá donde los aranceles, sobre todo en bienes manufacturados, ya son muy reducidos.

Es fundamental establecer que Estados Unidos ha sido un líder mundial en los procesos productivos. Cuando Japón alteró la dinámica competitiva con Estados Unidos primero en bienes de consumo duradero y luego en equipo, materiales y semiconductores en los años setenta y ochentas, en los Estados Unidos hubo gran alarma. De hecho el presidente Reagan otorgó subsidios directos al consorcio de manufacturas tecnológico Sematech, además de que negoció con Japón un acuerdo comercial en semiconductores. Pero para 1994, Estados Unidos había recuperado el liderazgo en semiconductores y equipo que había perdido. La causa profunda por la cual Estados Unidos resurge en una nueva situación competitiva reside en los cambios en la estructura y dinámica competitiva de la industria electrónica e informática: formas de red que, en un desesperado esfuerzo

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

por librarse de una pérdida de competitividad frente a las grandes compañías japonesas, han obligado a las firmas de Estados Unidos a reorganizar su producción sustituyendo la tradicional integración vertical por una organización en forma de redes transnacionales centradas en Asia. De esta manera, las compañías de Estados Unidos dividieron su cadena de valor en partes cada vez más segmentadas. Como la principal, o una de las economías más grandes del mundo, sus fluctuaciones suelen tener un impacto de largo alcance en las economías de otros países. Desde la década de 1960, la economía estadounidense ha sido la principal responsable de absorber los ahorros globales. Todos estos factores deben ser tenidos en cuenta ante un eventual acuerdo con el TLCAN. Incluso, EEUU. es un país que si bien promueve el libre comercio es una de las economías más protegidas del mundo. Entre los picos o crestas arancelarias, existen casos notables que imposibilitan en los hechos el ingreso de ciertos productos primarios, como ciertas variedades de tabaco (350%), maníes (139,8%), pasta de maní (131,8%), quesos (50,3%) y azúcar (48,8%). Estos valores contrastan significativamente con el arancel máximo del MERCOSUR (35%) y con el arancel promedio de la Argentina, de tan solo 11,8%. Más aun Estados Unidos es uno de los mayores productores de alimentos. Por esta razón, su política agropecuaria tiene un fuerte impacto en el comercio internacional y en las negociaciones agropecuarias internacionales. Estados Unidos, como los miembros de la UE, pertenece al selecto club de países a los que se les permite aplicar una de las medidas comerciales más cuestionadas en la órbita multilateral: los subsidios a las exportaciones. La política agropecuaria de Estados Unidos surge como resultado de un complejo sistema de subsidios establecidos hace décadas, que han ido evolucionando y cuyo mecanismo principal es el sostén artificial de los precios de los productos e ingresos de los productores primarios.

Las subvenciones abusivas de las que dispone Estados Unidos se trasladan a los precios finales de las materias primas y los alimentos dando lugar a valores artificialmente bajos en su mercado interno y desplazando así a la competencia potencial de los países extranjeros, generalmente economías en desarrollo. A la vez, los subsidios alteran los mercados mundiales de commodities agropecuarias, inducen una mayor volatilidad de los precios internacionales y desalientan las inversiones productivas en el sector agroexportador de los países en desarrollo. Estados Unidos aplica muchas otras prácticas que condicionan a los exportadores de los países en desarrollo. La potencia

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

norteamericana hace un uso extensivo, distorsionado y con fines proteccionistas de instrumentos de defensa comercial como los derechos antidumping y las medidas compensatorias.

Un caso de como el proteccionismo estadounidense perjudica a la Argentina, se puede presentar en el caso de la miel. Los productores agrarios argentinos exportaban miel a EE.UU. Resulta que las exportaciones tuvieron una fuerte expansión en los últimos años. Las autoridades norteamericanas iniciaron una investigación. Así, elaboraron un cuestionario en inglés y lo enviaron a los productores argentinos. Tenían un plazo de treinta días para contestar. A finales de 2001, las autoridades de Estados Unidos aplicaron tarifas antidumping, y se terminó el problema.

Este complejo entramado burocrático se traduce en una serie de trámites y demoras que en la práctica tienen el objetivo de desalentarla exportación. Asimismo, Estados Unidos cuenta con una larga experiencia en la aplicación coordinada de una serie de obstáculos técnicos para el ingreso de productos extranjeros que, en la práctica, funcionan como importantes barreras no arancelarias.

Por lo tanto, conociendo a nuestro potencial socio, es fundamental una política estatal asociada al sector privado en la cual se busque establecer objetivos beneficiosos para el conjunto de la sociedad.

La ANPCyT, por ejemplo, a través del “Fondo Tecnológico Argentino” (FONTAR), apoya proyectos dirigidos al mejoramiento de la productividad del sector privado a partir de la innovación tecnológica. Para esto, el FONTAR administra recursos de distinto origen, tanto públicos como privados. Financia proyectos de innovación a través de distintos instrumentos, que se implementan por medio del proceso de Convocatorias Públicas o Ventanilla Permanente. En cuanto al desarrollo de la matriz tecnológica se observan diferentes proyectos que contribuyen a la diversificación de la productiva. Dentro de ellas se encuentra en Plan Argentina Innovadora 2020, que constituye el plan nacional de ciencia, tecnología e innovación productiva del país. Es importante señalar, que en los últimos años se ha dado un importante desarrollo en sectores complejos como en la industria electrónica, electromecánica y luminotécnica. Desde el año 2013 se producen chips en el país, con una capacidad de producción de 1.150 millones de semiconductores al año. A su vez, a través de la sociedad del Estado INVAP, el país exporta sistemas de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

reactores nucleares y tecnología para el sector aeroespacial (especialmente mediante el diseño, construcción y operación de satélites). Argentina es líder de Latinoamérica en la industria del software (OMC, 2014), ocupando el segundo puesto a nivel mundial en el ranking de crecimiento de exportaciones de servicios informáticos durante este período, encontrándose al tope del ranking de países con más rápido crecimiento en el sector de servicios tecnológicos.

Es necesaria la coordinación de políticas, tanto entre la científica, la tecnológica y la de innovación, como entre la de CTI con otros sectores de la economía. Por tanto, es urgente la necesidad de diseñar e implementar mejores políticas de CTI, conectadas con la estrategia de desarrollo, así como políticas específicas para los sectores definidos como estratégicos, sean éstas en recursos naturales o en manufactura.

Un acuerdo con el TLCAN debe pensarse en estos términos: cómo hacer para exportar valor agregado. En general, los acuerdos regionales favorecen a las empresas y profundizan la flexibilidad laboral y pueden agudizar las situaciones de trabajo precario. Para no cometer errores del pasado, el acuerdo tiene que dejar bien establecido los alcances de la IED pero sobre todo la política de remisión de utilidades. Es fundamental romper con los acuerdos tradicionales basados en ventajas comparativas; para eso es necesario que EEUU. vea en el MERCOSUR un aliado estratégico frente a la avanzada de China en la economía mundial.

INTRODUCCIÓN

En la primera etapa de este proyecto, se buscó definir una metodología general para encarar el trabajo final. Posteriormente, se realizó un exhaustivo barrido de los trabajos disponibles sobre la materia de análisis y se seleccionaron aquellos que deberían ser tenidos en cuenta para la investigación en curso. Asimismo, en base a las lecturas realizadas, se intentó realizar hipótesis sobre el estudio acerca de la relación económica bilateral Argentina con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), o según su denominación en inglés North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Este proceso, se dividió en tres etapas. En la primera de ellas (Capítulo 1), se delineó la estrategia metodológica para llevar adelante el estudio a partir de la experiencia previa y conocimiento del equipo de trabajo, enumerando las posibles fuentes de información estadística y bibliográfica. Para ello, se realizaron dos reuniones con las autoridades y funcionarios del Ministerio de Economía, en las cuales se consensuaron la metodología y enfoque general del estudio.

En el segundo Capítulo, se realizó una búsqueda de documentos de autores especializados en los temas que hacen a la relación bilateral de Argentina con el TLCAN, los cuales fueron analizados y transcritos en forma de fichas. Estas tuvieron un ordenamiento según el capítulo 1 para establecer temáticas claras para el capítulo siguiente. Hasta el momento de presentar este informe, se han relevado 203 estudios de los cuales el 38% corresponde a artículos referentes a los países del NAFTA, el 22% a EE.UU. 35% a México y 15% a Canadá.

En el capítulo 3 se realizaron los análisis preliminares y en el Capítulo 4, en base al ordenamiento establecido, se formaron diferentes hipótesis de trabajo para abordar el estudio. Estas fueron consensuadas con funcionarios del Ministerio de Economía.

En esta última etapa, se identificaron y analizaron las matrices productivas y comerciales del TLCAN como región, pero también de cada uno de los países que lo componen, como así también de Argentina y la provincia de Buenos Aires. En este Capítulo 5, también se planteó la importancia de la inversión extranjera directa para esta relación bilateral y el

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

grado de complementariedad e identificación de los problemas que genera el intercambio en los principales sectores productivos del TLCAN con el país y la provincia.

En el Capítulo 6, se analizó de manera pormenorizada el rol de los recursos naturales en estos países ya que Argentina podría ser un gran proveedor de estos insumos. En el Capítulo 7, se plantea el rol de cada Estado en las políticas de desarrollo, comerciales y financieras, donde se realizó un fuerte hincapié en las cuestiones proteccionistas de estas economías, y como estas alteran el comercio nacional. También se destaca la cuestión tecnológica e innovativa como política de estado.

En el capítulo 8, se lleva a cabo un análisis del contexto internacional post-crisis 2007 y situación actual, planteando un nuevo escenario tecno-productivo, y su relevancia en el TLCAN y Argentina. En el Capítulo 9, se presentan las perspectivas de mediano y largo plazo en las relaciones económicas bilaterales de Argentina y la provincia con los países del TLCAN.

Por último, en el Capítulo 10, se presenta el taller de reflexión. En este sentido, los convocados al taller fueron miembros del equipo de trabajo de la Asociación Civil Construcción Democrática, miembros de la Subsecretaría de Coordinación Económica, de la Subsecretaría de Coordinación con Estados y Organismos de Crédito Internacionales, de la Dirección Provincial de Estadística y de la Directoción Provincial de Programas de Desarrollo y colaboradores.

La principal observación realizada al informe presentado en dicho taller, fue la necesidad de contar con más datos económicos para analizar la coyuntura y poder determinar escenarios más acordes para el mediano y largo plazo en la relación bilateral entre Argentina y el TLCAN, y cómo esta puede incidir en la Provincia de Buenos Aires. Esta fue una reflexión casi unánime, para lo cual se propusieron algunas variables a considerar, que fueron incorporados en el trabajo.

Asimismo, se trataron de establecer una cantidad cierta de fuentes de información confiables, que determinen datos cuantitativos con la mayor periodicidad y fiabilidad posible, para de este modo no depender sólo de cuestiones políticas, sino también de cuestiones técnicas y de mayor empirismo.

Por otra parte, se plantearon posibles situaciones políticas mundiales en base al Documento presentado, para luego poder establecer perspectivas más acabadas y con

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

una posibilidad de comprobación cierta.

CAPÍTULO 1: LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA PARA EL TRABAJO

1. El esquema de fichas diferenciadas por capítulos

En este estudio se propone para el abordaje de la realidad actual del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)¹ y la relación con la Argentina y la Provincia de Buenos Aires, el análisis de diversas fuentes, por un lado hay un análisis de la bibliografía existente y de bases de datos de todo tipo, por el otro, pero íntimamente relacionado, mediante reuniones y debates con el equipo de especialistas determinar los temas centrales que se deben abordar.

El objetivo del mismo es captar los problemas y las potencialidades del comercio, y las necesidades actuales y futuras de inversión y financiamiento, en diversos sectores productivos. Para ello, se espera indagar en bibliografías claves pero que reflejen subjetividades y comportamientos de los países y regiones: políticas, comercio, sectores productivos, empresas, instituciones, redes, etc.

Como primer paso se realiza un relevamiento bibliográfico y estadístico sobre las variables macroeconómicas principales y políticas tanto de la región del TLCAN, de sus países miembros (Canadá, Estados Unidos y México), como también de Argentina y la Provincia de Buenos Aires, sin olvidarse del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) como bloque.

Para ello se construirán fichas bibliográficas tratando de sistematizar la información que surja de la búsqueda y recopilación llevada a cabo por los integrantes del equipo, en un intento por identificar fuentes primarias, secundarias y trabajos de investigación diversos por temáticas puntuales.

Cada una de estas fichas debe recopilar los datos bibliográficos obtenidos a lo largo de la búsqueda, teniendo en cuenta el Autor, Año, Título del trabajo, Link, Fuente o Institución

¹ También conocido por su nombre en inglés: North American Free Trade Agreement (NAFTA).

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

del Autor, Bloque y País de Referencia, Perspectiva del autor, Pertenencia, Síntesis de la temática abordada, Hipótesis, Conclusiones y Datos que Aporta.

Los datos del Autor Año, Título del trabajo, Link, Fuente o Institución del Autor sirven para tener referencias claras de los datos bibliográficos para citar y encontrar rápidamente el trabajo mencionado, pero también es una forma de poder rotular los trabajos en base a su origen académico, público, o privado.

En segundo lugar, al determinar el Bloque y País de Referencia del artículo, sumado a la Perspectiva del autor y su Pertenencia se busca establecer las visiones y corrientes respectivas desde el país que surge el mismo, lo cual es una manera muy interesante de analizar contrapeso de posiciones tanto locales como intrarregionales.

Con respecto a la Síntesis de la temática abordada se utilizará para dilucidar el enfoque del artículo y establecer sintéticamente las ideas principales del trabajo.

Las Hipótesis serán utilizadas para exponer en forma concisa las ideas troncales que intenta explicar cuali y cuantitativamente el artículo seleccionado. En las Conclusiones se determinará de manera concisa a que resultados se llegó en función de las hipótesis planteadas en el origen del artículo.

Por último, los Datos que Aporta sirven para desarrollar los datos estadísticos que brinda y dar sustento empírico a la investigación, en caso de ser necesarios a lo largo del presente trabajo.

La información y trabajo recopilado surge de organismos internacionales tales como Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Organización Mundial del Comercio (OMC), Naciones Unidas (ONU), la Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (OECD), entre otros. También se destacan establecimientos académicos y centros de estudios como la Corporación de Estudios para Latinoamérica, Centro de Investigaciones Sobre América del Norte, Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Estudios Estratégicos (CEE), la Academia Nacional de Estudios Políticos y Estratégicos (ANEPE), el Centro de Estudios Políticos para las Relaciones Internacionales y el Desarrollo (CEPRID), Universidad de Chiapas, Universidad Autónoma de Zacatecas, Biblioteca del Congreso de los Estados Unidos, la Universidad de Adelaida, George Mason University, Columbia University, CLACSO – Universidad Nacional de Río de Janeiro, Boston University The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Range Future, Departamento de Agricultura, Washington DC - International Food Policy Research Institute (IFPRI), Universidad de Nueva York, Congressional Research Service, Cornell University ILR School, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS), Centro de Investigación sobre la Integración Continental, Universidad de Quebec en Montreal (UQAM), Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (México), etc.

Asimismo, gran parte de la información estadística proviene además de los organismos internacionales de las instituciones de estadística oficial de cada país. Entre ellas se destacan el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México, la Cámara de comercio de Canadá, Banco de Desarrollo de América del Norte, Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales (INAI) de México, Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC), US Bureau of Labor Statistics, US Department of Commerce (STAT-USA), US National center for Health Statistics (NCHS), Bureau of Justice Statistics (BJS), Bureau of Transportation Statistics (BTS), Division of Science Resources Studies (SRS), Economic Research Service(ERS), National Agricultural Statistics Service (NASS), Fedstats; y el Institut de la Statistique de Canadá.

2. La elección de los enfoques y los temas para diferenciar capítulos

La elección temática se sustenta por un lado, en los enfoques planteados por los especialistas y la contrapartida del Ministerio de Economía, pero por otro, por la cantidad de artículos de ciertos temas detectados.

Una vez seleccionados se procedió a ordenarlos de lo más general a lo particular. De esta forma, se comienza desarrollando la importancia del estudio de EE.UU. y el TLCAN dentro de la situación mundial actual, esta región ha ido perdido peso en el comercio mundial en manos de China y el resto de Asia, y ha tenido que enfatizar fuertemente en el

comercio intrabloque, pero también en establecer barreras y medidas proteccionistas a ciertos sectores para poder evitar la caída del empleo y la inversión en la región.

De forma seguida, se plantea una perspectiva de geopolítica y la economía internacional donde queda claro que a comienzos de siglo parecía volverse a un multipolarismo mundial por el contrapeso planteado por los BRICS y la Union Europea, pero en los últimos años EE.UU. demostró seguir ostentando un poder hegemónico (aunque condicionado), y que eso ha repotenciado al bloque regional.

En este camino, se plantean las principales teorías y la importancia de las instituciones internacionales para que esto suceda, y más allá de los BRICS de generar espacios de construcción alternativa, no logran ser más que satélites de una postura dominante.

Para analizar los lazos que pueden realizarse entre el TLCAN y el MERCOSUR, es necesario entender, que surgen de semillas germinales diferentes, con diferentes grados de maduración institucional y marcos legales disímiles, lo que plantea una disyuntiva interesante a la hora de establecer relaciones intrabloques. Esto quedó demostrado por ejemplo, cuando se intentó crear el ALCA.

Con respecto a la cuestión productiva, es importante determinar la cuestión de los diferenciales en el valor agregado en las economías como consecuencia del dislocamiento de las cadenas al interior y fuera del TLCAN. Esto servirá para analizar el tipo de perspectiva con el que debe tratarse la cuestión, y las cadenas que deben tomarse como sustitutas y complementarias. Para ello también es importante llevar el enfoque a las relaciones comerciales entre las partes y con el mundo y observar que desde el TLCAN hay muy pocos trabajos realizados con una mirada sudamericana, mostrando a las claras que nuestra región no es un objetivo primordial de su política comercial.

Por último, se realizará un análisis más pormenorizado de las relaciones que pueden existir entre el TLCAN, MERCOSUR, Argentina y la Provincia de Buenos Aires.

2.1. La importancia del estudio de EE.UU. y el TLCAN dentro de la situación mundial actual

Hace 21 años, el 1º de enero de 1994, entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el TLCAN, la cual abría las fronteras comerciales entre México,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Estados Unidos y Canadá, creando uno de los bloques más importantes del mundo. Abarca a 400 millones de personas y unos 12.000 billones de dólares en bienes y servicios. Al representar cerca de un tercio del PIB mundial, el TLCAN es la mayor zona de libre comercio del globo.

EE.UU. realizó el acuerdo para mantener la hegemonía territorial y aumentar su poder como bloque. A Canadá significaba una gran oportunidad de mejorar las distantes relaciones comerciales con México. Sin embargo, las empresas de EE.UU. y Canadá ejercieron una doble presión: por un lado, reclamaron una apertura del mercado mexicano, y por el otro, exigieron la subida de los estándares laborales para impedir el dumping social. Los principales incentivos para México de formar parte del TLCAN fueron la perspectiva de atraer inversión extranjera directa (IED), el aumento del flujo de comercio con EE.UU., una mayor seguridad jurídica en sus relaciones políticas y comerciales con la región y la posibilidad de salir de la crisis del endeudamiento externo de los años ochenta.

Pero en la práctica, desde que los tres países firmaron el acuerdo, Estados Unidos no ha sentido fuertes cimbronazos por la fuga de capitales y fuentes de trabajo hacia el país del sur, Canadá también ha mantenido sus particularidades culturales, mientras que México puede ser una estrella en ascenso, pero no se ha convertido en el país desarrollado que pensó que sería, sino que se quedó en la producción de maquila.

Esto se puede observar por ejemplo, en el producto interno bruto (PIB) per cápita en México sigue siendo una quinta parte del de Estados Unidos, como lo era antes de firmar el tratado. Sin embargo, pueden encontrarse atenuantes a esto, en función al contexto internacional.

Desde mediados de los '90, China tuvo un ascenso como poder manufacturero, desplazando a las manufacturas mexicanas. Los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, hicieron que Estados Unidos aumentara la seguridad, en especial en su frontera con México. Este último país, también hizo una transición hacia un Estado pluripartidista, dejando de lado la hegemonía y unipartidismo del Partido Revolucionario Institucional (PRI), que si bien es una victoria para la democracia, a veces no lo es para la gobernabilidad. Finalmente, las nuevas tecnologías, como la fractura hidráulica para extraer gas natural, o "fracking", transformaron los mercados de energía en América del

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Norte, donde Canadá y EE.UU, cuentan junto con Argentina las tres reservas más importantes del mundo.

Al tiempo que cambió el mundo, el TLCAN mantuvo más bien relaciones bilaterales que trilaterales. Entre EE.UU y Canadá por ejemplo, las uniones bilaterales están estancadas por el tema del oleoducto Keystone XL. Las relaciones entre México y Canadá también lo están desde que este último decidió que los visitantes mexicanos necesitaban visa para ingresar al país, y las relaciones entre Estados Unidos y México mejoran y desmejoran de forma intermitente.

Asimismo, se observa una reversión del ciclo económico donde se veían flujos comerciales y de inversión de Norte a Sur, para volver a uno dominado nuevamente por el Norte-Norte. Esto se observa en que los ingresos netos de capital en las economías emergentes se han reducido moderadamente desde 2013. Esto ha sido causado por la reducción de las medidas de liquidez monetaria por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos, el deterioro de las perspectivas de crecimiento en las economías emergentes y las mayores tensiones geopolíticas. En 2014, los ingresos netos de capital en estas economías emergentes se redujeron fundamentalmente debido a la fuga de capitales desde la Federación de Rusia, en medio del debilitamiento de las condiciones económicas y tensiones geopolíticas. Por su parte, los costos de financiamiento externo continúan siendo relativamente bajos para la mayoría de las economías emergentes, pero los riesgos de ajustes abruptos y de mayor volatilidad causada por cambios en la confianza de los inversionistas se mantienen altos. Las perspectivas para los flujos de capital hacia las economías emergentes continúan siendo moderadamente positivas. Pero cayendo en los últimos años. Los cambios en la confianza de los inversionistas debido a tensiones geopolíticas, a cambios en la política monetaria de los Estados Unidos y a una mayor divergencia de la posición monetaria en los principales bancos centrales pueden afectar significativamente los flujos de inversión. De hecho, la divergencia de la posición monetaria ya ha contribuido al fuerte fortalecimiento del dólar durante la segunda mitad del 2014. Una continuación de esta tendencia podría tener también consecuencias en algunos patrones comerciales, los cuales pueden traer consecuencias para nuestro país.

Las perspectivas económicas globales esta sujetas a diversos riesgos e incertidumbres, entre los que se incluyen una desviación de la política monetaria de la trayectoria establecida en la actual proyección base. Así, información macroeconómica más débil o

más fuerte de lo esperado podría apuntalar un retraso o una aceleración en la normalización de las tasas de interés de política en los Estados Unidos, lo que traería una amplia serie de consecuencias. En el caso de un incremento más lento de tasas de interés, los posibles efectos son una mayor volatilidad en los mercados financieros y riesgos de inestabilidad sistémica derivados de un nivel de precios de activos excesivo. Por el contrario, una restricción monetaria más rápida podría derivar en mayores diferenciales de crédito, acompañado de un aumento en la volatilidad así como de fuertes repercusiones en los mercados financieros globales. Esto traería aparejado significativos efectos a nivel internacional, especialmente para las economías emergentes, en la forma de una caída de la liquidez y un incremento en el rendimiento de los bonos.

El fortalecimiento del dólar, el auge petrolero interno combinado con bajos precios internacionales, un incremento de su capacidad instalada y un exceso de liquidez, combinado con bajas tasas de interés, son los nuevos sostenes de la economía de EE.UU.. Las debilidades estructurales que deben considerarse es que este país es uno de los tres países del mundo con la mayor deuda como proporción de su producto. Posee un déficit público que cada año amenaza el techo de su deuda y los consumidores son cada vez más renuentes a gastar y a endeudarse. Por otro lado, hay presiones geopolíticas que pondrán un ingrediente adicional de incertidumbre.

Actualmente, el principal riesgo para las economías como la Argentina y demás países del MERCOSUR, proviene de los potenciales efectos negativos y retroalimentados entre una débil actividad económica, reversiones de flujos de capital y endurecimiento de las condiciones financieras domésticas, en un contexto de aumento esperado de tasas de interés en los Estados Unidos. Un menor crecimiento generalizado en las economías emergentes, y especialmente una fuerte desaceleración en China, no solo afectaría el crecimiento de países en desarrollo más pequeños y las economías en transición, sino que también podría descarrilar la frágil recuperación en las economías desarrolladas, especialmente en la zona euro.

2.2. En análisis desde las principales teorías y la importancia de las instituciones internacionales

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Las instituciones internacionales que regulan el comercio y las finanzas internacionales y las acciones estratégicas que los principales estados del sistema internacional desarrollan en los foros y organismos internacionales, dirigen el ambiente internacional a la siguiente situación: hay una fuerte explicación en la amplitud económica y militar, que finalmente condiciona el accionar de los estados en dichas instituciones.

Estados Unidos se presenta como la mejor calidad tecno productiva lograda luego de la Segunda Guerra Mundial, lo que le permitió realizar el paso fundamental hacia el desarrollo, pasando, en la década del '70, desde una economía de tipo fordista a una de mayor diversidad, del estilo post-fordista. Esta concentración de poder económico, traducido con posterioridad en poder militar, cultural y político, muy por encima de los demás países del sistema internacional, le ha permitido establecer un orden estable y cooperativo, basado en organismos internacionales. Organismos que el propio país promueve desde su accionar en las determinaciones de política internacional.

De esta forma ha ejercido su liderazgo hegemónico desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, a través de una economía neoliberal, y del establecimiento de regímenes internacionales acordes a sus intereses, facilitando la cooperación. Nye (1994) explicaba que la formación de regímenes internacionales puede garantizar legitimidad para aquellos patrones de comportamiento en cuya preservación el líder hegemónico desempeña una función clave. En consecuencia, por lo que respecta al área monetaria y comercial, los líderes norteamericanos invirtieron recursos orientados a crear arreglos internacionales de modo de armar un compromiso para inducir a que los estados más débiles se sumaran por consentimiento al liderazgo de Estados Unidos.

Volviendo a las bases de la influencia norteamericana luego de la Segunda Guerra Mundial, éste se ha centrado en el establecimiento de un sistema monetario internacional estable y en la apertura de los mercados, con el objetivo de fomentar el comercio internacional. Así se desprendieron las instituciones de las Conferencias de Breton Woods de 1944, que han regido el sistema económico internacional, con el objetivo de organizar el nuevo orden mundial. Estas son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial y el sistema GATT/OMC.

Nacen como instrumentos para sostener en el poder al líder mundial, que construye un sistema internacional, comercial y financiero acorde a sus intereses e ideología.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Ikenberry (1999) sostiene que las instituciones internacionales permiten una cierta auto-restricción estratégica de los gobiernos y ubican a los estados en conductas predecibles, limitando su unilateralismo. De esta forma, las instituciones contribuyen al soporte de Estados Unidos en un rol de preponderancia en el sistema internacional, haciendo un orden más estable y duradero.

Si analizamos los estados más débiles, fallidos o peligrosos, las instituciones internacionales llevan a que los mismos tiendan a mantenerse dentro del *status quo* imperante, siendo que a través de las mismas los estados cuentan con la oportunidad de dar a conocer su voz, poniendo ciertos frenos a los estados más grandes. Esto se presenta como un intento en el desarrollo de las naciones más endeble. Sin embargo, desde el fin de la Guerra Fría, y como consecuencia de modificaciones en el poder relativo de los principales estados del sistema internacional, producto del crecimiento sostenido de nuevas economías emergentes, los estados han comenzado a usar dichas instituciones para contra balancear y enfrentar, así a la hegemonía de Estados Unidos.

Mediante este análisis, se muestra a los organismos internacionales como reformulando la arena principal donde los países en desarrollo intentan acotar el gran poder de Estados Unidos, siendo que la brecha militar y todavía también económica resulta incomparable como para ser desafiada. Asimismo, estas instituciones se constituyen todavía como uno de los espacios que los Estados Unidos manipulan para la preservación de su poder.

De esta forma, las nuevas economías emergentes, con especial foco en China, pero también otras como Rusia, India, y Brasil, buscan incrementar el grado de poder dentro de las instituciones o creando nuevas, buscando limitar el poder de Estados Unidos, mientras los países pobres, también buscan contener el poder de los países centrales, y ubicarse, en una posición de mayor beneficio.

En este sentido la relación actual entre los intereses de China y EE.UU., refleja la problemática existente en torno a la coordinación de políticas económicas entre los países para reducir los desbalances globales y asegurar un crecimiento económico más armónico. Esta es la justificación por la que algunos académicos buscan un nuevo rol de las instituciones internacionales (FMI, BID, WB) con un mayor protagonismo en la coordinación de las políticas económicas entre los países (Eichengreen, 2008b).

Obstfeld y Rogoff (2009) en su análisis de la globalización presentan la necesidad de coordinar las políticas entre países para disminuir los desbalances globales. La vinculación estrecha existente de las economías hace que cualquier decisión independiente pueda generar consecuencias no contempladas. Estos autores también analizan el costo sistémico de la acumulación de reservas a nivel agregado entre países. Desde el punto de vista individual entre países puede ser considerada una política positiva pero la acumulación total de reservas una gran cantidad de países puede ser en algún momento desestabilizadora. Las consecuencias de esta acumulación de reservas pueden ser la tendencia a la baja de la tasa de interés de estas monedas o bien, la disminución en la liquidez mundial cuando son movilizadas en una crisis debido al componente especulativo.

La integración financiera desigual promueve el arbitraje regulatorio y expone a los países que son centros financieros y a los que no lo son a inesperados riesgos fiscales en tiempos de crisis. Este concepto se desprende de Winkler (2009), donde plantea además que la acumulación de posiciones de vencimientos desiguales, pase inadvertida. Considera que el nuevo escenario que se abre observa diferentes formas de crecimiento en relación a los existentes antes de la crisis, lo que genera interrogantes acerca de cómo el nuevo proceso de crecimiento del sector privado se verá impulsado. No es claro que este nuevo proceso de crecimiento sea similar al observado en la antesala de la crisis o si se presentará más equilibrado.

En este marco, parece ser que EE.UU. está buscando retomar el control económico – financiero mundial, alentando inversiones domésticas en el sector manufacturero, generando una mayor demanda de materias primas y de insumos intermedios, motivos que motorizan a México y Canadá en su cruzada del TLCAN.

El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) desempeñan papeles importantes en la configuración de las condiciones comerciales y de inversión impuestas sobre los países en desarrollo, así como de las políticas comerciales y de inversión que estos adoptan. A través de evaluaciones macroeconómicas y sectoriales, la asistencia técnica y los préstamos para proyectos y políticas, estas instituciones promueven la liberalización del comercio y la inversión.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El apoyo del Banco Mundial y el FMI a estas políticas resulta en ocasiones polémico. Los principales críticos sostienen que los préstamos y el asesoramiento en materia de política de estas instituciones han limitado la capacidad de los países en desarrollo de ser artífices de sus propias sendas de desarrollo. Muchos aducen además que la liberalización comercial se presenta muchas veces de forma exagerada como una estrategia contra la pobreza, y esto a menudo deriva en consecuencias fiscales y costos sociales imprevistos. Además, los críticos alegan que el Banco Mundial y el FMI han forzado a muchos países a adoptar una rápida liberación comercial de forma unilateral, debilitando efectivamente su poder negociador frente a los países más ricos en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y en varias conversaciones comerciales a nivel bilateral y regional. Algunas de las estrategias comerciales impulsadas por el Banco Mundial y el FMI podrían hacer poco por no decir nada para contribuir a aliviar la carga de la deuda de los países en desarrollo, a pesar de que este represente su propósito visible. Por último, los cambios promovidos por el Banco y el FMI son “atrapados” por la OMC y resulta extremadamente difícil, cuando no prácticamente imposible, revertirlos (Sparr, 2003).

Chossudovsky (2008), de origen canadiense, dice que las políticas del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial destruyeron varias veces a la economía de Argentina, a la de Perú y Ecuador, a la de Venezuela y a la de Brasil y mantuvieron en el caos a muchos países de Sudamérica como Bolivia y de Centroamérica como Guatemala, Nicaragua, Panamá; y ahora tienen en la parálisis económica a México, que paradójicamente es un país rico, petrolero y sin embargo tiene en la quiebra a muchos sectores, entre ellos a los campesinos, a los pequeños comerciantes y a los pequeños y medianos empresarios. Ahora todo en México, o casi todo, es de empresas transnacionales: restaurantes, cadenas de autoservicio, franquicias de todo tipo, y la situación tiende a agravarse, por el hecho de tanto el FMI como el Banco Mundial y las grandes empresas petrolera norteamericanas y españolas como Halliburton, Exxon, y Repsol, junto con el sector financiero de Wall Street y los departamentos del Tesoro y de Energía de los Estados Unidos, presionan al gobierno mexicano para que privatice la industria petrolera y la industria eléctrica mexicanas.

El FMI en el 2005, emitió un informe en el cual destacaba que la experiencia de México en el TLCAN estaba agotada. Ilustra que eran necesarias reformas estructurales para que

pueda ser sostenido en el tiempo los beneficios de acuerdos de libre comercio amplios, y agrega el estudio, que las bases del crecimiento interno, y con ello la inversión en infraestructura, han sido descuidadas. Además, afirma que la caída en la inversión pública en infraestructura está relacionada con la debilidad de los sistemas tributarios y la baja recaudación de impuestos. El estudio llama la atención sobre el hecho de que la debilidad fiscal y las medidas restrictivas implican recortes en el gasto público en infraestructura y gasto social, y en el incremento de los impuestos. El análisis del FMI, contenido en el estudio "Estabilización y reforma en América Latina", indicó que el auge de los primeros años del acuerdo ha ido perdiendo impulso. En el reporte, el FMI añade que, para el caso de México, la posibilidad de generar mayor crecimiento, una vez que el impulso del TLCAN luce agotado, es con reformas que apuntalen la productividad de la economía. Así, en este punto, insiste en hacer más flexible el mercado laboral, lo que implica "eliminar rigideces" que aumentan el costo de los empresarios; el sector de la energía, dice, es otro factor de preocupación, por lo que es necesario, apunta, facilitar la inversión y "explotación de nuevas oportunidades"; añade que el de las telecomunicaciones es otro sector que está sobrerregulado, lo que eleva el costo de operación de los negocios.

2.3. El TLCAN desde la geopolítica y la economía internacional

Durante los últimos años el debate en términos económicos es si el poder económico mundial puede o no sufrir un cambio radical en sus principales exponentes. Esto es, si es posible un cambio en los jugadores estratégicos o si se mantiene el *status quo*. Varios autores concluyen negativamente a este interrogante, aunque en algunos casos plantean ciertas transformaciones (Summers, 2008; Report for US Congress, 2010; Nanto, 2009; Morrison, 2009; Claessens, Dell'Ariccia, Deniz Igan, Luc Laeven, 2010).

La última crisis financiera que tuvo lugar entre 2007 y 2009 en Estados Unidos, con repercusión en el mundo entero, golpeó sobre todo las potencias, incluso algunos países europeos que aún en el 2015 viven los coletazos, mientras que los BRICS (sigla por la que se reconoce a Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) y demás países en desarrollo recibieron los efectos en forma más leve.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En el escenario postcrisis el sistema internacional ha ingresado en una etapa de redefinición caracterizado por un mayor nivel de iniciativa autónoma de las entidades estatales, fenómeno aun fuertemente condicionado por los Estados Unidos, cuya vigencia se asienta aun en el nivel de complejidad de su estructura económica y productiva nacional y en su capacidad político-militar para gestionar la influencia internacional. Si bien se observa un proceso de redistribución de poder internacional, aún resulta prematuro hablar de multipolarismo (Tamames Gómez, 2009; Battaleme Martínez, 2008). Este contexto ofrece una gran incertidumbre ya que por un lado, existen grandes dudas sobre la disputa de China al poder hegemónico de EE.UU., mientras que por otro, Europa, el otro bloque de poder, se encuentra en una situación de riesgo que puede traer consecuencias negativas para la continuidad de sus instituciones (Rodrik 2009; Eichengreen, 2008a; Feldstein, 2010).

Tamames Gómez (2009) plantea la dificultad de que Estados Unidos deje de ser el eje como potencia dominante, al menos por ahora. Reconoce que el mundo está migrando a un nuevo orden y define a una futura nueva moneda global como un instrumento potencialmente beneficioso pero anticipa un mundo con varios polos con un mayor equilibrio en términos de poder. La representatividad del G8 al G20 incluyendo emergentes al debate internacional refuerza su posición sobre que al no existir una moneda que pueda reemplazar al dólar en su hegemonía, impulsar una moneda global no es un despropósito.

Feldstein (2008 y 2010) anticipa un debilitamiento de Estados Unidos a través de su moneda pero confía en que las fuerzas de mercado puedan ajustar los desbalances globales. Sin embargo, considera muy positivo un cambio en las políticas Estadounidenses tanto a nivel doméstico como externas con el fin de reducir el déficit comercial muy desfavorable. Este mismo autor sostiene que el déficit comercial de EE.UU., los bancos centrales y los gobiernos extranjeros serán los responsables de cómo la economía mundial se ajustará en este proceso. Como contrapartida, Lipsky (2008 y 2009) asigna un papel importante de liderazgo para ayudar a guiar la economía mundial hacia un nuevo modelo de revitalización del crecimiento mundial al continente Asiático. Dentro de esta región, el mismo autor observa que las relaciones comerciales están cambiando sutilmente, hacia un orden complejo en el que China cada vez más es el motor de demanda final de sus vecinos y un competidor en los mercados mundiales. Plantea

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

como herramienta necesaria para este proceso la flexibilización cambiaria de las economías emergentes asiáticas.

En otra visión de la situación económica mundial se ubican Jagannathan, Kapoor y Schaumburg (2009), que encuentran la causalidad de los desequilibrios globales en la cada vez más fuerte crecida de la oferta laboral del mundo desarrollado. Esta situación se encausa en las mejoras tecnológicas más pronunciadas en estos países de manera conjunta con la incapacidad del sector financiero de absorber el ahorro agregado a través de inversión doméstica y el consumo.

La cuestión financiera mundial, según el estudio de Boyd y Heitz (2009), es difícil de modificar ya que presenta instituciones financieras “demasiado grandes para caer” además de existir algunas entidades que cumplen funciones bancarias, se presentan como las principales dificultades de la regulación financiera. La respuesta de estos autores a este fenómeno es la centralización de la estructura regulatoria con el fin de limitar el arbitraje regulatorio.

Para Obstfeld (2007 y 2009) el desarrollo financiero doméstico estimula el crecimiento en las condiciones adecuadas, y estas condiciones de más desarrollo financiero nacional en sí mismo es probable que haga las entradas de capital del exterior más productivas. Además de mejorar en términos de eficiencia el sistema financiero nacional. Más allá de los beneficios para las economías emergentes, de la integración financiera internacional, la misma implica además, como se observa en el mundo desarrollado, que se profundicen las fragilidades existentes dentro del sistema financiero doméstico.

Este diagrama mundial ha modificado la hegemonía, los EE.UU. mantienen el dominio pero de manera condicionada: si bien este país presenta fuerte capacidad militar, diplomática, política y económica -importante complejidad en el aparato productivo, un dólar que sigue siendo el refugio del ahorro mundial, etc.-, sus desequilibrios macroeconómicos le generan graves pérdidas de riqueza (stock) y productividad (flujo). La relación con China es fundamental para entender esta dinámica, y empezar a vislumbrar un contra balance a tal hegemonía (Narodowski y Zapata, 2010).

2.4. La creación del TLCAN, marcos legales y su relación con el MERCOSUR

El MERCOSUR y TLCAN son los mecanismos de integración más importantes en el norte y el sur de las Américas. Ambos surgieron a inicios de los años noventa en el contexto de la globalización y del regionalismo abierto, el entonces nuevo modelo de integración promulgado por la CEPAL. Por el cambiante entorno regional e internacional y el contenido de ambos acuerdos, tanto el MERCOSUR como el TLCAN pueden ser calificados como procesos de integración de segunda generación. A diferencia de sus predecesores latinoamericanos que podrían calificarse de regionalismo cerrado –la Comunidad Andina, la Caribbean Community (CARICOM) o el Mercado Común Centroamericano–, el MERCOSUR y el TLCAN son considerados como plataformas para integrarse en la economía internacional (*building blocs*) para promover una mayor apertura comercial a nivel global.

En el contexto internacional, el MERCOSUR y el TLCAN surgieron como respuesta a la tendencia de regionalización de la economía global después de la Guerra Fría y a la conclusión del proyecto del Mercado Único Europeo en 1993. En este panorama, tanto uno como el otro eran percibidos como una segunda respuesta integrativa a las amenazas desde el exterior, principalmente ante el riesgo del surgimiento de una fortaleza europea.

A nivel regional, el MERCOSUR fue el resultado de la redemocratización y la superación de la tradicional rivalidad entre la Argentina y Brasil, dos factores que abrieron la histórica oportunidad para establecer, por primera vez, una agenda bilateral constructiva. El paulatino acercamiento político entre los dos países más importantes del MERCOSUR facilitó la cooperación sectorial bilateral que se inició en 1985, con la firma del Programa de Integración y Cooperación Argentina/Brasil (PICAB). Este proceso condujo en 1988 a un segundo acuerdo bilateral y, en 1991, a la creación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) junto con Paraguay y Uruguay.

Similar al caso de la UE, el origen de la integración del MERCOSUR fue de índole política, basado en un acuerdo intergubernamental entre la Argentina y Brasil, motivado por la superación de la anterior carrera armamentística y rivalidad política entre los dos países

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

sudamericanos. Tan sólo después de haber logrado un consenso político intergubernamental, se intensificaron los lazos comerciales entre los dos países y los socios pequeños.

La evolución del MERCOSUR contrasta con el origen económico comercial del TLCAN. Las ganancias económicas fueron el principal móvil de los tres socios -Canadá, EE.UU. y México- para crear el TLCAN. A diferencia del MERCOSUR, donde el nivel de intercambio comercial era muy bajo –en los años ochenta fue inferior al 9% de los flujos totales–, la decisión política de los gobiernos de crear el TLCAN formalizó una integración e interdependencia real entre los tres países participantes que ya en aquel entonces desarrollaban gran parte del comercio y de las inversiones entre sí.

El nacimiento del TLCAN en 1994 –como ampliación o triangulación del acuerdo bilateral de libre comercio entre EE.UU. y Canadá suscrito en 1988– fue motivado por las reformas económicas neoliberales realizadas en México a partir de los años ochenta, así como también por su necesidad de atraer inversiones para pagar el servicio de la deuda externa, sus estrechos lazos comerciales con EE.UU. y la expectativa de mantener una alianza especial con el país más poderoso del continente. Canadá, el lejano socio del norte, no jugó un papel importante en la negociación, puesto que EE.UU. ya había suscrito un acuerdo de libre comercio con aquel país que sirvió de modelo para ampliarlo incluyendo a México.

En EE.UU., aparte de la idea de tener acceso a su principal mercado en el sur, la creación del TLCAN reflejó también la idea de utilizar a México como plataforma para un futuro Acuerdo de Libre Comercio en las Américas (ALCA). En EE.UU., el hecho de que el TLCAN fuera el segundo tratado de libre comercio firmado por Washington (el primero fue el acuerdo con Canadá) marcó, en aquel momento, el inicio de un cambio de paradigma: del pensamiento de rivalidad a la cooperación comercial con otros países, siguiendo la idea (principalmente europea) de la interdependencia entre los Estados. Aunque el paradigma experimentó un nuevo cambio después de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, que subordinó la agenda comercial a la de seguridad, ello desaceleró pero no frenó la tendencia de establecer acuerdos de libre comercio.

Pese a las diferentes motivaciones para la integración, los objetivos declarados del TLCAN y del MERCOSUR son ante todo económicos. Si el TLCAN se limita a una zona

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de libre comercio de segunda generación, el MERCOSUR prevé (como el propio nombre indica) la creación de un mercado común, siguiendo el ejemplo de la UE. No obstante, los ambiciosos objetivos del MERCOSUR contrastan con la realidad, ya que ni siquiera la unión aduanera, creada en 1995, ha sido concluida y tampoco la libre circulación de bienes funciona en todos los países del bloque.

Lo contrario ocurre en el TLCAN. Aunque sus objetivos se limitan al libre comercio, en la práctica, se ha producido un *spillover* a otros sectores. Así, en la realidad, el TLCAN es más que una zona de libre comercio, y el MERCOSUR menos que una unión aduanera. Conforme a sus realidades y objetivos, tanto el MERCOSUR como el TLCAN se basan en una estructura institucional intergubernamental poco burocrática y flexible que, si representa una ventaja para realizar una zona de libre comercio, también constituye un obstáculo para realizar objetivos más ambiciosos de integración.

Un análisis interesante no deja de ser la existencia del MERCOSUR ya que ha permitido, vía procesos de aprendizaje, aumentar el comercio con otros países por fuera del bloque. El impacto positivo de la integración se ha sentido principalmente en Brasil y no tanto en la Argentina. Este resultado se explica fundamentalmente en las profundas asimetrías que subyacen entre ambas economías y que determinaron que el país más grande sea el que mayormente se beneficie de la integración (Bekerman, Rikap y Montagu, 2008). Briceño Ruiz (2007) analiza el MERCOSUR y la situación actual y plantea dos deficiencias, la primera es la ausencia de un mecanismo de integración y la segunda un déficit de equidad. La falta de cumplimiento de las metas establecidas en el tratado de Asunción son la causa primordial del porque le cuesta tanto integrarse y relacionarse comercialmente con el resto del mundo, y particularmente con el resto de América.

Gratius (2008) expone los objetivos y los motivos por los que surgieron el MERCOSUR y el TLCAN, estableciendo diferencias y conexiones entre ellos. En el segundo apartado analiza al MERCOSUR como una integración sur-sur “desde arriba”. Al TLCAN lo analiza como una relación norte- sur basada en reglas. Luego, ambos bloques son analizados y se los encuadra como métodos u opciones políticas basadas o en reglas o en instituciones o llamado de otra forma, “derecho duro” o “derecho blando”. Explica conceptos y teorías para analizar el proceso de integración de ambos bloques. Estos son: 1. El intergubernamentalismo liberal; 2. Las asimetrías de poder según el realismo y el neorealismo; 3. Funcionalismo y neofuncionalismo, oferta y demanda de instituciones; 4.

Otros factores en la integración: el constructivismo y el «bilateralismo». A diferencia de sus predecesores, el MERCOSUR y el TLCAN son considerados como plataformas para integrarse en la economía internacional o *building blocs* para promover una mayor apertura comercial a nivel global. Caracterizado el MERCOSUR como un proceso de integración asimétrico con cierto liderazgo de Brasil, y el TLCAN como un proyecto hegemónico dominado por EE.UU..

Por su índole norte-sur y el liderazgo de EE.UU. frente a los dos socios menores, el TLCAN puede caracterizarse como un proceso de integración hegemónica. Siendo un proyecto de integración sur-sur entre países culturalmente semejantes (aunque distintos en tamaño y poder global), el MERCOSUR en cambio, responde más al modelo de interdependencia asimétrica, pero no hegemónico. Por lo tanto, el TLCAN y el MERCOSUR reflejan dos modelos diferentes de integración:

1. Por la implementación de reglas vinculantes, un mecanismo de solución de controversias eficaz, así como la jurisdicción de la integración a través del derecho primario (caso del TLCAN).
2. Por la institucionalización de la cooperación, la realización de negociaciones permanentes entre gobiernos y funcionarios públicos, así como la creación de legislación secundaria (caso del MERCOSUR).

El MERCOSUR y el TLCAN representan dos métodos u opciones políticas para solucionar los problemas y conflictos entre sus Estados miembro. En cuanto a la primera opción, los autores distinguen entre el derecho duro que es vinculante (*hard law*) y, en cuanto a la segunda, hablan de derecho blando (*soft law*) más flexible, pero menos vinculante. Transferida a los dos casos analizados aquí, las soluciones de *soft law* son características para el MERCOSUR, y los del *hard law* para el TLCAN.

Asimismo, cabe mencionar la hipótesis de que la profundización de la integración depende de la relación entre la oferta y la demanda de instituciones, siendo más importantes las condiciones de oferta. La demanda de instituciones sería el resultado de un *spillover* funcional, impulsado por una mayor cooperación entre las sociedades civiles de los países y, particularmente, de la presión de la comunidad empresarial (en el caso del TLCAN). Según esta hipótesis, para implementar las cada vez más complejas reglas de integración, se requeriría una mayor coordinación intergubernamental o la creación de

instituciones supranacionales; es decir, los gobiernos crearían la oferta de instituciones. Por tanto, un fuerte limitante para crear la oferta correspondiente a la demanda es la soberanía nacional y/o un proyecto de autonomía perseguido por los gobiernos. Existen dos condiciones imprescindibles para profundizar la integración: en primer lugar, altos beneficios económicos de integración para sus países integrantes, y, en segundo lugar, el liderazgo de un país fuerte que asuma los costos de integración.

Esta condición está presente tanto en el caso del TLCAN como del MERCOSUR. No obstante, en el TLCAN, EE.UU. constituye más bien un obstáculo a una profundización de la integración, mientras que Brasil está asumiendo mayor responsabilidad para fomentar una integración más avanzada. De este modo, un marcado liderazgo de un país parece a la vez una condición y un obstáculo para la integración.

En general, los beneficios de integración son considerados más bajos en países con una coyuntura económica favorable. Tanto EE.UU. como Brasil son los países donde el impacto económico de la integración ha sido si no menos relevante, menos visible que, por ejemplo, en México o la Argentina. Formulada a la inversa, la hipótesis sería: cuanto peor se desarrolle la economía de un país, mayor disposición por integrarse. Considerando el caso de Paraguay y Uruguay en el MERCOSUR –que han tenido un papel menor (Gratius, 2008).

2.5. La cuestión de los diferenciales en el valor agregado en las economías como consecuencia del dislocamiento de las cadenas al interior y fuera del TLCAN

EE.UU. es el más grande y transnacionalizado sistema capitalista-fordista del planeta y que luego de los '70, los Estado Unidos han tenido una gran capacidad de realizar exitosamente la transición postfordista y han podido seguir en un primer lugar en términos de complejidad económica, aunque ahora en competencia más clara con otros países de comportamiento más o menos estratégico (Alemania con la UE y Gran Bretaña, Japón). Estos países constituyen el centro, definido por la complejidad de su aparato productivo y su desarrollo social, aunque también se observa que la condición capitalista del sistema sigue generando una lógica de explotación y pobreza.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Estos procesos se dan dentro de un nuevo esquema de dominio, en el que todos los intereses y actores que no poseen escala global terminan subordinados al gran capital transnacionalizado, que dispone de una mayor organización empresarial, inteligencia estratégica, capacidad financiera, etc. (Formento y Merino, 2011). En este contexto mundial, la mayor parte de los mercados de productos industriales con alto contenido innovador funcionan en los países centrales. El mercado financiero a nivel mundial muestra un grado de concentración inédito.

Chomsky (2008) define a EE.UU. como primera potencia mundial porque no existe ninguna otra potencia que pueda hacerle sombra en la actualidad. El motivo que sustenta esta propuesta es que los fundamentos de la competitividad, el dinamismo, la flexibilidad y el peso internacional de la economía norteamericana siguen siendo robustos. La competitividad de la economía estadounidense, contrasta con las dificultades observadas en este sentido en la UE en donde una buena parte de las reformas estructurales propuestas, apuntan a lograr una mayor eficiencia productiva.

En este marco, parece ser que EE.UU. está buscando retomar el control económico – financiero mundial, retomando inversiones domésticas en el sector manufacturero, generando una mayor demanda de materias primas y de insumos intermedios, motivos que motorizan a México y Canadá en su cruzada del TLCAN.

En términos del gasto en I+D en relación al PBI, se intenta identificar el esfuerzo realizado por la economía en la generación de conocimiento, mientras que la participación de los investigadores del ámbito público y en el sector privado, se analiza con el objeto de comprender de dónde proviene el impulso para el desarrollo del conocimiento. En este sentido, se puede anticipar que lo que moviliza el desarrollo de conocimiento es diferente entre el sector público y el privado ya que mientras el primero se orienta a cuestiones consideradas técnicas y estratégicas para el desarrollo en su conjunto, el segundo se mueve motivado por la propia búsqueda de beneficios. Adicionalmente, la participación relativa de los investigadores y el volumen de gasto, pueden ayudar a identificar dificultades en el desarrollo de la creación de nuevos productos en la economía (por ejemplo, existencia de inseguridad legal para la apropiación de los beneficios derivados del desarrollo de conocimiento que lleve al sector privado a un nivel de subinversión en I+D), lo que permitirá actuar en consecuencia. En todos los indicadores los países desarrollados se presentan en una mejor forma.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La capacidad tecno-productiva es determinante a la hora de evaluar el incremento del valor agregado en la economía. Este depende del desarrollo para generar, adquirir, adaptar y usar nuevos conocimientos, es por esto que se lo define como el punto clave en términos de competitividad para el comercio con el TLCAN. En estas capacidades se apoyan las empresas y los países para lograr ventajas competitivas “genuinas”, esto es sostenibles y acumulativas (Fajinzyber, 2006).

Una visión dentro del enfoque postkeynesiano es la de Acemoglu (2009), que sostiene que la volatilidad ya no es solo propiedad de los países emergentes. Involucra a la innovación y define al proceso de creación de nuevas técnicas y tecnologías como la causa de las fallas en la autorregulación y reputación en los países, además de no reducir el riesgo y aumentar la volatilidad.

Argentina durante las últimas décadas ha dedicado en forma creciente incentivos tanto económicos como de producción para lograr una mejora en sectores de mayor tecnología, sin embargo, los países del TLCAN han tenido una inversión mayor. Las ganancias en competitividad que se sustentan en la incorporación de nuevas tecnológicas u organizacionales representan un factor explicativo en la proporción que los bienes con mayor contenido de conocimiento ocupan en la estructura productiva y comercial.

Con respecto a las desarrollo tecnológico por sectores, se observa que EE.UU. aparece especializado y liderando el complejo biotecnológico-fármaco, a la electrónica y a la electricidad; el europeo lo es en la producción y comercio de los bienes finales de consumo, en la construcción y en las obras públicas; los asiáticos aparecen en todos los dominios tecnológicos, en una tercera posición.

Las exportaciones de productos de alta tecnología se pueden analizar como otra manera de determinar los resultados logrados a partir de las capacidades existentes, así como su participación en el total de manufacturas. Existe una relación directa entre los países que exportan en mayor medida productos tecnológicos, y aquellos que cuentan con más conocimiento tecnológico. Nuevamente los países desarrollados llevan la delantera, aunque con China en franco ascenso.

Si bien existe un diferencial, la tendencia implica una reducción de la brecha existente, lo que permite un cierto margen para el optimismo esperando que la base disponible en las economías en desarrollo como la Argentina, continúe ampliándose a un ritmo acelerado.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Las mejoras en el PBI de las economías emergentes, con efectos positivos en la situación socioeconómica, permite anticipar la continuidad del aumento de los niveles de alfabetización. Esta reducción esperada de la brecha entre economías en desarrollo y economías avanzadas permite inferir que la brecha en la capacidad de innovación y de incorporación de tecnologías entre estos grupos de países puede potencialmente ser menor. Pero que esto sea posible, dependerá del esfuerzo de todos los sectores, tanto el privado como el público.

Dentro del análisis sectorial, Estados Unidos ya no se ubica como país dominante en manufacturas (Asia lo hace) ya que se ha transformado fundamentalmente en una economía de servicios. Sin embargo, las manufacturas asiáticas tienen que ser entendidas en el contexto más general de una economía global e interdependiente, en donde el verdadero poder se concentra en las etapas de diseño y distribución más que en la manufacturación, etapas en las cuáles nuevamente Estados Unidos domina. Adicionalmente, la penetración de las manufacturas chinas en EE.UU. ha provocado en la industria americana una reorientación hacia la producción de bienes más sofisticados o cambiando su intensidad de uso de factores (Álvarez y Claro, 2008).

En este tipo de desarrollo no podemos dejar de mencionar los diferentes niveles de especialización y quienes son líderes en que sectores. Durante finales de la década del '90 y la primera década del nuevo siglo, el eje productivo comercial del mundo, pareció tomar otros rumbos hacia China y el resto de Asia. Sin embargo, tras las últimas políticas aplicadas por EE.UU. el foco vuelve a estar en los países de América del Norte, donde a su vez México se ha convertido en un verdadero centro de maquila a nivel mundial, y Canadá es uno de los países con mayor capacidad innovativa en la producción de los recursos naturales. De todas maneras, los países desarrollados presentan un alto grado de especialización en los sectores más complejos, ya que una política de Estado es priorizar el gasto en innovación y desarrollo como así también una batería de instrumentos de política de fomento a la producción de mayor valor agregado. Un escalón más abajo se encuentran los BRICS que comienzan a producir bienes más elaborados y desarrollos a escala. Junto a éstos podemos situar a Corea del Sur y México. Es decir que los países del TLCAN, están especializados en los sectores más innovativos y con mayor valor agregado que la Argentina.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El TLCAN cuenta junto a la Argentina, las mayores reservas de gas y petróleo no convencional del mundo, como también cuentan con petróleo y gas en grandes cantidades y tecnologías acordes. Estos países son también grandes productores de otros recursos naturales, tales como cereales, algodón, y productos forestales. Asimismo, son grandes productores manufactureros, también lo son en la producción de servicios.

Claramente los resultados y políticas de los países a nivel mundial, estará dado en los próximos meses y/o años por las medidas que tome EE.UU. lo cual hace crucial el análisis que pueda surgir de este estudio.

2.6. Las relaciones comerciales entre las partes y con el mundo

Puede evidenciarse a partir de las relaciones comerciales entre países y como estos interactúan para disminuir los desbalances que se presentan en la actualidad. El TLCAN exporta a Argentina, pero a nuestro país le ha sido siempre difícil comercializarle sus productos a este. Venderle bienes al bloque es extremadamente complejo, siendo que los impuestos que se le acreditan son excesivos. La mayoría de los países de América, que no pertenecen al bloque, se encuentran en la misma situación que el nuestro.

Las cadenas de suministros regionales se han profundizado, pero este proceso no se refleja en el comercio interregional. Hoy, el 40% del comercio total del TLCAN se realiza dentro de la región, que es un poco menos que en 1993. En comparación, el comercio interregional de la Unión Europea es de más de 60%.

Para la Argentina el TLCAN representó en el 2013 el 9,31% de las exportaciones y el 13,13% de las importaciones. En el análisis por países México cubre el 1,41% y 2,93% de las importaciones y exportaciones, Canadá 2,25% y 0,67%, y EE.UU. 5,65% y 10,95% respectivamente. Por su parte, la provincia de Buenos Aires exportó en el 2013 al TLCAN 1.609.831.717 de dólares, es decir un 6,34% de las exportaciones provinciales.

La economía doméstica de Brasil como motor del MERCOSUR, sigue sufriendo los impactos negativos por los siguientes motivos: primero es el hecho de que el país todavía mantiene una pauta de exportaciones muy dependientes de materias primas, cuyos precios han bajado en el mercado internacional y el segundo será ocasionado por la

retracción de la demanda de productos brasileños en los países desarrollados (Maldonado y Iavelberg, 2009).

Al analizar la situación comercial entre Argentina y Brasil con el mundo, se observa que en el desagregado por sectores productivos arroja toda una gama de niveles de sensibilidad respecto del tipo de cambio real. La herramienta cambiaria puede volverse demasiado genérica para atender problemáticas productivas, al tiempo que las variaciones de precios relativos frente al TLCAN en productos tenga importantes efectos en sectores específicos. Lo que resalta entonces la necesidad de apelar a instrumentos sectoriales más específicos.

2.7. TLCAN, MERCOSUR, Argentina y la Provincia de Buenos Aires

Hubo un proyecto impulsado por Estados Unidos desde 1994 para que en toda América se puedan intercambiar bienes sin el pago de aranceles a la importación a lo largo de todo el continente, conocido como ALCA. No sólo se discute el comercio de productos agrícolas, industriales y energéticos, sino también la liberalización de la competencia en servicios (telecomunicaciones, banca y transporte) y la protección de la inversión extranjera.

A principios de 2004 se interrumpieron las negociaciones, que debían finalizar antes de 2005. El problema fue el enfrentamiento entre EE.UU. y el MERCOSUR. El bloque sudamericano no veía la intención de la superpotencia de rebajar la protección a su agricultura (subsidios y aranceles), mientras que Washington aducía que Brasil estaba poco dispuesto a la apertura a servicios e inversiones foráneas.

Tal vez la convivencia entre el MERCOSUR y el TLCAN no sería demasiado fácil, porque se tropezara con los problemas de las doble preferencias arancelarias. Tal como están planteados los acuerdos regionales, que supone acuerdos macroeconómicos en los que el MERCOSUR no ha podido avanzar, y no plantea compensar asimetrías (como la hace la UE). Los mecanismos del TLCAN, se basan en el “emprendimiento único” (nada se acuerda hasta que se acuerda todo) y la “cosecha temprana” (avanzar sobre acuerdos), reglas pragmáticas que difieren bastante de las del MERCOSUR. Tradicionalmente los

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

EE.UU. se han manifestado escépticos acerca de los acuerdos que tienen concomitancias políticas, y para ellos el MERCOSUR las tiene, con sus visos de supranacionalidad. Por añadidura, EE.UU. teme que los países suramericanos manifiesten demasiado interés en reconocer al Brasil un liderazgo en América Latina.

La integración del MERCOSUR está dirigido por la máxima instancia política de los Presidentes; mientras que el TLCAN es un proceso de integración exclusivamente administrado por funcionarios técnicos (Gratius, 2008), y es producto de la voluntad de los gobiernos, sin una estrategia de algún hegemón. El MERCOSUR, en su ampliación se ha aceptado como socios a otros Estados, como el caso de Venezuela; en cambio en el TLCAN no se ha ampliado a otros Estados. El MERCOSUR si ha negociado y puede firmar otros Tratados con otros bloques o integraciones, tal es el caso con el Tratado con la Unión Europea; en cambio el TLCAN no ha firmado ni firmará algún Tratado como bloque con otro bloque.

En el MERCOSUR existen asimetrías entre los Estados miembros; de igual manera en el TLCAN. Sin embargo, a pesar de las asimetrías existentes en el MERCOSUR, es una integración Sur-Sur; en cambio en el TLCAN además, de la simetrías es una integración Norte- Sur, puesto son dos países desarrollados y uno en vías de Desarrollo.

Si se analiza individualmente, Estados Unidos, al igual que la Unión Europea (UE) y Japón, ayudan a sus agricultores y ganaderos, lo que lleva a que los países no proteccionistas agrícolas, como la Argentina, Brasil o Uruguay, no puedan competir en igualdad de condiciones. Además, las subvenciones impulsan la baja de los precios internacionales de las materias primas, lo que desequilibra el comercio entre países productores e importadores. Estados Unidos sólo está dispuesto a discutir de subsidios en la ronda de Doha, y no en el ALCA, porque se niega a bajarlos si la UE y Japón no lo hacen también.

Actualmente, existen varios temas de convergencia en las agendas de EE.UU. y Argentina. Con relación a la lucha contra el terrorismo, Argentina ha sufrido en el pasado reciente dos atentados terroristas muy graves que permanecen impunes. Argentina es consciente de la necesidad de luchar contra el terrorismo, y participa de mecanismos de control de lucha contra el terrorismo. A nivel hemisférico, Argentina está impulsando el Comité Interamericano contra el Terrorismo (CICTE). A su vez, el país adhirió a doce

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

convenciones internacionales a niveles hemisférico e internacional, en materia de lucha contra el terrorismo.

Argentina y EE.UU. tienen puntos de vista distintos en lo relativo al comercio internacional. Nuestro país tiene como objetivo el incremento de las exportaciones y la apertura de mercados en el ámbito regional, bilateral, e interregional. Argentina encuentra graves problemas para acceder a algunos mercados, de una manera difícil de aceptar. Pareciera ser que Argentina debe incorporar el liberalismo para ingresar mercaderías y servicios extranjeros al país, pero las exportaciones de mercaderías y servicios argentinos se ven dificultadas por medidas proteccionistas, barreras de todo tipo, y subsidios a la exportación que hacen completamente imposible acceder a otros mercados. La existencia de un proceso consistente y creciente de integración regional, con eje en la alianza estratégica con Brasil, es una prioridad de la política exterior de nuestro país. Esto se ha traducido en la práctica durante los últimos años.

Entrando particularmente a la relación de Argentina y la provincia de Buenos Aires con los países del TLCAN, uno de los principales problemas son las exigencias sanitarias y fitosanitarias que imponen las autoridades de Estados Unidos se han convertido en una barrera para los productos agropecuarios.

La admisibilidad sanitaria que impone EE.UU. aplica para más de 80 productos nacionales, pero hay muchos otros que no cuentan con ese permiso de ingreso al mercado estadounidense. En cárnicos hay problemas sustanciales porque los requerimientos establecidos por las autoridades de ese país son muy fuertes.

En el caso de la Argentina los vínculos bilaterales con EE.UU. han perdido densidad de agenda en los últimos años, especialmente en comparación con el tipo de relación que se había mantenido en los años '90. Si circunscribimos el análisis a la etapa de los gobiernos de Néstor y Cristina Kirchner podríamos afirmar que hasta 2005 las cuestiones ligadas a la renegociación de la deuda generaron contactos permanentes entre ambos países aunque acotados siempre a la misma temática. A partir de 2005, específicamente desde los desacuerdos entre Kirchner y Bush por el ALCA en la Cumbre de Mar del Plata, la relación se enfrió sin romperse definitivamente.

Nuestro país ocupa un lugar de baja relevancia estratégica para los intereses de Washington y, al igual que en el caso de otros países sudamericanos, la dimensión

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

económica del vínculo es, por el momento, la más compleja. Las disputas comerciales en la OMC; una balanza comercial negativa para Argentina; el no pago por parte de Argentina de los juicios del CIADI; las diferencias con el Juez Griesa en referencia a los reclamos de los fondos buitres que no participaron de ninguno de los dos procesos de canje de deuda; la diversidad de criterios con algunos inversionistas estadounidenses son, entre otros, ejemplos de dichas dificultades. Por lo tanto todas aquellos temas de política exterior ligadas con decisiones que hacen al modelo de desarrollo impulsado por el gobierno argentino pueden encontrar escenarios problemáticos.

CAPÍTULO 2. LAS FUENTES BIBLIOGRÁFICAS A CONSULTAR

1) AUTOR: Cuauhtémoc Calderón Villarreal

FECHA: 2011

TITULO Naturaleza de la inversión extranjera directa en el marco del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN)

LINK Cuauhtémoc Calderón Villarreal (2011) “Naturaleza de la inversión extranjera directa en el marco del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN)”. Centro de Estudios Internacionales El Colegio de la Frontera Norte
file:///C:/Documents%20and%20Settings/Administrador/Mis%20documentos/Downloads/cod_075.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Centro de Estudios Internacionales de El Colegio de la Frontera Norte

PAIS Del autor - México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Hace referencia a las diferencias que hay dentro del TLCAN. Demuestra mediante el panel con efectos aleatorios las relaciones comerciales de EEUU con los demás países del tratado (México y Canadá). Además de mostrarnos los comportamientos diferenciados en el flujo de IED hacia los países receptores. Podemos decir que los flujos de IED se vieron dinamizados hasta el año 2001 en el cual la crisis luego del atentado a las torres gemelas generó una disminución en las inversiones de EEUU.

HIPOTESIS Definir perfil dominante de los flujos bilaterales de IED a nivel de Norteamérica es decir del área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) integrada por tres países (Estados Unidos, Canadá y México)

CONCLUSION Las relaciones comerciales por parte de EEUU y Canadá fueron las propias de dos países desarrollados, ya que la IED fue dirigida hacia sectores complejos de alta tecnología. En cambio en México fue una IED típica de país subdesarrollado, debido a que se sitúan en la lógica de la competencia de las transnacionales en el corto plazo, que buscan reducir sobre todo los costos de producción, sobre la base de economías de localización, reducción de costos laborales, y reducción de costos de transporte. Implantando plantas armadoras o maquiladoras. Lo cual da como reforzó la debilidad de la industria mexicana y la dependencia con EEUU. A pesar de esto, los flujos de IED hacia México se dinamizaron luego de firmar el TLCAN hasta la crisis del 2001

DATOS QUE APORTA 56,4% del IED en México entre 2000 y 2008 fue por parte de EEUU

2) AUTOR Jerry Harr, Catherine Leroy-Beltrán y Óscar Beltrán

FECHA 2004

TITULO Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresas en México

LINK Jerry Harr, Catherine Leroy-Beltrán y Óscar Beltrán (2004) "Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresas en México". *Revista Comercio Exterior* Nro. 6 Junio 2004 pp. 502-515
http://www.academia.edu/1844647/Efectos_del_TLCAN_en_la_competitividad_de_la_peque%C3%B1a_empresa_en_M%C3%A9xico

INSTITUCION DEL AUTOR University of Miami

PAIS del autor Mexico y EEUU

PERSPECTIVA Economico - Administrativa

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Aceleración de políticas de industrialización y desarrollo de exportaciones complementaron al TLCAN y fortalecieron la competitividad de la nación. Tanto en las grandes empresas como en las PYMES, complementado por la reforma neoliberal y la apertura comercial del país.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La liberación del comercio y más específicamente el TLCAN traen consigo un incremento en la productividad, lo cual crea una presión para que innoven las pequeñas como las grandes empresas, reestructurarse y estimular su eficiencia como su capacidad de respuesta ante los clientes (industriales, minoristas y consumidores directos).

Si bien es difícil obtener un balance preciso de los ganadores y los perdedores de la apertura comercial, puede afirmarse que entre los beneficiarios se incluyen pequeñas y medianas empresas en las áreas de autopartes, calzado, electrónica y metalurgia. Mal parados han salido los sectores de producción de bienes de capital, artes gráficas e industria editorial, elaboración de alimentos para animales e industria farmacéutica, en tanto que a los proveedores de las transnacionales y maquilado ras y los pequeños exportadores e importadores de productos que tienen un nicho de mercado -por ejemplo, alimentos gourmet, artesanías refinadas y artículos para el hogar-les ha ido en especial bien

Para las pequeñas y medianas empresas abastecedoras de servicios, los retos están en mejorar su operación interna crear ellas mismas redes contractuales de suministro que les permitan beneficiarse de las economías de escala y de alcance mediante acuerdos de cooperación, incluidas alianzas con otras empresas, y aprovechar los programas gubernamentales para mejorar su competitividad

La mayor cantidad de las Pymes tiene un crecimiento y hay un pequeño número que lucha por sobrevivir a los cambios en el mercado.

Habla de sectores ganadores como como los sectores de vestimenta y los plásticos y perdedores como las artes gráficas y textiles.

HIPOTESIS La calificación y la certificación como proveedor local de empresas nacionales y transnacionales significan para una PYME una cartera de activos, un nivel de desarrollo y un grado de competitividad que aumentan de modo considerable sus probabilidades de lograr el éxito en el largo plazo

CONCLUSION Las pequeñas y medianas empresas son actores que pudieron sobrevivir a la liberación comercial, es más muchos han logrado un gran crecimiento, ganado desarrollo tecnológico, arenceles mas bajos y menos valores de materias primas.

DATOS QUE APORTA Efectos del TLCAN para las PYMES mexicanas: 20% no percibió efecto alguno; 24% considera que él las dañó, y 56% señala que las benefició en la medida que les permitió importar insumos de mayor calidad y tecnología. Sólo 20% consideró haberse beneficiado o poderse beneficiar como exportadores a raíz del acuerdo 18 de las 22 PYMES encuestadas hablan de crecimiento y las cuatro restantes de supervivencia.

3) AUTOR Juan Carlos Moreno-Brid, Jesús Santamaría y Juan Carlos Valdivia

FECHA 2005

TITULO Manufactura y TLCAN: Un camino de luces y sombras

LINK Juan Carlos Moreno-Brid, Jesús Santamaría y Juan Carlos Valdivia (2005). “Manufactura y TLCAN: Un camino de luces y sombras” en Economía Unam vol.3 núm. 8, pp. 95-114 <http://revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2867>

INSTITUCION DEL AUTOR Cepal

PAIS Mexico

PERSPECTIVA Economía política

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Comienza haciendo un desarrollo histórico de las diferentes políticas económicas que se desarrollaron en México. Marca un quiebre a partir de 1985, momento en el cual se pasas de un modelo de sustitución de importaciones a uno basado en la liberación comercial y financiera, en la desregulación del IED y en la privatización. Además se realizo un gran cambio en las políticas industriales y las políticas enfocadas en la protección de sectores específicos fueron desplazadas por políticas horizontales que se aplicarían para compensar las fallas del mercado y que no favorecían a sectores individuales. Tuvo como objetivo el estímulo de la inversión, simplificando los procedimientos administrativos y acelerando la deducción impositiva de la tasa de depreciación.

Las negociaciones del TLCAN comenzaron en 1991, y para entonces México era ya una de las economías más abiertas al comercio exterior. El acuerdo trilateral fue firmado dos años más tarde entre México, Estados Unidos y Canadá, y entró en vigor el primero de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

enero de 1994 con el compromiso de eliminar progresivamente, a lo largo de los diez años siguientes, las tasas arancelarias, las barreras no arancelarias al comercio intrarregional y las restricciones sobre la entrada de la IED. Pocas restricciones comerciales fueron mantenidas en México (equivalentes a 7% del valor de las importaciones); éstas se centraron en la protección de la agricultura, particularmente en la producción del maíz, en la refinación de petróleo y en la producción de equipo de transporte. El nuevo régimen comercial no incluyó ningún nuevo incentivo para las exportaciones, más allá de la exención de aranceles para las importaciones temporales –permitidos entonces para la industria maquiladora, los reembolsos arancelarios.

El presidente Zedillo (1994-2000) lanzó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (Propice), el cual proponía la reorientación de las políticas industriales prevalecientes desde 1985. El argumento era que la liberalización comercial había conducido a una excesiva fragmentación de algunas cadenas productivas en la industria mexicana. De esta manera, para aumentar el valor agregado interno se consideró necesario poner en marcha políticas e incentivos para sectores específicos, aunque se excluyó explícitamente la adopción de medidas de protección comercial. De acuerdo con su potencial de exportación estimado, se identificó como industrias de alta prioridad a las siguientes: textil, calzado, automotriz, electrónica, acero, productos petroquímicos y elaboración de productos enlatados.

En el 2001 se estableció explícitamente por medio del Plan Nacional de Desarrollo que, específicamente en el sector industrial, uno de los objetivos más importantes era aumentar el valor agregado de los productos nacionales y consolidar los vínculos entre las cadenas productivas locales. Se puso en marcha una serie de programas sectoriales para alzar la competitividad internacional de las industrias siguientes: automotriz, electrónica, software, aeronáutica, textil, agricultura, maquiladoras, productos químicos, cuero y zapatos, turismo, comercio y construcción.

Contrario a la práctica prevaleciente en las últimas dos décadas, estos programas permitieron una más activa participación del Estado y un mayor uso de recursos públicos para proporcionar soporte financiero a diversos sectores en condiciones preferenciales. Sin embargo, dada la insuficiente magnitud de sus fondos y el atraso en su puesta en marcha formal, estos programas parecen haber tenido un impacto poco significativo. Así, en la práctica, el instrumento dominante de política industrial de la actual administración

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

sigue siendo los permisos para la entrada de insumos importados exentos de impuestos para la reexportación. Por tanto, el anunciado cambio en la orientación de la política industrial mexicana, para desplazarse de políticas de fomento horizontal hacia medidas de apoyo para sectores específicos, hasta ahora parece ser más retórica que realidad. Será deseable que en el futuro cercano los programas mencionados sean completamente operacionales y cuenten con más recursos –financieros y de otra especie para que realmente promuevan un cambio en el funcionamiento y la competitividad industrial.

A pesar del impresionante desempeño de las exportaciones manufactureras desde la firma del TLCAN, reflejado en el superávit comercial con Estados Unidos, México ha registrado sistemáticamente déficit comerciales con el resto de países, excepto en los períodos de recesión severa. De hecho, el superávit comercial derivado de las maquiladoras y de la industria petrolera ha sido incapaz de compensar el déficit que se ha generado en otros sectores productivos en México como el de bienes primarios y el de servicios.

La manufactura ha sido el motor del desarrollo económico del país, sector el cual muestra una fuerte evolución procíclica, debido a esto no ha podido actuar como motor de crecimiento de la economía y de la industria porque la dependencia de productos importados, lo que demuestra el reducido contenido local y los débiles eslabonamientos de los proveedores nacionales.

Se puede observar que, contrario a las políticas de apoyo existentes en Estados Unidos, México no cuenta con programas para facilitar tal transición y compensar a trabajadores desplazados por el efecto potencialmente nocivo del TLCAN. Un requisito crucial para esto es la inversión fija. Sin embargo, ésta no ha respondido dinámicamente todavía.

HIPOTESIS Entender mejor la evolución de la economía mexicana después del Tratado, caracterizada por claroscuros: baja inflación pero déficit presupuestario; y crecimiento de las exportaciones de bienes no petroleros, acompañado de una lenta expansión económica.

CONCLUSION se puede decir que la liberalización comercial ha tenido cierto impacto positivo en el crecimiento de la productividad, en industrias manufactureras seleccionadas, pero no en todas. Es claro que en el sector de bienes de capital y de insumos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

intermedios se produjo una mayor especialización al nivel intra-industrial (e intra-empresarial), y un mayor vínculo comercial con el exterior. Y que industrias como las de procesamiento de alimentos y algunos rubros de la industria textil fueron sacudidas y se vieron forzadas a modernizar a sus productores locales menos eficientes. Por lo tanto el TLCAN favoreció una parte de la industria, además no llegó a cumplir con el objetivo de crear mas puestos de trabajo. En 2004, el desempleo abierto en México alcanzó su máximo histórico y el sector informal se ha ampliado de manera preocupante. Y por si esto fuera poco, la brecha salarial y de ingreso entre la mano de obra calificada y la no calificada se ha ensanchado.

DATOS QUE APORTA En 1995 México esta entre los 10 no petroleros dentro del ámbito mundial.

Entre 1994-2001 ocupa el segundo lugar en exportaciones de manufacturas.

El lanzamiento de TLCAN abrió ciertamente una ventana sin precedente para la oportunidad de exportar hacia Estados Unidos, el mercado más grande del mundo. En 1994, las exportaciones totales representaron 16% del PIB real de México. En el año 2000 esta proporción se había más que duplicado, y alcanzaba 35.1%. Y, aunque ha disminuido un poco, todavía representa más de 33%.

El 85% del total de sus exportaciones son productos manufacturados.

El valor agregado de la industria manufacturera para los 2000 es de un 61%.

La IED creció de un nivel cercano a 2% del PIB a principios de los años noventa, hasta alcanzar su pico de 4% en 2001; pero ha declinado desde entonces cuando se agotó el proceso de privatización. La industria manufacturera absorbió 53% del total de la IED en México durante 1994-2004, y fue concentrada primordialmente en tres subsectores: productos del metal (48%), productos químicos (16%), y comida, bebidas y tabaco (18 por ciento).

Nótese la impresionante penetración que las manufacturas de México tienen en el mercado de la OCDE (de 1.1% a 3.9%, de 1985 a 2001). La penetración en el mercado de la OCDE ha sido acelerada en las manufacturas no basadas en recursos naturales, elevando su parte de 1.1% en 1985, a 2.1% en 1994 y hasta 4% en 2001. Su dinamismo

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

también se refleja en el hecho de que, mientras en 1985 éstas representaban 35% de las exportaciones totales de México hacia este mercado, ya en 1994 la proporción se había elevado hasta 71%, y en 2001 su participación llegó a 78 por ciento.

los productos manufacturados explican el crecimiento de las importaciones mexicanas. En 1982, y medido en pesos constantes, éstas representaron 90% de importaciones totales. Para 1994 su proporción aumentó a 95%, donde ha permanecido desde entonces.

Algunas industrias, como la de motores y partes automotrices, automóviles, computación y equipo electrónico diverso, explican 58% de las exportaciones totales de manufactura de México entre 1994 y 2003. Además, si adicionamos otras tres industrias (productos manufacturados diversos, equipo eléctrico y ropa), su participación combinada crece hasta 71%.

El impacto a nivel micro para las empresas también se distribuye irregularmente. Según algunos autores, el conjunto de las exportaciones manufactureras de México esta concentrado en no más de 300 empresas, la mayoría de ellas ligadas a las corporaciones transnacionales.

4) AUTOR: Jorge Carrillo Y Sergio Gonzalez Lopez

FECHA 1998

TITULO Mercedes-Benz, BMW y Volkswagen en México: proveedores y estrategias

LINK Jorge Cerrillo y Sergio Gonzalez Lopez (1998). "Mercedes-Benz, BMW y Volkswagen en México: proveedores y estrategias" en Comercio Exterior octubre 1998, pp. 849-857. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/351/10/RCE10.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR El colegio de la frontera norte

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA La industria automovilística en México (IAM) se ha transformado profundamente desde los años ochenta: mayor integración con el exterior, especialización productiva, mayor competitividad internacional, modificación de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

su modelo productivo (tecnológico, organizacional, laboral y espacial), y reforzamiento de su carácter eminentemente transnacional.

Las estrategias competitivas de las corporaciones de automotores y en las políticas gubernamentales de apertura, desregulación y promoción de la inversión extranjera directa. Del lado de las transnacionales el impulso proviene de las empresas estadounidenses que encontraron ventajas en México para producir motores y posteriormente unidades terminadas a fin de enfrentar la competencia japonesa en el propio mercado estadounidense.

Dentro de las autopartes destaca en particular la industria maquiladora de autopartes como el segmento más dinámico del sector automovilístico en México.

Las maquilas registran un proceso de especialización productiva, sobre todo en celdas de encendido, arneses, escapes, y radiadores. Asimismo, es la mejor expresión de la evolución de las maquiladoras de segunda y tercera generación. En las plantas de segunda generación el proceso de aplicación-adaptación del sistema de producción japonés otorga una mayor responsabilidad a los trabajadores en el piso y se adoptan modelos de trabajo en equipo, participación grupal y flexibilidad funcional. Sin embargo, en buena parte de las empresas los puestos de trabajo siguen siendo parcializados. En las maquiladoras de tercera generación el trabajo altamente calificado es la base y se privilegian el conocimiento y la creatividad en el diseño y la manufactura. El ejemplo más conspicuo de empresas de tercera generación es el Centro Técnico Delphi (división de GM) en Ciudad Juárez, Chihuahua.

Volkswagen es la empresa automovilística alemana mas grande en México, esta asentada en Puebla. En un comienzo apuntaba a la producción de automóviles básicos para el mercado interno, pero con el pasar del tiempo comenzó a insertarse en el mercado de los EEUU. Debido a su ingreso en America del Norte se empezaron a fabricar modelos de mayor valor como por ejemplo el Audi A4 y el New Beetle.

Cuando hablamos de las empresas proveedoras de auto partes, todas se instalaron en México con el fin de abastecer las fábricas de Volkswagen, pero con el tiempo se desarrollaron y hicieron lo mismo con las demás empresas alemanas instaladas en el país como Mercedes-Benz y BMW.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Las empresas instaladas a principios de los sesenta han seguido diversas estrategias de especialización productiva. Las plantas originalmente establecidas en el centro del país se han modernizado, principalmente mediante la incorporación de nuevas tecnologías y nuevos procesos organizacionales, así como de la desincorporación de procesos que no forman parte de sus competencias centrales. Otra estrategia ha sido instalar plantas nuevas y modernas en el norte de México orientadas hacia la exportación y otra más establecer plantas satélite para abastecer 100% a vw Puebla bajo el sistema justo a tiempo.

Las proveedoras combinan procesos productivos, modulares y línea les en función de l tipo de producto y del grado de modernización, de tal manera que plantas de los mismos corporativos tienen objetivos diferentes. En todos los establecimientos la calidad es central; todos sus el clientes, alemanes o de otro origen, les exigen la certificación. Todas las plantas entrevistadas habían sido certificadas con la QS-9000 y la VDA-6.1; las diez plantas ocupan a más de 6 000 empleados, en su mayoría hombres.

A pesar de que las proveedoras tienen una fuerte dependencia de los corporativos germanos en cuanto a tecnología, desarrollo de productos y normas de calidad, la presencia de alemanes es escasa debido a la madurez alcanzada en e l conocimiento de los procesos productivos y por e l hecho de que las remuneraciones a los técnicos y gerentes de esa nacionalidad son mucho más e levadas que las que perciben los mexicanos.

En todas las empresas entrevistadas existen proyectos de expansión, modernización y especialización productiva. Ante la perspectiva de l crecimiento de las exportaciones derivadas del TLCAN, sus capacidades instaladas se están agotando rápidamente. Ello hace necesario laborar tres turnos, abrir plantas en el norte de l país orientadas a la exportación, así como reubicar procesos productivos no estratégicos. Todas las empresas proyectan mejorar sus equipos en las instalaciones actuales y en las nuevas plantas.

HIPOTESIS El planteamiento central es que el tipo de relaciones responde a una estrategia de los corporativos alemanes asentados en México para competir con las compañías estadounidenses en el mercado de América del Norte.

CONCLUSION Las empresas alemanas de automóviles se instalan en México debido a que por el TLCAN la inserción en el mercado norteamericano se les hace mucho más fácil, además tiene la posibilidad de conseguir mano de obra mas barata y menor costo de transporte para distribuir sus productos en EEUU. Otro punto para resaltar es que hay gran cantidad de empresas proveedoras de componentes para la fabricación de autos debido al desarrollo y el volumen de fabricación que generó la planta de Volkswagen en Puebla. Gracias a esto se pudieron instalar BMW y Mercedes-Benz para poder ingresar en el mercado mexicano como en el norteamericano.

DATOS QUE APORTA En 1997 se integraba por más de 200 establecimientos que ocupaban a cerca de 187000 trabajadores y generaban un valor agregado de 1 750 millones de dólares. Existe una alta concentración de plantas de empresas transnacionales, particularmente de GM, la cual cuenta con 50 plantas y 75 000 empleados a lo largo del país.

5) AUTOR Enrique Dussel Peters

FECHA 2000

TITULO Las consecuencias del TLC en la economía mexicana. Estudios sectoriales

LINK Enrique Dussel Peters (2000). “Las consecuencias del TLC en la economía mexicana. Estudios sectoriales” en El Tratado de libre comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México. Pp 57-83.
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/25453/LCmexL431_es.pdf?sequence=1

INSTITUCION DEL AUTOR Cepal

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Comenzaremos hablando del sector agropecuario el cual con el TLC desde 1994 ha tenido un gran impacto, por un lado parte de las barreras no arancelarias y permisos previos fueron sustituidos por cuotas, por otro

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

lado se redujeron de forma muy importante los aranceles. Específicamente en torno al TLC, éste convirtió el sistema arancelario del maíz en un sistema que incluía cuotas y que sería eliminado gradualmente en 15 años desde su inicio en 1994. Por parte de México se permitió con el TLC una cuota libre de arancel de 2.5 millones de toneladas de maíz, cantidad que aumentaría en un 3% anual a partir de 1995.

Además, hace referencia que la producción de maíz fue una de las actividades más afectadas por la apertura de las importaciones.

Como respuesta a los nuevos retos en el sector agrícola en general, y concretamente en la producción de maíz se vislumbran al menos tres escenarios no excluyentes: 1) modernizar la producción de maíz para sobreponerse a las importaciones, 2) sustituir la producción de maíz por otros productos, o 3) continuar con la producción tradicional de maíz para el autoconsumo. Sin embargo, sólo un grupo relativamente pequeño de productores ha sido capaz de modernizar las tecnologías y técnicas productivas tales como el uso de mejores semillas y fertilizantes y la conservación de la calidad de la tierra y el agua, entre otras. De igual forma, un grupo relativamente pequeño de productores — el 20% de los productores con mayores ganancias puede sustituir su producción de maíz por otra. 71 Bajo el tercer rubro se encuentra probablemente la mayor parte de las unidades productoras y de la población relacionada con la producción del maíz: productores que continuarán cultivando maíz ante la imposibilidad de sustituirlo por otro grano o aumentar el nivel tecnológico de su producción.

El PBI del sector agropecuario (Gran División 1 según el Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI), como participación sobre el PIB total, ha descendido constantemente desde la década de los ochenta y en 1997 fue ligeramente superior a 4.6%. 73 Esta tendencia a la baja del PIB no ha sido alterada por el TLC. Segundo, al igual que el PIB, la población ocupada en el campo también ha disminuido.

A pesar de limitaciones de información en torno a las consecuencias del Tratado en el sector, es posible señalar que, por el momento, ha generado importantes cambios en la dinámica del sector agrícola. Por un lado, y a diferencia de otros sectores, por el momento no se ha canalizado una cantidad significativa de inversión extranjera directa.

Las condiciones macroeconómicas (tasas de interés real, infraestructura, precios de los insumos, falta de información en general y liberalización de las importaciones) y las

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

características específicas del sector (falta de política de modernización del campo, coordinación institucional, entre otros) han generado importantes brechas en el sector agrícola mexicano desde la implementación del TLC en 1994.

En relación al sector de la electrónica y en especial a las computadoras, en el período anterior al TLC, 70% de las exportaciones a los Estados Unidos no gravaban arancel alguno, mientras que las importaciones provenientes de los Estados Unidos pagaban un arancel que variaba entre 5% y 20%. Sin embargo, y según lo estipulado por el TLC, desde el 1 de enero de 1998, estos productos no gravan arancel alguno, siempre y cuando cumplan el criterio de la norma de origen. Para satisfacer este requisito y obtener el trato arancelario preferencial se requiere una “transformación sustancial” dentro de la región.

México se ha convertido en el principal proveedor de productos electrónicos a los Estados Unidos, con 20.29% de las importaciones totales de este país en 1998, que representan 25 783 millones de dólares.

La cercanía de las empresas maquiladoras en México con la industria electrónica y de computación en California también ha sido un aspecto relevante . México se ha convertido, desde esta perspectiva, en un espacio en donde las industrias electrónicas estadounidenses y asiáticas compiten crecientemente por su participación en el mercado estadounidense. Ante la cada vez mayor importancia de las redes en la industria electrónica, México ha resultado ser un fuerte competidor en procesos de ensamble y subensamble y, en menor medida, de fabricación de equipos de marca (OEM, original equipment manufacturing) con países asiáticos.

La industria maquiladora, así como factores de producción relativamente baratos y comparables con los asiáticos, han permitido que México se haya convertido en un espacio estratégico para el ensamble y subensamble de la industria de la computación estadounidense, mientras que la participación y entrada de empresas asiáticas ha sido todavía reducida.

Una de las características de la electrónica y en forma destacada desde 1994 , por una elevada productividad comparada con la economía en su conjunto y el sector manufacturero, pero que genera relativamente pocos empleos a pesar de su dinámica en el PIB y las exportación.

HIPOTESIS Se analizan dos sectores específicos de la industria mexicana a fin de comprender las consecuencias que ha tenido el TLC en la economía mexicana en dos ramas específicas: el sector agrícola y en particular el trigo; el sector de electrónica y en particular la computación.

CONCLUSION Una de las conclusiones que se pueden tomar de este texto es que la industria agrícola no se vio muy favorecida por el TLCAN debido a que no se ha recibido IED en este sector. En cambio en la electrónica fue mucho más fructífero el TLCAN porque ayudó a que México sea el máximo proveedor de manufacturas de este tipo debido en gran parte a la cercanía geográfica y en parte a que no se dejó ingresar de manera excesiva a empresas asiáticas para que compitan con las mexicanas, esto resultó favorable para México ya que EEUU terminó absorbiendo el 95% del comercio electrónico durante la década de los 90.

DATOS QUE APORTA El consumo aparente (producción neta más importaciones menos exportaciones) del maíz aumenta significativamente durante 1994-1998 en más de 15 puntos porcentuales. Este aumento del consumo aparente es resultado exclusivo de las importaciones: medidas en toneladas, las importaciones aumentan en 94% durante 1994-1998.

La electrónica tiene una tasa de crecimiento promedio anual de 18.6%.

Empleó en 1997 269 936 personas.

Con una tasa de crecimiento promedio anual durante 1990-1998 del 62.8% y con una cantidad acumulada durante el período de más de 148 000 millones de dólares, los cuales representaron 27.58% de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos para el mismo período. Estados Unidos, país que concentra más del 95% del comercio mexicano de electrónica durante la década de los noventa. Las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos en el sector de la computación aumentaron de 578 millones de dólares en 1990 a 5 274 millones de dólares en 1998.

En productos como computadoras portátiles, por ejemplo, México se convirtió en el principal exportador en 1997, con 1 649 millones de dólares o el 40.08% de este mercado en los Estados Unidos.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La cercanía con los Estados Unidos, la infraestructura existente en conglomerados (clusters) como el de Jalisco, así como nuevas formas de organización industrial, son de gran importancia para comprender estos procesos. Por otro lado, un creciente número de empresas; principalmente IBM y Hewlett Packard, pero también Acer, Hitachi, Fujitsu, entre otras; han aumentado en forma muy significativa sus inversiones en plantas en México. Así, la IED durante 1994-1998 no sólo acumuló más de 500 millones de dólares en la fabricación y ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento automático, sino que también aumentó con una TCPA de 63.5% para alcanzar los 222.6 millones de dólares en 1998.

IBM y Hewlett Packard, ambas instaladas en Jalisco, han incrementado su capacidad de ensamble y subensamble en forma significativa. Mientras que la IBM ha sido capaz de desarrollar algunas empresas proveedoras en la región, aunque el valor agregado sigue siendo reducido, la mayor parte de las empresas como Hewlett Packard importan prácticamente la totalidad de sus partes y componentes para su producción de PC en Jalisco.

6) AUTOR Cecilia Costero

FECHA 2004

TITULO Relaciones actuales México-Canadá en el sector minero

LINK Cecilia Costero (2004), "Relaciones actuales México-Canadá en el sector minero" en Revista Mexicana de Estudios Canadienses (nueva época) Universidad Autónoma de México, junio 2004, pp. 13-27 <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=73900702>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Geografía Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Hace referencia en un principio a cuales fueron las medidas que tomó el gobierno mexicano, lo cual tuvo como resultado el TLCAN. Los aspectos principales del tratado son la eliminación gradual de las barreras

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

arancelarias y, con el fin de fortalecer el intercambio comercial, ha planteado medidas con respecto a la inversión. Lo más destacable es como esto implica una nueva configuración regional del comercio que dicho acuerdo está planteado en un espacio físico que tiende a generar impactos que rebasan el ámbito económico y que se inscriben en una nueva hegemonía por parte de los Estados Unidos.

Tanto el TLCAN como la apertura del mercado han generado ventajas y desventajas que se concentran en tres tipos de mercados: en el mercado externo le ha permitido modernizarse y atenuar los efectos cíclicos de la economía del país; para los sectores formales vinculados al mercado interno, significó un retroceso en cuanto a su potencial de crecimiento y generación de empleos; para los sectores informales ha sido una vía de expansión, incrementado su peso en la economía y operando como estabilizadores del ciclo económico.

Hace referencia a los efectos identificados con relación a la macroeconomía, mayores flujos de inversión, el ascenso de la producción y empleo en la industria maquiladora del sector textil, automotriz y electrónico; incrementos en la productividad factorial total de la industria manufacturera, mayor integración industrial y especialización, mayor eficiencia en el sector financiero y un aumento de salarios y empleos correspondientes a los flujos de IED, dentro de la producción para la exportación en los sectores claves o dinámicos de la economía nacional.

El flujo de IED por parte de Canadá se destina a la actividad minera, en la cual México es uno de los líderes, además esta actividad es proveedora de insumos para grandes ramas de la economía manufacturera y factor importante del desarrollo regional. El estado es gran impulsor atrayendo inversiones en esta rama, ha promulgado una ley a favor de la inversión extranjera y otra en relación a las concesiones y la identificación de nuevos yacimientos.

Se puede destacar que gran parte de la maquinaria que se utiliza para la actividad minera es importada desde Japón, EEUU, Brasil y Canadá, este último aportó el 4.4% requerido por el mercado mexicano. Es la segunda actividad, luego de la manufactura, en la cual Canadá tiene inversión dentro del territorio azteca.

HIPOTESIS Rasgos característicos de la economía mexicana desde la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como a las

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

implicaciones que este acuerdo está teniendo en un sector específico, atendiendo al caso de los intereses canadienses reflejados en la minería en México.

CONCLUSION El autor da a entender que la configuración de la geografía económica mundial y las tendencias de localización de las inversiones de las diversas empresas manufactureras y de las inversiones, expresan un modelo de desarrollo territorial que emerge a partir de los 80. Además las inversiones canadienses tienen como fin actividades que generan recursos para sectores relacionados con la manufactura que ellos importan desde México.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Balanza comercial de México, EEUU y Canadá entre 1995 y 2003; balanza comercial de México con Canadá del 1990-2003; inversión canadiense por sector productivo en México en el período 1999-2003; inversión de Canadá por ciudad en junio de 2003.

7) AUTOR Pedro Castro Martínez

FECHA Mayo-Agosto 1994

TITULO Relaciones México-Canadá: Un asunto de seguridad nacional

LINK Pedro Castro Martínez (1994) "Relaciones México-Canadá: Un asunto de seguridad nacional" en Revista del Departamento de Sociología, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, Año 9 Vol. 25.

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco

PAIS México

PERSPECTIVA Sociológica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a como fueron las negociaciones para firmar el TLCAN, se puede mencionar como importante que el punto central del tratado son las relaciones con EEUU. Pero además, hay que tener en cuenta las relaciones entre Canadá y México. Este punto es importante debido a que ambos países tienen tradiciones muy diferentes y nunca tuvieron un gran volumen de relaciones políticas y económicas. Antes de que se firmase el tratado México no confiaba en la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

entrada de Canadá porque pensaba que le quitaría importancia a su relación con EEUU, pero en el momento final de las negociaciones encontró la relación con Canadá fructífera porque le serviría para poder acordar entre ambos y que el rol de EEUU no sean tan hegemónico en el tratado. Gracias al TLCAN estas relaciones se ampliaron y comenzaron a ser fructíferas para ambos países.

Para cuando comienza a regir el TLCAN México es el cuarto socio más importante de Canadá luego de EEUU, Japón y la Unión Europea, al igual que Canadá es el cuarto socio, luego de los mismos países de México.

Además, el despegue de las relaciones económicas directas entre Canadá y México, favorecidas por el TLCAN y que las consecuencias para la seguridad económica nacional del último país ya empiezan a notarse. Lo que se puede ver es una gran subordinación de México y una gran dependencia de Canadá debido a que el trigo, la leche en polvo, semillas oleaginosas y la cebada son importadas desde allí, ya que el aparato productivo de México no cumple con esas necesidades

HIPOTESIS Señalar y explicar los elementos de la seguridad nacional mexicanas en las relaciones comerciales entre México y Canadá. Se pone especial atención a los sectores donde existen desventajas estratégicas para nuestro país en el largo plazo.

CONCLUSION Como conclusión se puede decir que la relación entre México y Canadá creció gracias al TLCAN. A partir del tratado se generó una gran reciprocidad en las relaciones comerciales, pero la importancia de Canadá en el territorio mexicano es mayor, debido a los grandes flujos de IED que se desplazan hacia México y por la dependencia de productos alimenticios de gran importancia para la reproducción de la población mexicana como el trigo, leche en polvo, semillas oleaginosas y cebada. Si en algún momento llega a producirse una falta de divisas se le complicaría la importación de productos de primera necesidad.

DATOS QUE APORTA En relación a los bienes que vende México a Canadá podemos nombrar: Equipo de transportes, Maquinaria, equipo y partes electrónicas , maquinaria, equipo y partes eléctricas, petróleo crudo y minerales combustibles, frutas y otros vegetales, utensilios domésticos y mobiliario, alimentos y bebidas, servicios y actividades relacionadas con la recreación y el uso del tiempo libre.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En relación a los bienes que vende Canadá a México podemos nombrar: Telecomunicaciones, por medio de un socio mexicano, Spar Aerospace Ltd, proporcionó sistemas de comunicación para estaciones terrestres y satélites; transporte público; productos de agricultura y ganadería; equipos para la industria del petróleo y el gas; servicios financieros; servicios y equipo mineros en la cual Canadá es una de las más avanzadas del mundo y la cual va a realizar una gran inversión en tierras mexicanas; servicios y equipos ambientales; maquinaria y tecnología industrial; servicios y equipo de infraestructura; otras áreas como la industria forestal, equipo de generación y transmisión eléctrica, procesamiento de alimentos, y equipo de conservación de energía, tecnología de irrigación y bombea, suministro de papel periódico, entre otros.

8) AUTOR Serafín Maldonado Aguirre

FECHA 2009

TITULO La rama automovilística y los corredores del TLCAN

LINK Serafín Maldonado Aguirre (2009) “La rama automovilística y los corredores del TLCAN” en Revista Comercio Exterior, mayo 2009, pp. 370-378, Universidad de Guadalajara

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Guadalajara

PAIS México

PERSPECTIVA Geografía Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Analiza la industria automotriz, y en particular los corredores que se formaron luego del TLCAN. Se evidencian los grandes flujos de IED que hay en México por parte de las empresas estadounidenses, europeas y japonesas entre otras.

Uno de los puntos importantes es que la industria mexicana y canadienses son una extensión de la estadounidense y la japonesa, puede decirse que los lazos que unen las dinámicas comerciales entre Canadá y México se explican como un sistema alimenta un corazón: la producción automovilística en torno a los Grandes Lagos en la frontera de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Canadá con Estados Unidos. Así se explica la inversión canadiense en México, dirigida a estados en los que se localizan las empresas automovilísticas.

Resalta los corredores que se crearon en el territorio que abarca el tratado y no son parte de una integración geográfica, sino más bien económica. De los cuatro corredores que se crearon el más importante es el centro-este que vincula la mayoría de las ciudades más grandes de América del norte (Montreal, Toronto, Detroit, Atlanta, Houston, Monterrey y el Distrito Federal), aquí se encuentran las cinco ramas industriales que controlan el comercio: automovilística, nuclear, eléctrica, petroquímica y de plásticos. Las tres primeras ramas industriales acaparan alrededor de 93% del comercio entre Canadá y México. Resalta sobre todo el papel hegemónico de la industria automovilística, con 50% del comercio en términos monetarios.

HIPOTESIS Este artículo se centra en el estudio de los corredores comerciales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México

CONCLUSION Se puede concluir que la industria canadiense y mexicana son la extensión de la japonesa y estadounidense. Además se puede afirmar que las configuraciones territoriales que se están dando en los territorios de los tres países socios del TLCAN en la actualidad las delinea la actividad productiva y comercializadora de la rama automovilística.

DATOS QUE APORTA El comercio de México y Canadá se concentra en su mayoría por productos de la rama automovilística.

Por medio de mapas se ve los corredores comerciales del TLCAN

Mediante cuadros podemos ver: Producción mundial de automóviles por bloque o zona económica (miles de unidades y porcentaje); Las plantas ensambladoras de Canadá; Valores del comercio exterior por modo de transporte en millones de dólares y en porcentajes; La distribución geográfica de empresas en México en unidades y porcentajes; La inversión canadiense en México por unidad federativa en miles de dólares y los porcentajes

En 2006 había 1 727 empresas canadienses en el territorio mexicano y 5 900 millones de dólares de inversión.

9) AUTOR José María Mella y Alfonso Mercado

FECHA 2006

TITULO La economía agropecuaria mexicana y el TLCAN

LINK José María Mella y Alfonso Mercado (2006) "La economía agropecuaria mexicana y el TLCAN" en Revista Comercio Exterior. Num.3 vol. 56, marzo 2006. pp. 181-193.

Universidad Autónoma de Madrid

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/89/1/Mella-Mercado.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Madrid

PAIS España

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto tiene como objetivo de cual fue el impacto que tuvo en la economía agropecuaria mexicana la implementación del TLCAN. En un principio la liberación de la economía ofrece varias condiciones a varias partidas, que pueden ser restricciones al comercio, aranceles y salvaguardias es decir, se trata de una desgravación con un trato especial o condicionada. En relación a las salvaguardias, los concede frente a aumentos en la importación. Para ello se acordó una relación de productos con respecto a la cual cada país miembro podrá adoptar un arancel cupo. La lista de México consta de 17 partidas que comprenden especificaciones de los siguientes cinco productos: 1) cerdos; 2) carne porcina; 3) papas; 4) manzanas, y 5) extractos de café. La de Estados Unidos incluye siete partidas referentes a seis productos: 1) tomates; 2) cebollas; 3) berenjenas; 4) pimientos; 5) calabazas, y 6) sandías. La lista de Canadá consta de ocho partidas relacionadas con siete productos: 1) flores; 2) tomates; 3) cebollas; 4) pepino; 5) brécol y coliflor; 6) fresas, y 7) pasta de tomate. Ésta conforma un grupo de productos con una apertura condicionada, con posibilidad de protección. Otro grupo es el de productos agropecuarios con apertura intermedia o con una desgravación paulatina y de largo plazo, por ejemplo, los azúcares y los productos de confitería, así como la leche, los productos lácteos, el huevo y la miel. Por último, un tercer grupo de productos agropecuarios es el de gran apertura, como la mayor parte de las semillas y frutos oleaginosos, las materias albuminoideas, las

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

hortalizas, algunos animales vivos, frutas y algodón. Este grupo abarca a la mayoría de las partidas arancelarias agropecuarias. En particular llama la atención el contraste entre el primero de los grupos, con productos tradicionales y poco comerciables en los tres países del TLCAN, y los grupos restantes, con más productos comerciables (con excepción del frijol y el maíz en México, por los cuales los campesinos mexicanos han presionado a las autoridades buscando una salvaguardia o un condicionamiento).

Entre las diversas características de la economía agropecuaria mexicana, destacan las siguientes: 1) su participación en la economía mexicana es pequeña y decreciente; 2) su producción no está tan orientada al exterior como el resto de la economía; 3) hay problemas de competitividad con el exterior en términos de subsidios y otras fuentes de abatimiento de costos; 4) persiste un dualismo estructural (moderno y exportador frente al tradicional y de autoconsumo destinando excedentes al mercado); 5) el comercio es especializado —concentrado en Estados Unidos— y no es intraindustrial, y 6) la inversión extranjera directa agropecuaria se ha estado contrayendo, pero con creciente participación de Estados Unidos.

Las desventajas competitivas y los rezagos productivos y comerciales se concentran en productos tradicionales y regiones del centro y el sur, contrastan con los productos comerciales y cultivados de manera principal en el norte del país. Es decir, se genera una gran desigualdad entre las regiones. Por un lado, hay una producción agroindustrial y orientada a los mercados externos y por el otro hay una producción orientada al autoconsumo con la venta de excedentes en el mercado y la migración. Su descapitalización crónica, la competencia externa y el escaso apoyo gubernamental le marginan cada vez más del uso de incentivos y tecnologías modernas para abatir costos y elevar la productividad. Esto significa que al margen del modelo de mercado funciona un amplio sector de campesinos y comunidades indígenas, cuya producción se destina en su mayoría al autoconsumo, con niveles de productividad muy bajos.

Con la entrada en vigor del TLCAN se esperaba un efecto favorable en la inversión extranjera directa (IED) en el sector agropecuario mexicano, en especial la proveniente de Estados Unidos, el principal de los dos socios firmantes. Sin embargo, la tendencia general fue hacia la baja, aunque la participación estadounidense subió.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

HIPOTESIS La desgravación agropecuaria derivada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha tenido algunos efectos positivos en el crecimiento del comercio agropecuario de México, pero las tendencias han sido deficitarias

CONCLUSION El TLCAN no aumento los volúmenes de IED dentro del territorio mexicano, sino que disminuyó. El único que aumentó su participación en la economía agropecuaria fue EEUU. Por lo que se puede concluir que el tratado tuvo como objetivo el mercado estadounidense más que el propio de México.

DATOS QUE APORTA gran caída en la participación del sector agropecuario en la IED total de 1.6% en 1990 a 0.6% en 2000, y 0.02% en 2001

Mediante cuadros: México: Desgravación de partidas agrícolas Con Estados Unidos y Canadá; producción y comercio exterior agropecuario en las áreas del TLCAN y de la OCDE, aquí muestra el promedio anual; México: índices de autoconsumo y apertura en algunos productos agropecuarios cuya producción creció de 1995 a 2000; México índices de autoconsumo y de apertura de productos agropecuarios, cuya producción disminuyó de 1995 a 2000; México: rendimientos de productos agrícolas 1980-2000, en toneladas por hectárea cosechada; Subsidios agropecuarios en las áreas del TLCAN y de la OCDE (promedio anual 1999-2001, en dólares); México: comercio agropecuario por sección y capítulo del sistema armonizado, 2001 (miles de dólares); México: Comercio exterior de productos agropecuarios, 2002 (miles de dólares); México: Participación de los principales países de origen de la IED (porcentajes); México: IED en el sector agropecuario, 1980-2001 (millones de dólares y porcentajes); México: Comercio exterior de los principales 10 productos agropecuarios, 1990 y 2002 en miles de dólares; México: Producción frutícola y hortícola, 1980-2000 en miles de toneladas.

Mediante gráficos: México: índice del comercio total de la economía y del sector agropecuario, 1980-2002; México: Índice de apertura de la economía y del sector agropecuario, 1990-2001; México: Tasa de crecimiento anual de las exportaciones agropecuarias; México: Tasa de crecimiento anual de las importaciones agropecuarias.

10) AUTOR Manuel López Soria

FECHA 1996

TITULO Tratado de libre comercio: Propiedad intelectual e innovación.

LINK Manuel López Soria (1996) "Tratado de libre comercio: Propiedad intelectual e innovación" en México modernización ante la apertura, pp. 149-179 Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco

PAIS México

PERSPECTIVA Jurídica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En principio comienza hablando de los diferentes conceptos de innovación. Hace referencia a los regímenes de innovación japoneses y occidentales, los compara y explica las diferencias. Luego pasa a hablar de las patentes y la propiedad intelectual, comentando las leyes que hubo en México. Uno de los puntos importantes que toca luego toca los regímenes de propiedad intelectual en TLCAN, el alcance que tiene, la defensa de los derechos de propiedad intelectual. Hay un apartado que profundiza sobre las patentes, en que condiciones y como funcionan en las diferentes ramas. Además plantea la cuestión del secreto industrial y las cuestiones con respecto a los canales de información, para las transferencias de tecnología.

El problema que se le plantea a la economía mexicana es si el capítulo sobre la propiedad intelectual del TLC está en posibilidades de asegurar un flujo efectivo y amplio de información tecnológica a través de vías no comerciales, y si las vías comerciales serán suficientes para acelerar el crecimiento del sistema nacional de innovación.

En el caso del TLC la inclusión de la figura secreto industrial permitirá a las empresas en general exportar productos a los demás países, sin que éstos puedan acceder a los conocimientos tecnológicos para producirlos. Si a esto se le agrega la vigencia indefinida de la protección al secreto industrial, se limita el efecto de difusión de información que es tanto el objetivo central del sistema como el punto de relación con el sistema de innovación.

HIPOTESIS investigación es analizar al "Sistema de Propiedad Intelectual" (SPI) delineado por los gobiernos de México, EUA y Canadá en el Tratado de Libre Comercio en vigor a partir de 1994, en el sentido particular de las posibles implicaciones de esta

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

legislación trinacional sobre el Sistema Nacional de Innovación Tecnológica (SNIT) de la economía mexicana.

CONCLUSION El autor da a entender que el TLCAN no lo beneficia a México en relación a la transferencia de tecnología, debido a que sus canales de información no están bien desarrollados, además de no tener un alto porcentaje de inversión en I+D por parte del estado, lo que hace más difícil el desarrollo de nuevas tecnologías en el país, en comparación a los otros dos socios dentro del NAFTA.

DATOS QUE APORTA El régimen de propiedad intelectual delineado en el TLC limita la realización de las transferencias tecnológicas a través de contratos de licencia de patentes, marcas, diseños industriales, modelos de utilidad, secretos industriales, franquicias, y derechos de autor.

Las transferencias tecnológicas se realicen casi exclusivamente por las vías comerciales. Al mismo tiempo es importante mencionar que en México han sido muy pocos los casos en que se otorgan licencias obligatorias. Lo cual tiene que ver con la existencia de un sistema de difusión de la información sumamente ineficiente.

11) AUTOR Fernando Hernández Contreras, José Gerardo Rodríguez y Juan Antonio Herrera Izaguirre

FECHA 2014

TITULO La captación positiva de recursos de inversores (IED) a raíz del tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN) en México

LINK Fernando Hernández Contreras, José Gerardo Rodríguez y Juan Antonio Herrera Izaguirre (2014) “La captación positiva de recursos de inversores (IED) a raíz del tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN) en México” en Introducción a los negocios interregionales, pp.126-141. <http://www.riico.org/memoria/quinto/RIICO-2608.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Tamaulipas.

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El autor hace referencia a que la relación de EEUU y México es muy importante para la balanza comercial del segundo, debido a que la mayoría de las exportaciones se dirigen hacia sus vecinos del norte. Además, por medio del TLCAN los flujos de IED aumentaron considerablemente.

Luego pasa a explicar diferentes teorías para las cuales utiliza como anclaje para llevar a cabo el modelo de regresión múltiple para comprobar el aumento de IED dentro del territorio mexicano. Las variables que utiliza para el modelo son: desgravación fiscal, tipo de cambio, desregulación, costo del crimen, inversión en educación, nivel de deuda externa, déficit fiscal, balanza comercial, balanza de capital, balanza de errores y omisiones y por último balanza de cuenta corriente. Una vez realizados los procedimientos del modelo de regresión queda comprobado que la IED aumentó gracias al TLCAN y que las variables significativas son: la tasa de interés, la desregulación y la inversión en seguridad pública, seguidas de la desgravación fiscal, la inversión en educación y el tipo de cambio.

HIPOTESIS El objetivo fundamental de este trabajo de investigación fue formular un modelo de regresión múltiple que nos permitiera demostrar y explicar que si la captación de la IED en nuestro país fue positiva como consecuencia de la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, además, analizar el TLCAN, su impacto y beneficios para nuestro país y un análisis de la principales variables socioeconómicas en el desarrollo de este acuerdo de 1994-2004.

CONCLUSION Como conclusión se puede sacar de este estudio que la IED aumentó debido al TLCAN y esto queda comprobado mediante el modelo de regresión múltiple.

DATOS QUE APORTA El envío de frutas a EE.UU. aumentó de cerca de 200 millones de dólares en 1990 a más de 900 millones de dólares en el 2006.

Los socios TLCAN en los tres países, alcanzó los \$299.9 mil millones de dólares, más del doble de los \$136.9 mil millones de dólares registrados en 1993.

Las ventas al exterior de vegetales a EE.UU. aumentaron de 775 millones a 2.5 mil millones de dólares.

América del Norte, actualmente recibe alrededor del 23.9 por ciento de la IED global y es la fuente del 25 por ciento del IED mundial

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En México la inversión extranjera directa promediaba cerca de 3.700 millones de dólares anuales, mientras que, en la década de su vigencia, ha sido de 12.600 millones de dólares por año.

12) AUTOR Jorge Alberto López Arévalo, Óscar Rodil Marzábal y Saúl Valdéz Gastelum

FECHA 2014

TITULO La irrupción de China en el TLCAN: Efectos sobre el comercio intra-industrial de México

LINK Jorge Alberto López Arévalo, Óscar Rodil Marzábal y Saúl Valdéz Gastelum (2014) “La irrupción de China en el TLCAN: Efectos sobre el comercio intra-industrial de México” en Revista Economía Unam, vol.11 núm 31. pp. 84-113. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1665952X14704463>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Chiapas

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto comienza abordando el tema de las transformaciones que vienen llevando a cabo México y China en su economía. En base a estas se puede apreciar una mayor participación de ambos países dentro de la economía mundial y en especial su relación con la mayor potencia hegemónica (Estados Unidos). El ascenso de China se ve acentuando por su ingreso a la OMC y en la actualidad tiene firmado 10 TLC con 24 países. México se fue integrando al mercado mundial en primer termino por su incorporación a la GATT y luego mas profundamente con la firma del TLCAN.

Una de las principales tematicas que plantea el texto es la cuestión del comercio inter-industrial e intra-industrial. Al primero lo define como el intercambio de diferentes productos entre las empresas y al segundo como el intercambio dentro de las mismas industrias y sectores. A la vez el comercio intra-industrial se diferencia en horizontal y vertical. El primero hace referencia a cuando dos cadenas de producción independiente llevan al intercambio internacional de bienes de la misma industria con un mismo nivel de

elaboración. Por su parte, cuando hablamos del vertical cuando una misma cadena de producción se localiza en diferentes países, dando lugar a la reexportación de bienes.

En relación al ingreso de China en el TLCAN no es formal dentro de un tratado de libre comercio, pero el comercio con México, Canadá y EEUU esta creciendo muy rápidamente. Desplazo a México en el 2003 y a Canadá en el 2009, pasó a ser el más importante proveedor del mercado estadounidense.

Una de las cuestiones para resaltar es que a pesar de que China superó a México como país proveedor del mercado estadounidense, es que México a pesar de ser un país en vias de desarrollo pudo llegar a un alto nivel de integración con EEUU gracias al comercio intra-firma. En el rubro automóviles, maquinaria mecánica y maquinaria y material eléctrico, que representa el 52% de las exportaciones totales, es donde reside gran parte de su protagonismo dentro del comercio intra-industrial. Dicho comercio esta centrado con EEUU con quien realiza el 82% de las exportaciones. Este comercio intra-industrial es tanto vertical como horizontal, gracias a esto se puede entender porque México tiene el mayor indicio en estas ramas.

China en cambio se especializa en comercio intra-industrial principalmente horizontal en maquinaria mecánica y maquinaria y material eléctrico, en estos dos eslabones disputa el mercado norteamericano con México no así pasa con la industria automotriz la cual es liderada por este último. En el caso con Canadá el comercio es Inter-industrial y en algunos casos ligado a ventajas comparativas tradicionales, como por ejemplo recursos naturales, por eso es con él único país con el que China tiene déficit comercial. Por último, se puede decir que pasó a ser el taller del mundo ya que su balanza comercial con los países del TLCAN, debido a que es el máximo exportador de productos manufacturados. Pero tiene déficit con relación a los recursos naturales, materias primas y alimentos que están dentro de sus mayores importaciones.

HIPOTESIS Este artículo se centra en el análisis de la evolución reciente del comercio exterior de México y China en el contexto de la irrupción de este último en el espacio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (tlcan o nafta por sus siglas en inglés). De este modo se tratan de capturar tanto la profundidad como las pautas específicas de estas tendencias, que en el caso de China y México, como países llamados emergentes, presentan como particularidad la de ser importantes actores de la escena económica

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

mundial. En este sentido adquiere relevancia, no sólo por el peso económico y político de sus economías, sino también, en el caso de México, por el factor de proximidad geográfica que puede acentuar si cabe todavía más la magnitud de dichas tendencias y en relación a China a pesar de la lejanía geográfica y no tener tratado de libre comercio con los países del tlcán ha venido cobrando cada vez mayor importancia en este espacio de integración.

CONCLUSION El ingreso de China en el TLCAN generó que se transforme en un competidor de México debido a que ambos países se especializan en fabricación de manufacturas y están insertos en el mercado de EEUU, pero ambos al igual que Canadá dependen de las decisiones de este último ya que es el eje del comercio dentro TLCAN.

DATOS QUE APORTA Mediante gráficos: Importaciones de Estados Unidos provenientes de sus socios comerciales y China en relación a las importaciones totales de Estados Unidos; Importaciones de México provenientes de sus socios comerciales y China en relación a las importaciones totales de México; Coeficiente de apertura de México y China 1978-2011; Exportaciones manufactureras de China y TLCAN como porcentaje de las exportaciones mundiales de manufacturas; Balanza comercial de China con el TLCAN en millones de dólares; Índice de comercio intra-industrial (ici) sin corregir de China con los países del tlcán; Índice de comercio intra-industrial (ici) corregido de China con los países del tlcán; Índice de Comercio Intra-industrial corregido de Maquinaria y equipos mecánicos. Comercio bilateral entre China, Estados Unidos y México; Índice de Comercio Intra-industrial corregido de Maquinaria y equipos eléctricos. Comercio bilateral entre China, Estados Unidos y México; Índice de Comercio Intra-industrial corregido de automóviles, partes y accesorios. Comercio bilateral entre China, Estados Unidos y México; Evolución comparada de las importaciones de Estados Unidos procedentes de México y China de maquinaria y equipos mecánicos; Evolución comparada de las importaciones de Estados Unidos procedentes de México y China en maquinaria y equipos eléctricos; Evolución comparada de las importaciones de Estados Unidos procedentes de México y China de automóviles y autopartes; Índice de Comercio Intra-industrial corregido de automóviles y autopartes, maquinaria y equipo mecánico y

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

maquinaria y equipos eléctricos. Comercio bilateral entre México, Estados Unidos y China (2011); Evolución comparada del Índice de Comercio Intra-industrial corregido de México con el mundo, sus socios del tlcán y China;

Mediante tablas: Coeficiente de cobertura por comercio de los acuerdos comerciales en países del TLCAN y China en 2009; Productos de mayor peso relativo en las exportaciones de China, Canadá y México; Productos de mayor peso relativo en las importaciones Chinas procedentes de EEUU, Canadá y México

13) AUTOR James Martin Cypher

FECHA 2005

TITULO Efectos del TLCAN: Una interpretación

LINK James Martin Cypher (2005) "Efectos del TLCAN: Una interpretación" en revista de Aportes para la Integración Latinoamericana. http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/34719/Documento_completo.pdf?sequence=1

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Zacatecas

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El autor del paper realiza una crítica a la implementación del TLCAN, fundamentada en datos que tienen que ver con el empleo, las IED, el aumento del PBI. Además, hace referencia a que la IED fue en su mayoría para la puesta en marcha de maquilas y ensambladoras de automóviles, eléctrica, bienes durables (línea blanca), industria computadora y textiles. Por lo tanto el objetivo fue crear puestos de trabajo para mano de obra barata y sin ninguna calificación. Justifica que estas fueron implementadas únicamente con el fin de abastecer el mercado estadounidense. Otro punto al que hace referencia es que por parte del estado no hay ningún tipo de inversión en tecnología y educación. Además, los empresarios no buscan

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

reinvertir la plata en las empresas, sino que lo importante para ellos es la renta y que siga existiendo la mano de obra barata. Mediante datos afirma que el TLCAN tuvo como consecuencia que la economía no crezca en los 10 años que lleva implementado, porque aumentaron las exportaciones al igual que las importaciones, por lo tanto no se generaron ganancias.

El sector exportador quedó desarticulado, liderado por la industria automovilística y la maquila ya que mientras crecía la industria exportadora no creció la local para proveer de insumos usados por el sector exportador, lo único que aumentó fue la productividad, por lo tanto faltó: (1) 'mejoramiento de la competitividad internacional de las manufacturas', (2) 'transferencia y asimilación de tecnología', (3) 'capacitación de recursos humanos', (4) 'profundización y creación de encadenamientos productivos', (5) 'desarrollo empresarial local', (6) 'evolución de plataforma de ensamblaje a centro de manufacturas', (7) 'transferencia de tecnología', (8) 'mejoramiento de la base y la infraestructura científica', (9) 'alta propensión a la inversión tecnológica'

Al final del artículo hace una crítica fundamentada en diferentes datos y citando a René Villarreal da una posible salida.

HIPOTESIS A pesar de la dificultad de medir de una manera precisa el impacto del TLCAN, sin duda un intento de asesoría (aún cuando sea más cualitativo que cuantitativo) es sumamente importante para América Latina, sobre todo para ver en carne y hueso la brecha entre las promesas del ALCA y la realidad en México frente el TLCAN

CONCLUSION El TLCAN no tuvo los resultados positivos que se pensaron desde la perspectiva neoliberal debido a que el mercado interno de México nunca se reforzó, sino que fue una estrategia de EEUU para poder conseguir mano de obra barata para la industria automotriz.

DATOS QUE APORTA Desde fines de 1994 hasta fines de 2004 la economía mexicana creció, a un ritmo casi nulo por persona por año - 1.1%.

La entrada de IED hizo que aumente la relación Exportaciones/Producto Interno Bruto (PIB) -disparó desde un coeficiente de 7% en los '80 hasta 28% en 2001.

El promedio de la IED neto entre 1991-1993 fue \$4.5 mil millones de dólares. En 1994, antes de la ratificación de TLCAN esto más que dobló para alcanzar \$ 10.9 mil millones

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de dólares. Entre 1995- 2000 en promedio recibió \$12.3 mil millones de dólares. En los últimos momentos de la euforia ilusionaría del boom de las maquilas (2001), México recibió \$27.6 mil millones de dólares.

Entre 2002-2004 en promedio la IED fue \$14.3 mil millones de dólares. En 2004, 37% de la IED fue dirigida al sector financiero, encabezado por una fusión entre el BBVA y Bancomer con un valor de más de \$4.2 mil millones de dólares. (Entre 1998- 2001 más del cincuenta por ciento del IED correspondió a la compra de activos financieros).

Creció la productividad de las industrias manufacturas exportadoras, pero la economía total registró solamente un ritmo de crecimiento de la productividad de 2% entre 1997-2002

En 1994 México producía 1.097,400 unidades e importó 74,000. En 2003 producía 1.540,000 e importó 607,500 (y en 2005 está anticipada una producción de 1.4 millones de unidades). Entonces, en términos netos la balanza por unidades entre 1994-2003 cayó 33% (CEPAL 2003, 124). El sector número uno, en términos de su papel en el modelo de exportar a toda costa ya está fallando: Las exportaciones de autos cayeron un 31% entre 2000 y 2005. Para el período 2005-2008 se está anticipando una ronda de IED defensivas (para aumentar la capacidad instalada en 18%).

En los años 1996-1999 alrededor de 65% de la IED fue al sector manufacturero.

En 1994 los puestos de trabajo en el sector manufacturero no maquila eran 1,380,000 y en 2003 esto se redujo a 1,325,000 -una pérdida neta de 55,000 puestos de trabajo.

14) AUTOR Luis Antonio Cruz Soto

FECHA 1999

TITULO Reflexiones sobre las repercusiones de la apertura comercial y el tlcán en México en materia de inversión, competencia y financiamiento

LINK Luis Antonio Cruz Soto (1999) "Reflexiones sobre las repercusiones de la apertura comercial y el tlcán en México en materia de inversión, competencia y financiamiento" en Contaduría y Administración, Num. 192
<http://www.ejournal.unam.mx/rca/192/RCA19207.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Administrativa

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Este artículo revisa brevemente los antecedentes generales de la globalización económica en México y el resto del mundo. Luego se reflexiona sobre el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México en relación a la inversión, competencia de las empresas y financiamiento. Por último se postulan una serie de consideraciones de los resultados de la apertura comercial en México y por último se proponen cambios para realizar una mejora la posición de México en el mercado mundial.

HIPOTESIS El objetivo del texto es hacer una serie de reflexiones sobre la apertura comercial y el TLCAN, así como alguna de sus repercusiones en México en materia de financiamiento, inversión y competencia

CONCLUSION Las conclusiones que se pueden sacar es que el TLCAN favoreció el aumento de la desigualdad y no ayudó a el crecimiento de las empresas locales, sino que por el contrario cerraron muchas de ellas debido a la diferencia de precio con los productos importados, los cuales son más baratos. Además, los salarios de los trabajadores descendieron por causas de que la mayoría de los puestos de trabajo creados por las empresas extranjeras eran para trabajar en maquilas, lo cual tiene como resultado puestos de baja calificación y sin ninguna protección social sumado a que la inversión en infraestructura por parte de las maquilas es nula demuestra que su objetivo es el de reducir costos

DATOS QUE APORTA Datos en base a las maquilas: 58% de las inversiones de EEUU son en esta clase fábricas; La inversión estadounidense en 1993 era de 71,5 % y en 1994 49,9 %; Las maquilas pasaron de 809 en 1986 a 3000 en 1996; presentan un deterioro en el ingreso real de la población trabajadora, por los bajos niveles salariales y las nulas prestaciones sociales; utilizan mano de obra únicamente operativa; no consume insumos nacionales, la mayor parte de los insumos son importados al igual que la tecnología y el capital; las exportaciones que realizan están exentas de impuestos; regularmente representan un deterioro del ecosistema donde operan.

15) AUTOR María Teresa Gutiérrez-Haces

FECHA 2014

TITULO Incidencia del TLCAN y de los acuerdos de protección a la inversión extranjera sobre las relaciones de México con la Unión Europea

LINK María Teresa Gutiérrez-Haces (2014) “Incidencia del TLCAN y de protección a la inversión extranjera sobre las relaciones de México con la Unión Europea” en revista Economía UNAM, vol. 11, núm. 31. pp. 25-52
<http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/viewFile/45128/40679>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Este artículo analiza cómo el TLCAN ha impactado las relaciones transatlánticas de México con la Unión Europea a raíz de la instrumentación del Acuerdo Global (2000) y de los Acuerdos Bilaterales de Protección a la Inversión Extranjera celebrados entre México y algún país comunitario desde 1995.

La diferencia que tuvo el TLCUEM con el TLCAM fue que parte de la IED que se dirigió hacia México, desde la UE, además de ser empresas transnacionales fue también por parte de PYMES.

Las pyme establecidas en México bajo la cobertura del Acuerdo Global han tenido una trayectoria de implantación muy específica. En muchos casos son empresas familiares que comienzan exportando a México y que con el tiempo deciden establecerse en el país e inician operaciones de ensamblaje. Con frecuencia estas pyme se convierten en proveedoras de grandes empresas europeas, aunque no exclusivamente.

El hecho de que la mayoría de estas pequeñas empresas estén estrechamente vinculadas a las actividades de las transnacionales europeas, entraña dos distorsiones. Por una parte, las pyme dependen totalmente de las transnacionales y por lo tanto funcionan en una suerte de circuito cerrado, por otra parte este esquema de operación deja muy poco espacio para que las pyme mexicanas participen y se beneficien del Acuerdo Global.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Aunado a esto, se observa que las pyme europeas invierten en vinculación con las grandes empresas de la ue, debido a que carecen de suficientes recursos financieros como para pagar una infraestructura autónoma de las grandes empresas.

HIPOTESIS La hipótesis que guía este ensayo, considera que en los últimos 13 años las relaciones trasatlánticas de México han sufrido un proceso de relativa fragilización motivado al menos por dos causas: el papel que ha jugado el TLCAN en la propia implementación del Tratado de Libre Comercio México-UE (TLCUEM) y, los cambios que ha implicado en la relación el aumento de los APPRIS celebrados entre los países de la UE y México.

Esta conjetura se apoya principalmente en tres hechos: uno, sería la introducción de lo que se conoce como el NAFTA PARITY (la Paridad TLCAN) en el proceso de negociaciones del Acuerdo Global (1997).

La segunda consideración que apoya nuestra hipótesis, es que las ventajas iniciales que ambas partes encontraban gracias a la equiparación de los privilegios del TLCAN, han disminuido ante al surgimiento de nuevos competidores como China y Brasil, así como otras economías emergentes que actualmente cuentan con una considerable presencia en el mercado europeo y en el estadounidense. En base a esto a esto, después de 1994 se observa la proliferación de acuerdos comerciales y de inversión, que disminuyeron muchos de los privilegios que la UE ha encontrado en la relación con México.

Finalmente, un tercer aspecto que fortalece nuestra hipótesis sería el impacto que ha producido tanto el Tratado de Lisboa (2009), como el debate comunitario vinculado a la protección de la inversión extranjera europea y la validez de los mecanismos de solución de controversias en materia de inversión, comúnmente utilizados para dirimir las disputas sobre inversión entre un gobierno no comunitario y una empresa europea amparada por un APPRIS. Ambos se han convertido en argumentos de peso para marcar los criterios de inversión de la UE en México y América Latina, entre otras regiones

CONCLUSION Podemos concluir que las relaciones de México con la UE no son principalmente para abastecer el mercado interno mexicano, sino que además tiene como fin insertar la economía europea en el mercado estadounidense. Además en un gran

dinamizador de las relaciones de México con la UE, por medio del tratado se han generado grandes flujos de IED al territorio.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros aporta los siguientes datos: Comercio Exterior de México por Bloque Económicos, 1993-2012; Flujos de IED de la UE-27, 2008-2011; Acuerdos Comerciales entre la UE y América Latina y el Caribe; IED de los Países de la UE en México, 2000-2012; IED de los Países de la UE en México por Sector, 2000-2012; Acuerdos de Promoción y Protección Recíprocas de las Inversiones de México con al UE hasta el 2012;

Mediante gráficos aporta los siguientes datos: IED a México por país de origen, 1980-1993; IED de México por País de Origen, 1994-2012; Evolución de la IED de EEUU y la UE en México, 1994-2012; Flujos de Inversión Comunitaria en México por sector, 2000-2012; Distribución de la IED española en México por sectores principales, 2000-2012;

16) AUTOR Rogelio Rivera Fernández

FECHA 2009

TITULO Los retos de la vinculación universidad-empresa en México ante el TLCAN

LINK Rogelio Rivera Fernández (2009) “Los retos de la vinculación universidad-empresa en México ante el TLCAN”, Universidad de Guadalajara http://www.concyteg.gob.mx/formulario/MT/MT2009/MT1/SESSION3/MT13_RRIVERA_018.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Guadalajara

PAIS México

PERSPECTIVA Política

PERTENENCIA Universitaria Empresarial

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo comienza haciendo un repaso sobre algunos aspectos generales del TLCAN, pero sobretodo hace hincapié en lo relacionado con la educación superior. El próximo tema con el que comienza a hacer referencia es en como son las relaciones que vinculan a la universidad y las empresas en EEUU, Canadá y México.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En el caso mexicano hace referencia a como influyen la política en la relación universidad-empresa y a la cual le suman el estado como interventor dentro de este binomio que se transforma en trinomio.

Las cuestiones para resaltar según el texto es lo contrario que van las políticas públicas en relación a las consecuencias que tuvo el TLCAN, porque se quiere fomentar la I+D pero la mayoría de las empresas mexicanas son PYMES sin un gran nivel de especialización. Otro punto para resaltar es la falta de coordinación, integración y gestión del sistema de educación en la relación entre la escuela y los diferentes actores que forman a sociedad. Lo que tiene como consecuencia la desvaloración de los diferentes tipos de educación y en especial el medio superior y superior.

Por último resalta el texto que gran cantidad de los aportes que da la ciencia y la innovación en México terminan siendo absorbidos por empresas extranjeras que cuentan con la infraestructura para comercializar los hallazgos científicos y tecnológicos.

HIPOTESIS El objetivo de este trabajo es presentar los retos que afrontan los procesos de vinculación Universidad-Empresa ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre Estados Unidos de América, Canadá y México

CONCLUSION Uno de los puntos fundamentales dentro de la relación universidad-empresa es la falta de actores locales que puedan absorber los conocimientos adquiridos por el desarrollo tecnológico, lo que trae como consecuencia que la inversión que financia el Estado mexicano termine en manos de empresas extranjeras.

DATOS QUE APORTA En México, de acuerdo con el censo del INEGI de 1999, el 99.6 % de las empresas son: micro, pequeña y mediana, el resto son clasificadas como grandes.

Se han creado siete grandes polos regionales de investigación e innovación científica y tecnológica: 1. Cuernavaca-Cd. de México 2. Guadalajara 3. Triángulo Ensenada-Mexicali-Tijuana y sus interacciones con California, San Diego y la Joya 4. Querétaro-Bajío 5. Monterrey y zona metropolitana 6. Toluca y zona metropolitana de la Ciudad de México 7. Zona metropolitana de la Ciudad de México.

17) AUTOR Elisa Dávalos López

FECHA 2008

TITULO Inversión extranjera directa e integración en América del Norte: El caso de Canadá

LINK Elisa Dávalos López (2008) "Inversión extranjera directa e integración en América del Norte: El caso de Canadá" en Revista Digital Universitaria, vol.9, num. 5. pp. 3-13. Universidad Nacional Autónoma de México
<http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art32/art32.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En este artículo se analizan en primera instancia las nuevas formas de acción de la IED en la economía mundial: el paso de su funcionamiento de la manera tradicional dentro del dilema mercado-jerarquía al paso de su enlace dentro de las redes globales de producción. Posteriormente, se hace una revisión del comportamiento de la inversión extranjera directa en América del Norte desde la perspectiva de Canadá, en los últimos años. Debido a la que la participación de la región de Norteamérica en la captación de IED mundial ha disminuido, así como la IED intra-regional, y considerando que la IED es un medio de integración por excelencia, se concluye que en la región ha habido desintegración frente a las fuerzas globales de la economía mundial. Específicamente para el caso de Canadá se observa una acentuada caída en su captación de IED, pero se reivindica su rol consolidado como inversor neto en el resto del mundo. El artículo finaliza señalando la importancia de que Canadá se concentre más en la IED ligada a las cadenas productivas globales.

HIPOTESIS Ante los cambios, que están aún en desarrollo en la economía global y que están modificando las formas de la organización productiva mundial, lo cual se expresa en el modo a través del cual se entretajan el comercio y la inversión extranjera directa, ¿Qué tanto se ha modificado el rol de Canadá en la región de América del Norte?

CONCLUSION Según este autor el TLCAN tuvo para Canadá tuvo dos efectos, uno fue que descendieron los flujos de IED hacia el país y otro que aumentó su poder como Inversionista, debido a que logró un desarrollo en relación a las extracción de recursos naturales. Debido a esto exporta tecnología al resto del mundo.

DATOS QUE APORTA Mediante esquemas: La arquitectura tradicional de una empresa Multinacional; La arquitectura de una empresa subcontratada.

Mediante tablas: Participación porcentual de Canadá en el IED acumulada mundial; La participación en el stock mundial de entrada de IED; Stock de IED en Canadá por regiones y países seleccionados; IED de EEUU en países de reciente industrialización en América Latina el Sudeste asiático.

Mediante gráficos: Distribución de IED en America del Norte; Participación de Canadá en el Stock de IED; Entrada y salida de IED en Canadá (1990-2005)

18) AUTOR Miguel Ángel Riviera Ríos

FECHA 2007

TITULO Cadenas globales de producción y núcleo endógeno: las empresas domestico-locales en el norte de México

LINK Miguel Ángel Riviera Ríos (2007) “Cadenas globales de producción y núcleo endógeno: las empresas domestico-locales en el norte de México” en Economía Informa vol. 348. pp. 81-92 Universidad Autónoma de México. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/348/05miguelcadenasglo.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El autor hace hincapié particularmente en el desarrolló endógeno (por medio de la definición de núcleo endógeno) de la industria mexicana luego del TLCAN, porque debido a esto se generó un importante flujo de IED en la región del norte de México, principalmente en relación a la industria automovilística y electrónica. Además aporta tres definiciones de desarrollo endógeno, las cuales se pueden comprobar en el caso mexicano.

Luego hace referencia a las pequeñas empresas las que son contendientes débiles y se ven paulatinamente suplantadas por empresas extranjeras, de diferentes tamaños. Por su

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

parte la gran empresa mexicana, podría haber usado su fuerza para entrar en las ramas de punta como electrónica y autopartes, para lo cual necesariamente habría empujado a pequeñas empresas (via spin-offs, subcontratación, redes, etcétera). Hay casos aislados de incursión de grandes empresas nacionales (Nemark), pero su modelo de expansión y valorización tiene una lógica distinta, en gran parte contraria a la innovación.

Resalta dos procesos interrelacionados que se llevan a cabo: el poblamiento de empresas, sobre todo en las concentraciones territoriales del norte y la endogenización de las capacidades gerenciales y de ingeniería en las plantas (transferencia de funciones de nivel medio/alto a cuadros laborales locales).

La última temática importante a la que hace referencia es a la endogenización de la fuerza laboral. Se constata que hay una gran disponibilidad de técnicos, ingenieros y gerentes mexicanos que tienen salarios muy competitivos en relación a EEUU, este es uno de los factores que explican la gran inversión de los 90' en México. Pero hay dos controversias con respecto a esto: primero si el perfil de esos especialistas es suficientemente competitivo en comparación con el estándar mundial. Segundo, es la capacidad de esos cuadros de especialistas para contribuir al pasaje de la endogeneidad laboral a la empresarial.

HIPOTESIS la trayectoria de la industria maquiladora, si bien con potencialidad para el país, ha concluido por debilitar el núcleo endógeno ya que esta asociado a fuerzas endógenas débiles.

CONCLUSION Podemos concluir que para la industria mexicana el desarrollo de un núcleo endógeno es muy difícil debido a que por lo general las empresas mexicanas terminan siendo reemplazadas por las extranjeras, debido a la falta de crédito y asistencia técnica por parte del estado para desarrollar tecnología. Por lo tanto, la competencia con las empresas transnacionales se vuelve muy desigual.

En cambio el núcleo endógeno laboral esta mucho más desarrollado que en el caso de las empresas.

DATOS QUE APORTA La definición de núcleo endógeno-desarrollo tardío reside en la definición del agente receptor del conocimiento tecnológico, que es el requisito para constituir capacidades estrictamente nacionales. A partir de este postulado hay que añadir otros tres: a) el desarrollo tardío implica reproducir conocimiento tecnológico ya existente

(aprendizaje) y disponible internacionalmente, b) como señala Ernst y Kim (2002), la constitución de redes de globales de producción ha elevado considerablemente los flujos internacionales de conocimiento tecnológico, que favorece el traspaso a empresas recién llegadas y c) al desarrollarse el mercado interno o aprovecharse recursos nacionales para la exportación, las fuentes de rentas económicas serán disputadas por empresas extranjeras, tendiendo a generar efectos ambivalentes sobre las empresas nacionales, que pueden bloquear su constitución.

Mediante un cuadro explica la constitución del núcleo endógeno en el norte de México.

19) AUTOR Francisco Herrera Tapia

FECHA 2006

TITULO Innovaciones tecnológicas en la agricultura empresarial mexicana: Una aproximación teórica

LINK Francisco Herrera Tapia (2006) “Innovaciones tecnológicas en la agricultura empresarial mexicana: Una aproximación teórica” en Revista Gaceta Laboral vol. 12 num. pp. 91-117 <http://www.redalyc.org/pdf/336/33612105.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma del Estado México

PAIS México

PERSPECTIVA Administrativa

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA La “empresarialización” del campo, a través de la innovación y la extensión tecnológicas, viene acompañada de la aún prevaleciente oleada de discursos sobre la modernización de las estructuras rurales. En estos procesos es evidente la idea de un tipo de desarrollo rural fincado en la instrumentación tecnológica, y el perfeccionamiento de los procesos productivos de las unidades u organizaciones económicas rurales. Por lo que es importante realizar una revisión de las innovaciones, sus procesos, y los alcances y limitaciones, en términos de los impactos entre los productores y empresarios del campo mexicano.

Las instituciones encargadas del desarrollo de tecnología agrícola al no llegar a resultados satisfactorios, genera que los productores mexicanos traten de buscar las innovaciones

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

tecnológicas más apropiadas y modernas por sus propios medios a través de la organización (entre agricultores) o de forma individual, situación que tampoco ha logrado tener los resultados esperados por el bajo poder adquisitivo y la información asimétrica que impera en el mercado.

Una de las opciones que propone el autor se relaciona con modelos participativos y de autogestión. El objetivo de este modelo alternativo propugna por la capacitación de los campesinos a través de la educación, coadyuvando así a la generación de capacidades rurales eficientes que en términos de organización sea factible en la resolución de problemas. Así, se deja de lado la tradicional dependencia hacia el gobierno. Se busca también generar entre los campesinos una idea de cambio en los procesos de producción cotidiana, dándoles a conocer elementos de tipo técnico y tecnológico favorables en su desarrollo

HIPOTESIS Se propone que a través de los usos de tecnología y técnicas sofisticadas se logre la articulación efectiva de un modelo de agricultura empresarial con la nueva dinámica global de competitividad mercantil.

CONCLUSION La conclusión que se puede sacar del texto hace referencia a que la agricultura en México no tiene un desarrollo muy eficaz debido a que no se generan incentivos por parte del estado para que se desarrolle la tecnología. Además, cuando se intenta desarrollar con otro tipo de alternativas, lleva mucho esfuerzo por parte de los campesinos (más que nada en organización) y no se logran resultados positivos tampoco.

DATOS QUE APORTA Datos estadísticos no aporta ninguno, sino que lo que aporta es como por ejemplo los componentes que componen la tecnología, que son: 1. Máquinas y técnicas. Es la configuración específica de la maquinaria y el equipo (capital físico) requerido para producir un bien o servicio. 2. Organización. Se refiere a los arreglos institucionales a través de los cuales la técnica y el conocimiento son combinados, y los medios por los cuales son manejados. 3. Conocimiento. Comprende los resultados en la ciencia y tecnología, en la experiencia, habilidades y actitudes. El conocimiento puede estar codificado en manuales o técnicas, o bien puede ser tácito, esto es, que no puede ser codificado. 4. Producto y servicio. Son el resultado de la aplicación de los elementos anteriores (Jasso, 1999:6). 5. Acceso a la información. Indispensable en la toma de decisiones sobre tecnología, organización, etc.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Las líneas de investigación en biotecnología dentro de la agricultura: a) plantas transgénicas resistentes a virus, bacterias, hongos insectos y herbicidas; b) plantas transgénicas con características mejoradas y/o nuevas, por ejemplo; incremento en el contenido de proteína, almidón, aceites, plantas de madurez retardada, etcétera; c) plantas transgénicas como bioreactores para la producción de metabolitos secundarios por ejemplo, proteínas para uso terapéutico, anticuerpos monoclonales, enzimas, etc. Esta área no ha sido tan desarrollada, quizá por que se desconoce la toxicidad de los productos así obtenidos y adicionalmente aún no se ha cuantificado con exactitud el costo de obtención de los mismos; d) producción de agrobiológicos (bioinsecticidas, biofertilizantes, etc.). Es importante señalar que los productos más exitosos han sido los bioinsecticidas, y en particular aquellos derivados de bacillus thuringiensis; e) inoculación microbiana: esta técnica se basa en el aprovechamiento de hongos microscópicos inoculados en las raíces, que pueden fijar nutrientes (en particular nitrógeno y fósforo) para el desarrollo de la planta; f) ampliación de la eficiencia fotosintética de las plantas: modificación de las enzimas responsables de los mecanismos fotosintéticos; g) reguladores de crecimiento de plantas: estos productos se utilizan desde 1920; sin embargo, con las nuevas técnicas se esperan avances en áreas tales como la resistencia a herbicidas, evitar brotes de las plantas durante su almacenamiento, modificar la forma de los frutos, etcétera; h) fijación biológica de nitrógeno: mediante la utilización de ciertas bacterias puede transformarse el nitrógeno en formas que le permiten ser empleado por la planta, y i) control de malezas: desarrollo de biorreguladores para el control de malezas., variedades de plantas con resistencia a herbicidas.

20) AUTOR Terry Crawford

FECHA 2011

TITULO Impacto del TLCAN en el comercio agrícola

LINK Terry Crawford (2011) “ Impacto del TLCAN en el comercio agrícola” *en revista mexicana de agronegocios* vol. 28 enero-julio 2011. pp. 457-468 . Traducido por Dr. Carlos Mayén S. Universidad Estatal de Nuevo México. http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/99463/2/1.R%20Impacto%20del%20NAFTA%20en%20el%20Comercio%20Agricola_Crawford.pdf

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

INSTITUCION DEL AUTOR Profesor y Director Interino del Departamento de Economía Agrícola y Agronegocios, Universidad Estatal de Nuevo México

PAIS Estados Unidos

PERSPECTIVA Macroeconómica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo de liberalización del comercio global entre Canadá, México y los Estados Unidos. Esto es especialmente cierto para el comercio agrícola entre México y Estados Unidos. Los obstáculos al comercio agrícola entre México y los Estados Unidos se eliminaron por completo en enero 1, 2008. El acuerdo facilita la inversión transfronteriza, normas fitosanitarias, cooperación en respecta a las materias de medio ambiente y laboral y establece un procedimiento de resolución de controversias y procedimientos regulares de consulta. Cada uno de los países del TLCAN adoptó el tratado con la esperanza de obtener un mayor acceso a los mercados y crecimiento comercial, así como el acceso a capital, tecnología, una ventaja comercial favorable y otras ventajas. La pregunta es, ¿se cumplieron tales expectativas? Los países del TLCAN no se detuvieron con el TLCAN como su único acuerdo comercial regional.

Cada uno de estos acuerdos añadidos redujo la ventaja adquirida inicialmente por los productores del TLCAN ya que las barreras comerciales se han reducido también a otros países competidores. La inversión extranjera directa a todas las industrias ha aumentado de US \$15 mil millones en 2003 a US \$95 mil millones en 2008, pero probablemente menos de lo esperado ya que después de 2000 más capital y el empleo comenzaron a fluir a China e India. La industria sigue buscando mano de obra barata y México ya no es el mercado de mano de obra más barata. Sin embargo el comercio agrícola ha aumentado entre los socios del TLCAN a partir de US\$10 mil millones dólares en 1989 a US \$67 mil millones en 2008 con una mayor integración de los mercados agrícolas. Las exportaciones agrícolas totales de México (a todos los países) se acercaron a US \$16.9 mil millones dólares en 2008. Las importaciones correspondientes en 2008 ascendieron a unos \$23.2 mil millones dólares. Las importaciones de México del TLCAN crecieron de casi US \$4 mil millones dólares en 1993 a US \$14 mil millones dólares en 2009. Las

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

exportaciones TLCAN de México aumentaron de US \$2.9 a US \$12.3 mil millones dólares dentro el mismo período.

México es el tercer país anfitrión más grande para la inversión directa de EE.UU. en las industrias globales de alimentos procesados y bebidas, y también ha atraído la inversión extranjera directa (IED) en la producción agrícola. Muchas de estas inversiones se iniciaron a raíz de la aplicación del Tratado de Libre Comercio (TLC) en 1994.

HIPOTESIS Se cumplieron las expectativas con respecto a lo que el TLCAN se iba a significar para cada uno de los países firmantes del tratado.

CONCLUSION Según el autor y comprobado con los datos que da, se puede decir que la IED creció debido al TLCAN debido a que luego de la crisis del 2000 gran parte de las inversiones fueron dirigidas hacia Asia. Con respecto al comercio agrícola se puede decir que por parte de México este creció con EEUU y Canadá, pero el primero es el que consume la mayoría de estos productos.

DATOS QUE APORTA Las exportaciones agrícolas totales de Canadá (a todos los países) excedía las \$40 mil millones, y las importaciones excedían los \$27.2 mil millones.

Los Estados Unidos es el socio comercial más grande de Canadá, comprando el 53 por ciento de las exportaciones canadienses, y sufriendo el 59% de las importaciones canadienses.

Canadá representó el 14 por ciento de las exportaciones agrícolas y 22 por ciento de las importaciones, de acuerdo a la definición y categorización del Comercio Exterior Agrícola de los Estados Unidos.

Las exportaciones agrícolas de Estados Unidos a Canadá se expandieron a una tasa compuesta anual de 8.2 por ciento, mientras que las importaciones agrícolas provenientes del Canadá crecieron a una tasa del 10.5 por ciento.

Aproximadamente el 65 por ciento de las importaciones de los Estados Unidos provenientes del Canadá en el 2008 consistieron de carne, granos, vegetales, frutas, y productos relacionados. Tres de los cinco productos líderes de importación en el 2008 estaban dentro de la categoría de animales y productos animales incluyendo: ganado (\$1.5 mil millones), carne de res (\$893 millones), y carne de cerdo (\$724 millones). Los

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

otros productos de importación fueron aceite de canola (\$1.4 mil millones) y trigo (\$1 mil millón).

Las exportaciones agrícolas totales de México en el 2008 tuvieron un valor de \$16.9 mil millones. Las importaciones correspondientes tuvieron un valor de \$23.2 mil millones.

En 2008, México representó alrededor del 13.9 por ciento de las exportaciones agrícolas de EE.UU. y el 13.5 por ciento de las importaciones.

Las exportaciones agrícolas de EE.UU. a México se expandieron a una tasa anual compuesta del 10.4 por ciento, mientras que las importaciones agrícolas de México crecieron a una tasa del 9.7 por ciento.

Casi el 70 por ciento de las importaciones agrícolas de EE.UU. de México consisten en verduras y frutas, y cerveza.

Canadá exportó a México 1.5 mil millones de dólares en 2008 (en dólares de los EE.UU.), representando alrededor del 3.75 por ciento del total de las exportaciones agrícolas de Canadá.

Canadá importó alrededor de \$900 millones de México en 2008, o más del 3.3 por ciento de sus importaciones.

Para México, sus exportaciones a Canadá representaron el 5.25 por ciento de sus exportaciones agrícolas en 2008. Las importaciones agrícolas de México desde Canadá representaron tan solo 0.6 por ciento de las importaciones de México.

Datos de EE.UU. y del gobierno de México proporcionan imágenes diferentes de la magnitud de la inversión directa de EE.UU. en México en las industrias de procesamiento de alimentos y bebidas. Según el Departamento de Comercio de EE.UU., el stock de estas inversiones equivalió a \$8.2 mil millones en 2007-más del doble de su nivel de 1996 y 20 veces su nivel de 1984 (en términos nominales).

Datos de la Secretaría de Economía de México de la Economía describen la entrada neta de IED de todos los países a México para las industrias la comida, bebidas, y tabaco. Entre 1999 y 2008, estas industrias recibieron entradas netas de IED equivalente aproximadamente \$18 mil millones. Durante este período, las entradas anuales netas superaron \$1 mil millones excepto para el año 2001. La producción agrícola en México recibió flujos netos de IED por un valor 282 millones dólares desde 1999 hasta 2008.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Las estadísticas mexicanas de 2004-08 también permiten conocer la composición de estas inversiones. Los subsectores de bebidas gaseosas, cerveza, y productos lácteos recibieron el mayor ingreso neto de IED. Inversiones en exceso de \$100 millones se hicieron en la fabricación de alimentos para animales, galletas, chicles, dulces y otros productos para el consumo humano. Durante este período, los Estados Unidos represento el 35 por ciento de las entradas netas de IED en las industrias mexicanas de alimentos, bebidas y tabaco, mientras que la Unión Europea fue responsable del 47 por ciento.

Inversión extranjera directa en las industrias mexicanas de todos los países pasó de 16 mil millones dólares al inicio del TLCAN a \$95 millones en 2008.

La inversión en la agricultura fue de un 10 por ciento de la inversión directa total. La inversión extranjera directa en la industria alimentaria fue cerca de \$2 mil millones por año.

21) AUTOR Agustina Rodríguez Alegría

FECHA 2003

TITULO El comercio de Canadá y su relación con México

LINK Agustina Rodríguez Alegría (2003) "El comercio de Canadá y su relación con México" en Revista *México y la cuenca del Pacífico* vol. 6 núm. 19, mayo – agosto 2003. pp. 26-33. Universidad de Guadalajara. <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/El%20comercio%20de%20Canad%C3%A1%20y%20su%20relaci%C3%B3n%20con%20M%C3%A9xico.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR * Investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico, de la Universidad de Guadalajara.

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En el texto la autora hace referencia a las relaciones comerciales de Canadá con México, EEUU y el resto de sus socios comerciales, pero principalmente se centra en el estado de las relaciones luego de la

firma del TLCAN. Además, comenta cuales son las actividades en las que se destacan, sus importaciones y exportaciones. El punto central del texto es comprobar mediante datos los flujos de IED que ingresan a Canadá y los que exportan hacia el resto del mundo. Con respecto a México principalmente de donde provienen y en que volumen llega la IED, una cuestión para destacar es que la mayoría de la inversión es por parte de EEUU y todo gracias al TLCAN

HIPOTESIS En el presente trabajo se destaca la relación comercial que guarda Canadá con los países del TLCAN, haciendo hincapié en la relación con México.

CONCLUSION Se puede establecer que gracias al TLCAN las relaciones comerciales entre los países miembros aumentaron. Principalmente las relaciones de EEUU con ambos socios, lo que tiene como consecuencia un mayor volumen de exportaciones e importaciones por parte de México y Canadá. Lo que también creció fue la IED. Entonces podemos concluir que el TLCAN favoreció el crecimiento de los flujos de capitales entre los 3 países y además fue un gran impulsor de IED en el territorio que comprende el tratado.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: El comercio de EEUU con sus principales socios entre 1989-2002; El comercio de Canadá con sus principales socios entre 1990-2000; El comercio de Canadá en productos de 1998-2002; El comercio de México de mercancías con sus socios del TLCAN entre 1991-2002; Los principales productos que comercia México con Canadá entre 1999-2001.

22) AUTOR Aldo Pérez-Escatel y Oscar Pérez Veyna

FECHA 2009

TITULO Competitividad y acumulación de capacidades tecnológicas en la industria manufacturera mexicana.

LINK Aldo Pérez-Escatel y Oscar Pérez Veyna (2009) "Competitividad y acumulación de capacidades tecnológicas en la industria manufacturera mexicana" en *Investigación económica* vol. 68, abril-junio 2009. pp. 159-187. Universidad Autónoma de México. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60111154005>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En un principio comienza estableciendo cuales fueron las medidas tomadas luego del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercios y la firma del TLCAN, la apertura comercial y la actividad exportadora propiciarían el aumento de las capacidades tecnológicas de las empresas manufactureras mexicanas. Dicho lo anterior el autor analiza el comportamiento tecnológico de las empresas luego de la apertura e identifica los efectos en la adquisición de capacidades tecnológicas. Esto lo va a comprobar mediante un análisis econométrico.

El texto esta anclado sobre el enfoque de capacidades tecnológicas, el cual desarrolla en base a diferentes autores, y el concepto de competitividad desde la perspectiva evolucionista y la neoclásica.

Luego desarrolla el análisis econométrico, el cual contiene datos de los establecimientos de las 52 ramas de actividad del sector manufacturero, el cual las diferencia en 4 tipos de empresas en relación a la cantidad de empleados que tiene. Utiliza los datos de la Encuesta Industrial Anual. La metodología es en base a Dominguez y Brown (2004) quienes construyen un índice de capacidades tecnológicas (ICT) para la industria mexicana de acuerdo a la taxonomía de Lall (1992) y ampliada por Bell y Pavitt (1995). Esta metodología hace hincapié en que las capacidades tecnológicas se dividen en capacidades de inversión, producción y vinculación. Se construyen en base a la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el sector manufacturero (ENESTYC) que contiene información representativa a nivel nacional por rama de actividad industrial y por tamaño sobre las características tecnológicas y de la organización productiva, nivel y tipo de empleo generado, estructura ocupacional, remuneraciones y capacitación de las empresas manufactureras. El indice que arroja como resultado el análisis incluye 15 variables relacionadas con la inversión, la producción y la vinculación entre empresas e instituciones.

HIPOTESIS A partir de la apertura comercial, con el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), en 1986, México ha incrementado sus volúmenes de exportación. El discurso oficial señalaba que la apertura comercial y la actividad exportadora propiciarían el aumento de las capacidades

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

tecnológicas de las empresas manufactureras mexicanas (Plan Nacional de Desarrollo, PND, 1989 y 1995). Dicho argumento establece que con esta apertura se han incrementado el número de empresas exportadoras y, consecuentemente, éstas han mejorado la calidad de sus productos y hecho eficiente su producción, debido a un aumento en las capacidades tecnológicas. Por tanto, este desempeño tecnológico se explica como resultado de la apertura comercial.

CONCLUSION La investigación realizada permitió comprobar que los sectores tecnológicos que presentan los índices de capacidades tecnológicas más altos son los basados en ciencia y los oferentes especializados, los cuales se sustentan en los mayores porcentajes de capacitación al personal; mientras que las actividades de I+D siguen siendo muy bajas. Sin embargo, los sectores con mayor desempeño tecnológico no presentaron relación alguna con las ventajas competitivas, sino que paradójicamente son los sectores que basan su competitividad en bajos costos laborales.

Los resultados econométricos no apoyan el argumento de que con la liberalización comercial aumentarían las capacidades tecnológicas de las empresas mexicanas y mejorarían las ventajas competitivas auténticas. Asimismo, se establece el peso del capital extranjero en las exportaciones y en la acumulación de capacidades tecnológicas. Además, se encontró evidencia a favor de la existencia de la noción de derramas tecnológicas de la inversión extranjera en los sectores basados en ciencia y oferentes especializados. En cambio, no se encontró evidencia a favor de la existencia de derramas tecnológicas en los sectores intensivos en escala.

La aportación principal del trabajo es respaldar la gran importancia que tiene la adquisición de capacidades tecnológicas de las empresas mexicanas para un mejor desempeño de la economía en general. Dado que la literatura señala que las empresas desarrollan primero sus capacidades tecnológicas en el mercado nacional y posteriormente se orientan a competir en mercados extranjeros. Por el contrario, los resultados del modelo econométrico no son lo suficientemente robustos para señalar que con la apertura comercial las empresas desarrollarían sus capacidades tecnológicas. Por tanto, el desarrollo de políticas industriales integrales que vayan de acuerdo con las necesidades de los diferentes sectores industriales afianzaría un sendero de rápido aprendizaje tecnológico, el cual se vería reflejado en un mejor desempeño de la manufactura mexicana.

DATOS QUE APORTA Los resultados de la investigación en base al análisis econométrico, revelan que en la industria manufacturera mexicana la presencia del capital extranjero es significativa y tiene relación con la acumulación de las capacidades tecnológicas. Por lo tanto, se puede señalar, por un lado, que el capital extranjero está asociado con mayores capacidades tecnológicas. Por otro lado, que la acumulación de capacidades tecnológicas es una variable que explica la competitividad de las empresas manufactureras en su conjunto. Sin embargo, la variable que representa las ventas al exterior no fue significativa en la explicación del desarrollo de capacidades tecnológicas. Por lo cual, no existen elementos para sostener el supuesto de que con la apertura comercial y a través de las exportaciones las empresas mexicanas acumularon o mejoraron sus capacidades tecnológicas. La evidencia encontrada para el sector tecnológico dominada por el proveedor muestra que la participación del capital extranjero en dicho sector explica de manera significativa la acumulación de capacidades tecnológicas en las 29 ramas de actividad que conforman el sector. También los resultados muestran que la evidencia es consistente con la noción de derramas tecnológicas del capital ajeno a este sector.

También se encontró que la acumulación de capacidades tecnológicas es una variable que ayuda a explicar el carácter exportador de las empresas, es decir, el aumento de las capacidades tecnológicas permite a las empresas ser más competitivas en los mercados extranjeros.

Para los sectores tecnológicos intensivos en escala se encontró, en primera instancia, que las variables que explican la acumulación de capacidades tecnológicas son el tamaño de la empresa y las ventas al exterior. Y en segunda, que las variables que explican las ventas al exterior son la acumulación de capacidades tecnológicas y la presencia de capital extranjero.

En los sectores basados en ciencia y oferentes especializados los resultados encontrados muestran que la presencia del capital extranjero explica tanto la acumulación de capacidades tecnológicas como las exportaciones. Sin embargo, en la relación entre las capacidades tecnológicas y las exportaciones el modelo arrojó una relación contraria a lo que se esperaba (negativa).

23) AUTOR Adán Rivera Silva

FECHA 2011

TITULO Canadá: Un paraíso de recursos energéticos para las multinacionales chinas

LINK Adán Rivera Silva (2011) "Canadá: Un paraíso de recursos energéticos para las multinacionales chinas" en Análisis de las inversiones chinas en el TLCAN. Implicaciones de una nueva tendencia de flujos de inversión Sur-Norte. pp. 109-126. Universidad Nacional Autónoma de México. <http://132.248.9.195/ptd2013/Presenciales/0693718/0693718.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México.

PAIS México

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a como durante años hubo diferentes acuerdos comerciales entre Canadá y China. A partir de los 90' con el crecimiento de China y el TLCAN, el país asiático tuvo como política potenciar su inversión en Canadá, para poder ingresar al mercado norteamericano y así exportar sus productos manufacturados. Pero además de esto, una de las potencialidades que encontró China fue que Canadá es una gran fuente de recursos minerales, gracias a esto gran cantidad de empresas chinas comenzaron a realizar inversiones en territorio canadiense. Pero acá apareció la primer contradicción con en base a las empresas chinas, ya que el gobierno federal comenzó a ver que tantas empresas chinas en territorio canadiense ponía en duda la seguridad nacional.

Por lo tanto, se promulgó una nueva ley para los inversores en Canadá. La cual tenía los siguientes requerimientos: el rango constitucional, rango legal, rango administrativo, conceptualización de la inversión extranjera en el país, restricciones de nacionalidad, actividades o sectores donde la inversión extranjera esta excluida, igualdad de competencias, causales constitucionales o legales que permiten expropiar o limitar la propiedad, solución de controversias internacionales, firma de BITs y organismos especialmente encargados para la inversión extranjera.

HIPOTESIS ¿Cuáles han sido los motivos para que las inversiones chinas se establezcan en América del norte? ¿Hacia que sectores se dirige la inversión china? ¿Cuales son las reacciones de los países que forman parte del TLCAN? ¿Como han utilizado estos países su legislación sobre la inversión para regular la entrada de empresas chinas?

CONCLUSION El autor hace referencia a que el comercio de China con Canadá tiene como fin ingresar en el mercado estadounidense, además instalar empresas en territorio canadiense ayuda a que se desarrolle la propia industria china. Pero esto en Canadá no lo ven muy positivo debido a que empiezan a dudar de la seguridad nacional.

DATOS QUE APORTA Mediante gráficos: IED acumulada en Canadá proveniente de China 1991-2008; Sectores más prometedores de acuerdo a los empresarios chinos, para invertir en Canadá.

Mediante cuadros: Empresas chinas en Canadá 1088-2009; Ley de inversiones extranjeras en Canadá.

24) AUTOR Paulino Ernesto Arellanes Jiménez

FECHA 2011

TITULO El MERCOSUR y el TLCAN: análisis comparativo de su institucionalidad.

LINK Paulino Ernesto Arellanes Jiménez (2011) "El MERCOSUR y el TLCAN: análisis comparativo de su institucionalidad" en *Cuaderno sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*. Vol.6 num. 11 enero-junio 2011. Universidad Autónoma de Puebla. <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/34127/1/articulo6.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Docente-investigador de tiempo completo, titular "C" de la Maestría en Ciencias Políticas de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

PAIS México.

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales.

PERTENENCIA Universitaria.

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En este artículo se compara el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercado Común Sudamericano (MERCOSUR). En la primera parte desarrolla como fue que se llegaron a firmar ambos

tratados, sobre las cuestiones que tratan y cuales son las estructuras institucionales en los dos casos.

En la parte final, se analizan elementos que permiten comparar la institucionalidad, la ampliación y profundización de la integración regional, así como el costo-beneficio que para las partes ha significado la trayectoria integradora. En la investigación interesa examinar los siguientes puntos: 1. Alcances y límites institucionales de los dos esquemas de integración, 2. Ampliación y profundización de las dos experiencias integradoras, 3. Conflictos y problemas más sobresalientes en las dos integraciones.

HIPOTESIS Este trabajo tiene como propósito analizar cuáles son las reglas del juego en ambos bloques regionales, partiendo de una posición teórica propia del neo-institucionalismo, así como analizar la estructura y las instituciones formales (organigramas) para poder establecer las diferencias entre el MERCOSUR y el TLCAN.

CONCLUSION Como punto para resaltar es que ambos tratados tienen como fin la integración de ambas regiones, ya sea América del Norte y América del Sur. Pero tienen como objetivos diferentes ya que el TLCAN es puntualmente un acuerdo comercial y el MERCOSUR tiene una impronta más política. Además el NAFTA es un instrumento para que EEUU siga manteniendo su hegemonía, en cambio el Mercado común del Sur intenta lograr la mayor integración de los países miembros. Entonces se puede concluir que el TLCAN tiene un fin político que es mantener el poder estadounidense y en cambio el MERCOSUR busca la igualdad entre los países que lo integran.

DATOS QUE APORTA Mediante organigramas: La estructura institucional del MERCOSUR; Instituciones del TLCAN.

25) AUTOR Paulino Ernesto Arellanes Jiménez

FECHA 2007

TITULO Los métodos de las reglas de origen en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y sus efectos sociales, un análisis comparativo con el MERCOSUR.

LINK Paulino Ernesto Arellanes Jiménez (2007) “Los métodos de las reglas de origen en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y sus efectos sociales, un análisis comparativo con el MERCOSUR” en *Cuaderno sobre Relaciones Internacionales*,

Regionalismo y Desarrollo vol.2 num.3. Enero-Junio 2007. Universidad Nacional Autónoma de México. <http://www.plataformademocratica.org/Publicacoes/19077.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Doctor en Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional Autónoma de México.

PAIS México

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Si las reglas de origen tienen como objetivo evitar la triangulación comercial de los productos derivados o que provienen de países no firmantes de un acuerdo de libre comercio, y además, dar preferencia a los socios comerciales de ese acuerdo, ¿cuál es la diferencia en las reglas de origen y sus semejanzas entre los socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y los socios del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Todo indica que el modelo de régimen de origen similar al TLCAN es el que dominará gran parte de los acuerdos comerciales por el predominio de Estados Unidos.

Las reglas de origen suponen un costo mínimo en el valor del producto final, que debe ser determinado por el acuerdo.

La justificación económica de las reglas de origen preferenciales es impedir la triangulación comercial, es decir, evitar que los productos provenientes de países no firmantes del acuerdo preferencial sean transbordados a través de un socio con aranceles bajos para llegar a otro país con aranceles altos. Las reglas de origen en si mismas son inherentes a los acuerdos preferenciales de comercio, en los que existen diferencias entre los aranceles externos de los países miembros y/o en los que los países miembros desean conservar sus propias políticas arancelarias frente al resto del mundo.

Las reglas de origen se consideran instrumentos de política comercial que pueden servir para compensar los beneficios de la liberación arancelaria. Más aún, las reglas de origen pueden emplearse para beneficiar los vínculos entre las industrias intra-acuerdo frente a aquellos entre los miembros del acuerdo preferencial y el resto del mundo y, de ese modo, proteger indirectamente a los productores de insumos en los países alcanzados por el acuerdo frente a sus rivales externos (Suominen, 2003: 167). En suma, las reglas

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de origen sirven para ayudar a evitar la triangulación comercial, es decir, el privilegiar el “free riding” de los productores del resto del mundo por sobre el trato preferencial conferido en un Acuerdo Preferencia Comercial.

Además, luego de definir esto explica el régimen y las normas de origen en el ALADI, MERCOSUR y TLCAN. Por último, comenta los efectos y compara las reglas de origen en el MERCOSUR y en el TLCAN.

HIPOTESIS Las reglas de origen contempladas en los Acuerdos Preferenciales de Comercio (APC) constituyen un poderoso instrumento de políticas comercial que arbitra el acceso de bienes a los mercados y las decisiones empresariales en materia de inversiones en todo el mundo. Si bien son necesarias para determinar el origen de las mercancías, también existe el temor generalizado que puedan entrañar serias distorsiones en la estructura del comercio y las inversiones.

CONCLUSION Como conclusión se puede afirmar que tanto para el MERCOSUR como para el TLCAN los aranceles sobre las importaciones han sido el principal instrumento para regular el comercio, la protección se puede ejercer de varias maneras. La idea es elevar el precio de los productos importados o reducir los costes de producción de las industrias competidoras locales. Los aranceles son fáciles de administrar y pueden generar sustanciales ingresos para el Estado. Por este motivo tantas naciones los han utilizado, hoy y en el pasado, como la principal barrera de protección. Como ultimo punto se puede concluir que las reglas de origen son las que determinan las relaciones entre los países miembros de los tratados.

DATOS QUE APORTA Las normas de origen en el MERCOSUR: a) los productos totalmente obtenidos: I) Productos del reino vegetal cosechados o recolectados en el territorio de una o más Partes; II) Animales vivos, nacidos y criados en el territorio de una o mas partes; III) Productos obtenidos de animales vivos en el territorio de una o más Partes; IV) Mercancías obtenidas de la caza, captura con trampas, pesca realizada en el territorio, o en sus aguas territoriales y zonas económicas exclusivas, de una o más Partes; V) Minerales y otros recursos naturales no incluidos en los subpárrafos i) a iv) extraídos u obtenidos en el territorio de una o más partes.

Las normas de origen del TLCAN: 1) Es un sistema de reglas específicas que inclusive puede diferenciarse hasta el nivel de ítem arancelario y que combina algunos o incluso

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

todos los criterios de calificación de origen ya mencionados, existiendo frecuentemente más de una regla alternativa para definir la calificación de una mercancía. 2) Aplica el cambio de clasificación arancelaria de un modo más versátil que el resto de los regímenes mencionados. En efecto, el salto de clasificación no es único para todo el universo arancelario, sino que se lo define según el tipo de mercancía a nivel de capítulo, partida, subpartida e inclusive, en algunos casos, hasta el nivel ítem arancelario (8 dígitos del Sistema Armonizado). Los diferentes niveles de apertura arancelaria son usados tanto para definir los cambios de clasificación exigidos como para limitar su alcance al contemplarse la opción de excluir determinados niveles arancelarios de la exigencia principal. 3) Utiliza el criterio de contenido regional para alrededor de un tercio de los ítems de los casos ya sea como criterio unitario o más frecuentemente combinado con otro. Establece un mínimo de 50% ó 60% de valor de contenido regional según el método y para su cálculo se emplea el método de costo neto o de valor de transacción. 4) Incluye conceptos no utilizados en los regímenes anteriores, como es la cláusula de “mínimis”, la acumulación y el establecimiento de autocertificación por parte de la empresa exportadora.

26) AUTOR Fernando Clavijo

FECHA 2003

TITULO México y el MERCOSUR

LINK Fernando Clavijo (2003) “México y el MERCOSUR” en *Jornadas sobre México y los Tratados de Libre Comercio* pp. 65-74 Universidad Nacional Autónoma de México <http://132.248.65.15/libros/2/749/11.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Relaciones internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El autor hace referencia a las relaciones entre México y los países del MERCOSUR, la cual no ha sido sencilla y muy fructífera: los flujos comerciales muy modestos, escaso intercambio de inversiones y una alta heterogeneidad

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

en las relaciones bilaterales son algunas de las características de esta relación comercial a lo largo de los años 90.

Hay un gran número de dificultades en las relaciones debido a los roles de cada uno dentro de la economía, el comercio con Brasil no es muy fluido porque fabrican bienes similares, a pesar de esto hubo acuerdos en el sector de las autopartes, pero no todos los productos tenían un arancel nulo, 85 de 105 rubros. Con respecto a la Argentina los acuerdos fueron para productos del sector automotor, al igual que Brasil, el fotográfico, de fibras sintéticas, químicos y petroquímicos, de maquinas y aparatos de medición, y aparatos de calentamiento a gas y eléctricos. Con Uruguay el 90% del universo arancelario quedó libre de gravámenes, a la vez que se incorporaron disciplinas sobre acceso, salvaguardas, normas sanitarias, normas técnicas, practicas desleales, reglas de origen y solución de controversias. La relación México-Paraguay tiene un convenio con el sector automotriz y también se negociaron, normas técnicas, reglamentos técnicos y procedimientos de evolución de la conformidad; medidas sanitarias y fitosanitarias; y requisitos de origen. Luego de esto expresa valores sobre las relaciones desde el punto de vista económico

HIPOTESIS Si bien es cierto que una integración comercial entre México y el MERCOSUR anterior al ALCA facilitaría muchísima las negociaciones multilaterales, y aun cuando en los últimos encuentros de jefes de Estado se han dejado claras las intenciones para estrechar los lazos comerciales, un futuro acuerdo de libre comercio entre México y el MERCOSUR no parece sencillo.

CONCLUSION Se puede concluir que las relaciones entre México y el MERCOSUR es complicado por cuestiones de mercado, como por ejemplo que Brasil y México fabrican bienes similares. Además, la firma del TLCAN generó que México tenga una gran dependencia, en cuanto a las importaciones y exportaciones con EEUU. Por lo tanto el ingreso a México de productos de exportación argentinos y/o uruguayos, podrían crear resistencias de los productores estadounidenses de la rama, como por ejemplo la ganadería; lo que tendría como consecuencia un conflicto con su máximo socio comercial.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Características de la región en relación a población y PBI 1990-1999; Comercio del MERCOSUR; Diez principales productos de

exportación de los países del MERCOSUR; Relación entre las exportaciones de México y las importaciones del MERCOSUR.

Mediante gráficos: Estructura porcentual del PBI del MERCOSUR y México; Comercio de México con el MERCOSUR; Tipo de cambio real.

27) AUTOR Graciela Bensusán

FECHA 2000

TITULO El impacto de la estructuración neoliberal: comparación de las estrategias sindicales en Argentina, Brasil, México, Canadá y Estados Unidos.

LINK Graciela Bensusán (2000) “El impacto de la estructuración neoliberal: comparación de las estrategias sindicales en Argentina, Brasil, México, Canadá y Estados Unidos” UAM-Xochimilco <http://lasa.international.pitt.edu/Lasa2000/Bensusan.PDF>

INSTITUCION DEL AUTOR Profesora de tiempo completo de la UAM-Xochimilco y de tiempo parcial en Flacso, sede México.

PAIS México

PERSPECTIVA Política sindical.

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El propósito de este trabajo es explorar de qué manera las organizaciones sindicales respondieron a los cambios derivados de la reestructuración neoliberal durante las dos últimas décadas en los cinco países más desarrollados del continente: Canadá, Estados Unidos, México, Brasil y Argentina. Igualmente se busca identificar los principales factores explicativos de dichas estrategias considerando los siguientes aspectos: a) la estructura de oportunidades económicas y políticas en las que actúan; b) los respectivos regímenes institucionales; c) la naturaleza, tipo y fuentes de sus recursos de poder.

HIPOTESIS El trabajo plantea dos hipótesis: 1) El mayor o menor éxito en la defensa de los trabajadores ha estado asociado con la presencia o ausencia de actores sindicales

fuertes e independientes, capaces de adoptar posiciones críticas frente a las políticas gubernamentales y hacer efectivas las garantías concedidas en la legislación (por restringidas que éstas fueran). 2) En contextos adversos para el intercambio político entre el Estado y los sindicatos como los que hoy predominan, la fortaleza de los sindicatos depende en gran medida de la disposición, construcción o reconstrucción de fuentes de poder autónomas y recursos de poder propios.

CONCLUSION Como conclusión se puede tomar que el rol de los sindicatos fue mas bien intentándose adaptar al modelo neoliberal, mas que siendo crítico. Pero en el caso de Estados Unidos se puede resaltar que antes de que se firme el TLCAN el sindicalismo estaba en contra de este, debido a que preveían que la mano de obra iba a descender en el país.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Introducción de las políticas neoliberales en el TLCAN y MERCOSUR; Modelos políticos antes y después de la introducción de políticas neoliberales; Variables económicas en Argentina, Brasil, Canadá, Estados Unidos y México en el 80 y 97; Evolución del Comercio exterior en los 5 países entre el 60-96; Estrategias sindicales dominantes; Evolución de las capacidades por tipo de sindicalismo.

28) AUTOR Nora Luzi

FECHA 1994

TITULO Argentina frente a un nuevo desafío: El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México

LINK Nora Luzi (1994) "Argentina frente a un nuevo desafío: El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México" en *Revista Relaciones Internacionales* num.6. Universidad Nacional de La Plata http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/10155/Documento_completo.pdf?sequence=1

INSTITUCION DEL AUTOR Abogada. Especialista en Relaciones Internacionales. Coordinadora del Departamento de América del Norte del Instituto de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Universidad Nacional de La Plata.

PAIS México

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto comienza comentando los antecedentes del NAFTA y luego realiza un desarrollo sobre las cuestiones que se van a modificar en las relaciones entre México, Estados Unidos y Canadá. Además, hace referencia a algunas diferencias con el MERCOSUR y en particular comenta parte de las relaciones con Brasil y Argentina. Luego formula un número de opciones para la Argentina, la cual no tiene una relación muy fluida con los Estados Unidos, debido a que este no encuentra ningún interés particular, además no es un país privilegiado en la agenda estadounidense.

HIPOTESIS La vigencia del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y el vencimiento del plazo para la presentación de candidatos a las primeras negociaciones de acceso al acuerdo, por parte del Presidente Clinton al Congreso de los Estados Unidos, ha aumentado la inquietud en círculos políticos, académicos y de negocios nacionales. La posibilidad de que Argentina figure entre los candidatos a ser parte del acuerdo ha despertado arduas polémicas.

CONCLUSION Se puede concluir que según la visión de esta autora la entrada de Argentina a un tratado de libre comercio con EEUU es no es algo que sea muy fácil, debido a que no hay mucho interés por parte de estos en integrar solo con Argentina un tratado. Porque los bienes fabricados en la argentina no tienen competencia con lo de México debido a su mayor grado de industrialización y además en cuanto a los productos agrícolas competiría con el mercado estadounidense.

DATOS QUE APORTA La participación promedio de Argentina en las exportaciones de los Estados Unidos para el período 1980/ 1992 es de 0,5%.

Desde un punto de vista de países proveedores de Estados Unidos, México representa el 5,5% de participación promedio en ese mercado y Argentina el 0,3%, teniendo una mayor dependencia del mercado estadounidense por parte de Brasil (24% última década) que Argentina, (10 a 14% de las ventas externas argentinas).

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El mantenimiento del Sistema Generalizado de Preferencias (Programa temporal de concesiones arancelarias otorgado por países desarrollados a los en desarrollo), del cual Argentina participa beneficiándose con un acceso preferencial al mercado estadounidense, (mejor que el correspondiente a cláusula NMF), donde más del 25% de las exportaciones argentinas a aquél mercado ingresan con el programa SGP, evitando un cargo arancelario promedio del 5,5%,(en tanto que para algunos productos alcanza al 10%) y cuya pérdida implicaría para Argentina una suma equivalente a aproximadamente U\$S 58 millones.

29) AUTOR Johanna Fedorovsky y Gabriela Niglia

FECHA 2014

TITULO La protección del medio ambiente en MERCOSUR y NAFTA

LINK Johanna Fedorovsky y Gabriela Niglia (2014) "La protección del medio ambiente en MERCOSUR y NAFTA" Universidad Nacional de La Plata
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/44710/Documento_completo.pdf?sequence=1

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional de La Plata

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En el presente trabajo se propone un análisis comparativo de dos bloques regionales, el MERCOSUR y el NAFTA, que versa primordialmente sobre la cuestión de sus desarrollos normativos e institucionales en materia ambiental. Se pretende explicar dichos desarrollos a partir de una caracterización de los bloques basada en planteos realistas. Específicamente, se toma como punto de partida el planteo de la hegemonía cooperativa de Thomas Pedersen¹ (2002), quien combina consideraciones institucionales con cuestiones de power politics para afirmar que las instituciones desarrolladas por los bloques regionales reflejan las preferencias del hegemón. Preferencias que, en el caso de los temas ambientales, no pueden ser pensadas aisladamente de los compromisos adquiridos por los países en la esfera internacional (Convención Marco de Naciones Unidas para el Cambio Climático). La

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

comparación entre NAFTA y MERCOSUR se presenta como un ejercicio interesante en tanto se trata de procesos americanos de integración que se dan en un mismo período y con similares objetivos de liberalización, pero que aún así portan características claramente diferenciadoras.

HIPOTESIS los desarrollos normativos e institucionales del NAFTA y del MERCOSUR están moldeados por las preferencias de sus sendos hegemones.

CONCLUSION Como conclusión se puede decir que dentro del NAFTA y el MERCOSUR las decisiones en relación en materia de la protección medio ambiental están relacionadas con los pactos firmados por los países hegemónicos dentro de cada uno de los tratados. Por lo tanto en el Nafta las decisiones se toman en base a los pactos firmados por Estados Unidos y en el caso del MEROSUR a Brasil y Argentina.

DATOS QUE APORTA La definición de Hegemonía cooperativa de Pedersen registra 3 precondiciones: la capacidad del hegemon de compartir el poder con los países más pequeños del bloque (power sharing), la capacidad del hegemon de conjugar poder (power aggregation), y la capacidad del hegemon de comprometerse a una estrategia política regional a largo plazo.

Es posible señalar que el NAAEC ha sido el resultado de una situación de economía política doméstica de EUA, en donde se conjugaron las demandas de grupos empresarios y de grupos ambientalistas, junto con las pretensiones presidenciales de Bill Clinton.

30) AUTOR Roberto Russell y Juan Gabriel Tokatlian

FECHA 2004

TITULO Argentina, Brasil y EE.UU.: El desafío de una esfera de cooperación.

LINK Roberto Russell y Juan Gabriel Tokatlian (2004) "Argentina, Brasil y EE.UU.: El desafío de una esfera de cooperación" en Revista *Agenda Internacional* num. 2. pp. 16-30. Universidad Torcuato Di Tella. <http://claseabierta.yolasite.com/resources/Russell%20y%20Tokatlian,%20Argentina%20Brasil%20y%20EEUU.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Director de la Maestría en Estudios Internacionales de la Universidad Torcuato Di Tella.

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El propósito de este artículo es alentar un debate sobre una dimensión básica de la política exterior de la Argentina -la relación del país con Estados Unidos y Brasil- en el entendido de que ello no agota el universo geográfico y temático de nuestra política internacional. Esta propuesta tiene un supuesto implícito fuerte: que en esta etapa de transición del sistema mundial es funcional para un país como la Argentina la práctica de una autonomía relacional.¹ El debate que proponemos se inscribe en el contexto global pos-11/9 que se caracteriza por su turbulencia y complejidad. Este marco condiciona severamente el margen de maniobra de países periféricos como el nuestro.

Sobre la relación de Argentina con Brasil y EEUU, comenta los diferentes acontecimientos que fueron moldeando la relación entre los 3 países. Hace hincapié en que las relaciones fueron fluctuando debido a, primero en base a relaciones individuales y luego en como Argentina y Brasil a partir del Gobierno de Néstor Kirchner y Lula Da Silva fueron estrechando sus lazos con fin de tener hegemonía sobre America del Sur.

HIPOTESIS Poner a consideración una idea que se sustenta en los intereses genuinos de la Argentina, en el entendido de que su puesta en práctica requiere, por un lado, un ambiente mundial y regional ordenado y predecible y, por el otro, limitaciones precisas y eficaces al uso abusivo del poder

CONCLUSION Se puede concluir que según los autores la dinámica en las relaciones en entre Argentina, Brasil y EEUU fue variando. Después del 11/9 EEUU dejó de poner foco en America Latina, pero con el tiempo se volvieron a reestablecer las relaciones, sobre todo en el periodo del Presidente Eduardo Duhalde, luego con Néstor Kirchner comenzaron a dinamizarse nuevamente; pero principalmente se puso foco en relación a Brasil a partir de la asunción del presidente mencionado. Por lo tanto, en el último periodo se gestó una relación más amplia y comprometida con Brasil en lugar de EEUU, lo que tuvo como consecuencia un mayor poder hegemónico de los socios del MERCOSUR en Sudamérica. Pero, a pesar de esto siempre se pensó en una esfera de cooperación entre los 3 países.

DATOS QUE APORTA Definición de esfera de cooperación: Entendemos por tal un mecanismo que combina elementos formales e informales para construir y mantener el orden en una región determinada mediante la acción concertada de un núcleo de países. Supone que la interdependencia, la democracia y las instituciones constriñen las arbitrariedades del poder y facilitan la cooperación entre los estados.

Definición de esfera de influencia: Es un mecanismo empleado por los estados para establecer y ejercer una posición de predominio en una región determinada limitando de facto la libertad de maniobra de los estados que la componen.

31) AUTOR Antonio Doval

FECHA 2015

TITULO Los proyectos de cooperación e integración regional en América a principios del siglo XXI

LINK Antonio Doval (2015) “Los proyectos de cooperación e integración regional en América a principios del siglo XXI” en Estudios Económicos Regionales y Sectoriales, vol. 15-1. Univesidad de Santiago de Compostela
<http://www.usc.es/economet/journals2/eers/eers15110.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Santiago de Compostela

PAIS España

PERSPECTIVA Económica- Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El continente americano se organiza básicamente en torno a cuatro grandes bloques económicos regionales: el Tratado de Libre comercio de América del Norte, La Alianza del Pacífico, el Mercado Común del Sur y la Comunidad Andina. Su papel es hoy fundamental para encauzar la cooperación regional e impulsar el desarrollo de un territorio que presenta grandes contrastes socioeconómicos entre las comunidades anglosajonas y francófonas del Norte y los espacios latinoamericanos del Sur, donde las iniciativas de integración fragmentadas y los profundos desajustes productivos locales, unido a los recelos y la preponderancia de los intereses comerciales de Estados Unidos, dificultan un proyecto único de unidad

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

económica a escala continental. En ese contexto se analizan las potencialidades de las organizaciones supranacionales más significativas y sus implicaciones geopolíticas.

Además, comenta las principales características de los tratados en vigencia dentro del continente Americano. El punto clave de todos estos tratados es lograr la integración de todos los países que forman parte del continente, pero hay muchos intereses que se contraponen. Los más importantes son los de EEUU con los países que forman parte del MERCOSUR. Otro tema para resalta es que la gran cantidad de proyectos de cooperación que hay firmados entre países de Sudamérica y América Central tienen los mismos fines o son muy similares.

HIPOTESIS Las dificultades económicas actuales y la creciente competitividad internacional entre regiones en un marco global interdependiente cada vez más agresivo, está forzando a los Estados nacionales a establecer vínculos de colaboración entre países próximos, tratando de alcanzar una cooperación que beneficie económicamente a sus territorios, conformando así áreas geográficas funcionales. Esto explica la proliferación de asociaciones y de acuerdos de cooperación bilateral y multilateral que en los últimos años se han intensificado también en el continente americano para impulsar iniciativas socioeconómicas y áreas de libre comercio

CONCLUSION Según el autor el proceso de integración en America se puede diferenciar de dos formas. Por un lado esta la visión estadounidense de un tratado de libre comercio al estilo TLCAN, y por el otro esta la visión más sudamericana que tiene como objetivo la integración de todos los países de manera más igualitaria y no de la forma que lo piensa EEUU relacionando una asociación de países bajo el modelo neoliberal. Además, tienen objetivos diferentes ya que mediante el modelo de tratado estadounidense se hace referencia a la competencia, incrementar las relaciones comerciales y los flujos de inversión entre los países firmantes, proteger los derechos de la propiedad intelectual y favorecer el libre comercio de ciertos productos y la cooperación empresarial a escala trilateral. En cambio cuando se habla de un tratado de integración al estilo sudamericano se ponen otro tipo de objetivos, disminuir la desigualdad, que se mantengan la cultura originaria de cada lugar, etc. O sea un modelo es tiene más que ver con la globalización (el de EEUU) y el otro pone más hincapié en lo local (sudamericano).

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Por último se puede concluir que la cantidad de proyectos de cooperación que hay firmados entre países latinoamericanos termina provocando que se superpongan objetivos, de los diferentes proyectos, y no se termine logrando llegar a la integración de las Américas.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Principales magnitudes socioeconómicas del continente americano; Clasificación de países y territorios americanos según su RNB per cápita en dólares; Panorama general de los países y territorios del continente americano, en relación a la población, IDH (Índice de Desarrollo Humano), deuda externa, %PIB de la deuda y deuda per capita; El peso demográfico y económico combinado de las principales agrupaciones comerciales regionales sobre el total del continente americano; Potencialidades socioeconómicas de la Unión de Naciones Suramericanas; Otros proyectos e iniciativas de cooperación regional implantadas en América Latina.

Luego mediante Gráficos la IED española en: el TLCAN, MERCOSUR, Comunidad Andina y la Alianza del Pacífico.

32) AUTOR Paula Gosis, Hernán Soltz y Emiliano Pagnotta

FECHA 2002

TITULO Las exportaciones argentinas y sus condiciones de acceso al mercado de Estados Unidos

LINK Paula Gosis, Hernán Soltz y Emiliano Pagnotta (2002) “Las exportaciones argentinas y sus condiciones de acceso al mercado de Estados Unidos” en Las relaciones comerciales Argentina-Estados Unidos en el marco de las negociaciones del ALCA. pp. 47-66. Cepal.

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4871/S024255_es.pdf?sequence=1

INSTITUCION DEL AUTOR Cepal

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto comienza comentando el porcentaje de exportaciones e importaciones desde EEUU, hace fundamental hincapié en los aranceles que tiene que pagar Argentina a Estados Unidos y viceversa, luego comenta las condiciones de acceso al mercado norteamericano. En relación a los aranceles, se puede decir que lo que mayores pagan en promedio son las manufacturas intensivas en recursos naturales. La mayor parte del texto comenta mediante datos los volúmenes de exportaciones hacia el mercado estadounidense. En la última parte del texto comenta las condiciones de acceso para los siguientes productos: Mani y subproductos, carnes bovinas (frescas, enfriadas y congeladas), carne ovina, carne aviar, frutas verduras y hortalizas, productos lácteos, azúcar, tabaco, miel y por último acero plano laminado en caliente.

HIPOTESIS En comparación con otros países de América Latina las condiciones de acceso de la Argentina al mercado norteamericano muestran resultados mixtos.

CONCLUSION Se puede concluir que el flujo de exportaciones hacia EEUU son preferentemente manufacturas agrícolas. Además el arancel promedio ponderado de la Argentina es levemente superior al mundial.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Estados Unidos: Importaciones según tramos arancelarios, 2000; Estados Unidos: Importaciones agropecuarias según tramos del arancel, 2000; Estados Unidos: Ave según categorías económicas para países seleccionados, 2000; Estados Unidos: condiciones de accesos para las principales importaciones norteamericanas desde Argentina, 2000; Estados Unidos: Escalonamiento arancelario para algunos productos de interés para la argentina, 2000; Exportaciones argentinas a Estados Unidos: VCR y protección arancelaria, 2000; Exportaciones argentinas a EEUU bajo el SGP 1995-2000; EEUU: Importaciones argentinas según programas, 2000; EEUU: Investigaciones sobre AD y CVD sobre exportaciones argentinas, 1989-1999; EEUU: Cuota arancelaria del maní y subproductos; EEUU: Uso de la cuota arancelaria de maní y subproductos en base a certificados de origen emitidos por la autoridad argentina; EEUU: Distribución y utilización de la cuota arancelaria de carne bovina; EEUU: Utilización de los contingentes arancelarios de los productos lácteos sujetos a requisitos de licencia; EEUU: Utilización de la cuota argentina en quesos; EEUU: Cuota arancelaria para azúcar en bruto, periodo 2000-2001; EEUU: Utilización de cuota de azúcar; EEUU: Cuota arancelaria para el tabaco.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Mediante gráficos: EEUU: Mecanismos de administración de los contingentes arancelarios de productos lácteos.

Mediante recuadros: Acceso de carnes bovinas (frescas, enfriadas y congeladas) al mercado norteamericano. Proceso de determinación de la elegibilidad para exportar a EEUU; Lista de frutas y hortalizas admitidas en EEUU provenientes de argentina.

33) AUTOR Gustavo Svarzman

FECHA 2007

TITULO Empresas transnacionales: sus estrategias de investigación y desarrollo y el papel de Argentina y el MERCOSUR

LINK Gustavo Svarzman (2007) "Empresas transnacionales: sus estrategias de investigación y desarrollo y el papel de Argentina y el MERCOSUR" Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3540/S2007061_es.pdf?sequence=1

INSTITUCION DEL AUTOR Cepal

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El objetivo del trabajo es efectuar un análisis de las estrategias globales de algunas de las principales empresas transnacionales, en su mayoría estadounidenses, que operan en Argentina en materia de Investigación y Desarrollo-I&D, tratando de identificar sus respectivas conductas en términos de la centralización-descentralización de sus acciones y actividades en la referida materia, con especial interés en el papel que a ese respecto cabe al MERCOSUR y a Argentina. Las empresas estadounidenses que se tienen en cuenta son: IBM, Motorola, Bristol Myers Squibb, Procter & Gamble, Laboratorios Abbott, Unilever, 3M, Monsanto y Kraft Foods. En relación a estas empresas se indaga sobre sus actividades, inversiones de I&D, ubicación de sus laboratorios de innovación y por último en que ciudades de Argentina producen partes de sus actividades. Cabe señalar que en la Argentina no hay laboratorios

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de I&D salvo algunos casos en particular, pero sin mucho relevancia en el mercado internacional, más bien para desarrollo de innovaciones para el mercado interno.

HIPOTESIS Las 2000 empresas transnacionales (ETs) más importantes en términos del monto de sus inversiones en investigación y desarrollo (I&D) destinaron en 2004 alrededor de US\$ 410,000 millones a financiar acciones y actividades en dicha materia, cifra que representa un ritmo de incremento del 6,5% anual promedio durante el último quinquenio (más del doble del crecimiento de la economía mundial en el mismo período) y un 11% si se considera solamente el trienio 2002- 2004. La concentración de dichos gastos es una de las características más notables de este tipo de compañías: las 100 principales corporaciones explican nada menos que el 64% del monto antes mencionado

CONCLUSION Se puede concluir que la gran parte de las empresas estadounidenses en la argentina se instalan para realizar en su mayoría tareas productivas. Debido a que la lógica de la descentralización de las fábricas lleva a que los laboratorios de I&D se encuentren en países desarrollados y las fábricas en países en desarrollo. Aunque en los últimos años esta tendencia se está modificando y los parte de los flujos de I&D estan siendo dirigidos hacia China e India, una parte también a países europeos y en menor medida a Brasil (único país de América Latina el cual recibe parte de la I&D mundial), los flujos hacia los demás países de America Latina y en particular la Argentina son relativamente bajos, más que nada parte de la inversión se encuentra destinada al proceso productivo. Entonces se puede decir que Argentina no recibe un flujo elevado de I&D.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Gastos globales en I&D de las empresas mencionadas;

Principales laboratorios de I&D de cada una de las empresas analizadas en el trabajo.

A nivel global y considerando las principales 1000 empresas trasnacionales, los sectores de mayor relevancia en términos de la magnitud cuantitativa de las inversiones en I&D son el de computación y electrónica (25%), farmacéutica y biotecnología (21% del gasto total), automotriz (18%), tecnología (8%) y química y energía (7%).² No obstante ello, si se considera el ratio I&D/ventas, el sector software lidera el ranking con una tasa del 12,7%, seguido por las actividades vinculadas con la salud (11,2%), computación y

electrónica (7,6%), industria aeroespacial y defensa (4,1%) y automotriz (4,1%), siendo el promedio general para todos los sectores del orden del 4,2%.

A nivel de regiones y países, la concentración del gasto en I&D sigue siendo elevada, explicando EE.UU. el 44% de las inversiones en dicho concepto, Europa el 29%, Japón el 24% y el resto del mundo un 3.2%.

Una reciente encuesta realizado por la Consultora Booz Allen Hamilton entre 186 grandes compañías transnacionales de 19 países y 17 sectores de actividad, más de tres cuartos de nuevos proyectos de I&D que se pondrán en marcha durante los tres años próximos estarán localizados en China y la India.

33) AUTOR María Luisa Recalde y Ariel Barraud

FECHA 2002

TITULO La carne vacuna: Competitividad en Argentina y Canadá

LINK María Luisa Recalde y Ariel Barraud (2002) "La carne vacuna: Competitividad en Argentina y Canadá" Instituto de Economía y Finanzas. FCE. Universidad Nacional de Córdoba. http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2002/recalde_barraud.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Instituto de Economía y Finanzas. FCE. Universidad Nacional de Córdoba.

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El objetivo de este trabajo es hacer un análisis comparativo de la competitividad del sector productor de carne vacuna entre Argentina y Canadá.

La metodología adoptada es el uso de un conjunto de indicadores que permiten medir el nivel de competitividad del sector: la participación en los mercados internacionales, el coeficiente de ventaja comparativa revelada, la tasa de penetración de las importaciones y la tasa de exposición a la competencia internacional.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Para poder comprender la evolución de esos indicadores es necesario tener en cuenta una serie de atributos que se consideran como determinantes de los niveles de competitividad, entre los que se han seleccionado el contexto internacional, el comportamiento de los precios internacionales, los costos, la demanda interna y externa, la calidad y las políticas del gobierno.

En primer lugar se realiza una breve descripción de las características del sector productor de carne vacuna teniendo en cuenta las tendencias del mercado internacional, con el fin de determinar la importancia relativa de Argentina y Canadá. A partir de la consideración de diferentes conceptos de competitividad, en la segunda sección se calculan los indicadores seleccionados.

HIPOTESIS La producción de ganado bovino y su proceso de industrialización se destaca como una actividad muy importante tanto para Argentina como Canadá. Contribuye de manera significativa en el PBI, absorbe una importante cantidad de empleo, constituye una de las principales exportaciones en el caso de Argentina y viene aumentando su participación relativa en las exportaciones de Canadá.

CONCLUSION El objetivo principal de este trabajo fue analizar de manera comparativa para Argentina y Canadá un conjunto de indicadores con el fin de determinar la competitividad del sector productor de carne vacuna. Este análisis fue complementado con el estudio de un grupo de atributos que conforman el entorno en el que compiten las empresas y que contribuyen a fomentar o entorpecer la creación de ventajas competitivas y que se denominan determinantes de la competitividad. Las principales conclusiones fueron:

- La participación de Argentina en las exportaciones mundiales de carne vacuna ha ido disminuyendo en los últimos años, representando en 1999 tan sólo la mitad de lo que era en 1980 (4% - 8%). Ocupa la séptima posición luego de haber sido el cuarto o quinto exportador mundial durante los primeros años de la década del 90. En el caso de Canadá las exportaciones muestran una participación cada vez mayor en el total mundial. De representar solamente el 1% en 1980 se ha pasado a más de un 6% en 1999.
- El nivel de competitividad considerando la medición del coeficiente de ventaja comparativa revelada muestra una mejor evolución en Canadá con respecto a Argentina. Según este indicador, Argentina ha ido perdiendo competitividad tanto si se lo considera

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

para el total de las carnes como para los dos grupos más importantes (carnes frescas, enfriadas y congeladas y carnes preparadas). Canadá, si bien muestra niveles de competitividad menores a Argentina (coeficientes inferiores a uno que revelan la existencia de un desempeño por debajo del promedio de las exportaciones mundiales) manifiesta una clara tendencia a aumentar su competitividad en los rubros más importantes.

- Con respecto a la competitividad interna del sector (tasa de penetración de las importaciones), para Argentina este coeficiente no es significativo debido a la escasa magnitud de las importaciones. La situación para Canadá es totalmente diferente, ya que existe una fuerte penetración de las importaciones en el mercado interno.
- En cuanto a la exposición a la competencia internacional, en Argentina se observa un nivel muy bajo, dado que gran parte de la producción de carne está orientada al consumo interno. Según este indicador, las carnes canadienses se enfrentan a una fuerte competencia tanto en el mercado interno como en el externo. En este caso hay que considerar la presencia de un elevado comercio intraindustrial con Estados Unidos.
- Las ventajas competitivas de Argentina y Canadá se han visto severamente alteradas por la imposición de barreras arancelarias y para-arancelarias establecidas por la Unión Europea y Estados Unidos.
- La comparación de los precios internacionales indica que la competitividad de Argentina ha disminuido luego de mediados de la década del 80. Los precios de la carne bovina argentina se ubicaron por encima de los de los principales exportadores excepto Estados Unidos. No obstante, el rubro carnes preparadas muestra una competitividad consolidada al ubicarse sus precios por debajo de muchos de los competidores. Los precios de Canadá estuvieron cercanos a los mundiales para casi todo el periodo a excepción de los dos últimos años en que su aumento estaría evidenciando una disminución en el grado de competitividad. En el caso de las carnes preparadas se observa un comportamiento similar al de Argentina, siendo este el rubro que tiene mayor posibilidad de ganar mercados para ambos países.
- En el análisis de los costos de producción se observa una ventaja de Argentina con respecto a Canadá, ya que tiene la posibilidad de reducir la importancia de rubros como los costos directos, de estructura y de comercialización (que representan actualmente

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

más de un 50% del costo total) a través de por ejemplo reducciones impositivas. En Canadá estos costos representan sólo entre un 20% y un 30%, mientras que el valor del ternero, que es de alrededor del 80%, tiene menores posibilidades de ser disminuido. Debido a la dificultad de encontrar estadísticas de costos comparables para ambos países, no se pueden extraer conclusiones adicionales.

- Las características que hacen a la calidad de la carne argentina, con bajo contenido graso y de colesterol, contribuyen a la competitividad del sector, sobre todo dado el cambio que se viene observando en las preferencias de los consumidores. Sin embargo, los repetidos problemas sanitarios (fiebre aftosa), restan mercados externos y deterioran la competitividad. Canadá, por su parte, presenta también una alta calidad en sus carnes que las hacen competitivas en la mayoría de los mercados de exportación. La ausencia de enfermedades (BSE, aftosa) favorece al sector, sobre todo cuando se producen epidemias en los países competidores.

DATOS QUE APORTA En un primer momento se dan dos definiciones sobre competitividad en base a la definición que da World Competitiveness Report, la Cepal y una elaborada por los autores del texto : 1) El World Competitiveness Report, citado en Hertford y García (1999), establece un criterio bastante general sobre la competitividad de los países. Ha surgido del seguimiento realizado en 24 países de la OECD y 20 países en desarrollo a un gran número de medidas de política económica relativas a siete diferentes aspectos: a) comportamiento macroeconómico; b) grado de apertura; c) finanzas y políticas públicas; d) infraestructura; e) capacidad de gestión; f) ciencia y tecnología; g) capital humano. 2) Por otro lado, la CEPAL elabora una definición de competitividad a nivel de la firma y del país que incluye los siguientes indicadores: a) participación en el mercado interno y externo; b) productividad; c) precios y costos; d) ambiente económico (por ej. tipo de cambio, tasa de interés, nivel de educación, costo de los servicios públicos, etc); e) inversión nacional y extranjera; f) tendencias del desarrollo tecnológico; g) desarrollo de los recursos humanos. 3) el concepto que identifica a la competitividad desde el punto de vista de los resultados o desempeño del sector en el comercio internacional, y puede ser sintetizado en cualquiera de las siguientes definiciones: A)"la capacidad de un país, de una industria, de un segmento o de una cadena productiva para conquistar, mantener o incrementar su participación en los mercados internos o externos" (IICA, 1992).B)- ..."es la capacidad sostenida de conseguir y mantener lucrativamente una

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

porción del mercado" (Martin, 1991). C) "es la capacidad de producir bienes en el mercado internacional mientras se gane un nivel de beneficios sobre los recursos utilizados (humanos y físicos) al menos igual que los beneficios que se obtendrían en usos alternativos" (Working Paper 3-93). D)"una industria competitiva es aquella que tiene la habilidad de obtener ganancias y mantener su participación en el mercado interno e internacional". (Ash K. And Brink L.,1992).

Mediate gráficos: Producción anual de carnes en el 2000; La producción mundial de carne vacuna en los principales países; Principales exportadores de carne vacuna 1998-2000; Principales importadores de carne vacuna 1998-2000; Exportaciones (carne vacuna/total de carnes)1980-1999; Participación mundial sobre el total de las exportaciones de carne vacuna en Argentina y Canadá 1980-1999; Argentina, participación mundial por tipo de producto (Carnes frescas, enfriadas y congeladas, carnes preparadas y extractos de carne)1980-1999; Canadá, participación mundial por tipo de producto (Carnes frescas, enfriadas y congeladas, carnes preparadas y extractos de carne)1980-1999; Precios FOB carne bovina por tonelada en Argentina, Australia, Canadá, Unión Europea, Estados Unidos y Nueva Zelanda 1981-1999; Precios FOB carnes frescas, enfriadas y congeladas por tonelada en Argentina, Australia, Canadá, Unión Europea, Estados Unidos y Nueva Zelanda 1981-1999; Precios FOB carnes preparadas por tonelada en Argentina, Australia, Canadá, Unión Europea, Estados Unidos y Nueva Zelanda 1981-1999; Argentina costos de producción 1993-2001; Canadá costos de producción 1993-1999; Composición de los costos para Argentina y Canadá 1999; Consumo de carne por habitante Argentina y Canadá 1980- 1999.

Mediante tablas: El coeficiente de Ventaja Comparativa en Argentina y Canadá 1980-1999, en base a los cálculos realizados en la investigación; Tasa de penetración de las Importaciones en Argentina y Canadá 1980-1999, en base a los datos revelados en la investigación; Exposición de la competencia internacional en Argentina y Canadá 1980-1999.

34) AUTOR Jesús Cruz

FECHA 2007

TITULO El sector cárnico en América

LINK Jesús Cruz (2007) "El sector cárnico en América" en *Revista Eurocarne* num.158

julio-agosto

2007

http://www.oiporc.com/home/data/pdf/estadisticas/el_sector_carnico_en_america.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Complutense de Madrid

PAIS España

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a los volúmenes de productos ganaderos en América, principalmente en los países del TLCAN (Estados Unidos, México y Canadá) y en los países de MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay y Chile que es un país asociado). En base a estos países desarrolla un análisis de cada uno en relación a los niveles de exportación e importación de productos ganaderos, la cantidad de consumo por país. Además, aporta datos sobre la cantidad de cabezas de ganado que produce cada uno. Uno de los problemas fundamentales que plantea tiene que ver con los problemas que se le generan cuando hay brotes de enfermedades en el ganado, lo que trae como consecuencia que nos puedan insertar productos en el mercado internacional. Aporta gran cantidad de datos estadísticos.

Por último menciona los biocombustibles como un sector que le hace competencia a la ganadería, debido a que hay una tendencia a la reducir la superficie destinada a la actividad ganadera en detrimento de las plantaciones de maíz y caña de azúcar (en el caso de Brasil) para la producción de biocombustibles.

HIPOTESIS Hablar de datos sobre la producción cárnica en América es hablar de una de las zonas del mundo con mayores cifras, tanto de censos de ganado como de producción y en la exportación de carnes y productos cárnicos

CONCLUSION Podemos concluir que la actividad ganadera tiene un gran volumen en el continente Americano en general, debido a que tiene gran cantidad de tierras aptas para la crianza de ganado, además de tener tradición en este tipo de actividades. Lo cual lleva a que el continente se ubique como uno de los máximos productores de productos ganaderos ya que Argentina, Brasil, EEUU, México, Canadá, Chile, Uruguay y Paraguay son auténticas potencias agropecuarias a nivel mundial.

DATOS QUE APORTA Mediante tablas: Producción Mundial de carne por continente en el 2004.

Mediante gráficos: Exportación de especies del continente americano en 2004; Producción de carne en EEUU, diferenciada por tipo 2005; Evolución del consumo Per capita en EEUU de 1980-2005; Composición de las exportaciones cárnicas de Brasil en 2005; Evolución de la producción cárnica de Brasil 1996-2005; Evolución de las exportaciones de carne vacuna uruguaya 2000-2006; Composición de las exportaciones cárnicas paraguayas 2006; Evolución de la producción de carne en Chile 2000-2006;

35) AUTOR Alejandro Simonoff

FECHA 2008

TITULO La política argentina exterior reciente, con especial énfasis en la relación con Estados Unidos y Brasil

LINK Alejandro Simonoff (2008) "La política argentina exterior reciente, con especial énfasis en la relación con Estados Unidos y Brasil" en *Las Relaciones Internacionales de América Latina: Transitando los inicios del siglo XXI*. pp. 27-57. Universidad Nacional de La Plata.

<https://books.google.com.ar/books?hl=es&lr=&id=uAw8FBluixEC&oi=fnd&pg=PA27&dq=relaciones+comerciales+Estados+Unidos+Argentina&ots=jxpkBT3Fka&sig=2nedS67JwDjjVx08MBaSGU2QE3Q#v=onepage&q=relaciones%20comerciales%20Estados%20Unidos%20Argentina&f=true>

INSTITUCION DEL AUTOR Doctor en Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de La Plata. Profesor de Política Exterior Argentina en la Maestría de Relaciones Internacionales y coordinador del Centro de Reflexión en Política Internacional del Instituto de Relaciones Internacionales de la UNLP

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a la política exterior argentina con Estados Unidos y Brasil. Comienza con una introducción al tema. Luego caracteriza las etapas de las relaciones en tres periodos:

1) Comienzo del la relación triangular entre Argentina, Brasil y EEUU. Este periodo abarca de 1983-1999. Durante los gobiernos de Alfonsín y Menem. Durante el gobierno del primero, la relación con Estados Unidos se basaba en los valores que compartían: democracia, justicia social, derechos humanos, etc. y divergencias metodológicas por su relación con el resto del Mundo (se trataba más bien de una relación moderada). Pero en 1985, como consecuencia de la deuda externa se tuvo una relación más estrecha, la cual se caracterizaba como maduras, aunque sin dejar de confrontar y al mismo tiempo se buscaba una salida autonomista para la Argentina y América Latina. Con respecto al segundo presidente las relaciones con Estados Unidos fueron mucho más estrechas que en cualquier otro momento, se caracterizó la relación como “carnal”. La intervención de Argentina en la Guerra del Golfo fue una de las demostraciones de esto, lo cual se creía que iba a tener como consecuencia beneficios incalculables que generarían una nueva posición internacional el país. Lo cual fue errado ya que lo único que se consiguió fue la integración como Aliado de la OTAN. En cuanto a Brasil, en la época de Alfósín comienza por un tratado con Sarvey, que permitió avanzar hacia otros países en la formación del MERCOSUR, el cual tenía como objetivo la unión aduanera, la integración y el mercado común. Esta estrategia genera tensiones en la relación con EEUU, debido a la prioridad que se le había otorgado al dialogo con estos. En el gobierno de Menem las políticas exteriores estuvieron orientadas hacia Europa, gracias al alineamiento con EEUU, lo que tuvo como consecuencia que las relaciones con América Latina disminuyesen en detrimento de las regiones comentadas.

2) La afirmación del triangulo: Las políticas exteriores en los gobiernos de De La Rúa, Duhalde y Kirchner 199-2005. Durante el gobierno del primero las relaciones se hizo hincapié en dinamizar las relaciones con Brasil y el MERCOSUR, aunque el lazo con EEUU no se rompió pero pasó de ser una relación “carnal” (como en la época del menemismo) a una relación “intensa”. Esto duró un tiempo, hasta que con la designación de Cavallo se dio un paso atrás con estas relaciones y se volvió a una política alineada con EEUU. Lo que tuvo como consecuencia un debilitamiento en las relaciones con los socios de la región. En el gobierno de Duhalde, se tomó como política reforzar el

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

MERCOSUR y el ALCA. Debido a la crisis del 2001, se planteo como objetivo reforzar las relaciones en América Latina y con Brasil en particular, además de abstenerse en relación a las decisiones de EEUU con respecto a la guerra de Irak. Con respecto a EEUU, se hizo hincapié en las relaciones diplomáticas y en la cuestión financiera, con el objetivo de poder negociar con el FMI en mejores condiciones. Por último en el gobierno de Néstor Kirchner, se tomó la decisión de reforzar las relaciones con Brasil, la profundización del MERCOSUR y la relación con los países asociados, Chile y Bolivia. Con respecto a la relación con EEUU esta se declaró como multilateralizada. Otro punto que debilitó las relaciones con los estadounidenses fue la entrada de Venezuela al MERCOSUR y como se estrecharon los vínculos con este último. Además, otro punto para destacar tiene que ver con que se firmo en contra a la conformación del ALCA, cuestión que alejó más a EEUU de Argentina.

HIPOTESIS La llegada de la Democracia en 1983, significó para el país y su política exterior un cambio trascendente. La estabilidad institucional de la que empezó a gozar la Argentina le ha otorgado previsibilidad y cierta continuidad, ninguno de estos aspectos fueron los que caracterizaron al país desde 1930. Esta restauración no se comprende sin la guerra de Malvinas (1982) que no solo terminó con el poder militar en la política argentina sino que también ubicó a nuestro país en su realidad latinoamericana y del Tercer Mundo. Pero esta realidad también había cambiado, ya no sería como los ideales de la descolonización sino que tenía elementos que emergen claramente tras la crisis mundial de 1973, como el triunfo de las ideas neoconservadoras.

CONCLUSION Se puede concluir que las relaciones con Brasil y EEUU fueron variando en relación al gobierno de turno. Aunque la relación con Estados Unidos fue siempre bastante más fuerte salvó en la última etapa. Debido a que uno de los puntos principales de esta relación tenía que ver en cómo se lograba una mejor negociación para la deuda externa. Esto debido a la importancia que tiene la palabra de EEUU dentro del FMI. En cuanto a la relación con Brasil fue variando, debido a que esto dependía del vínculo con EEUU. Por lo tanto se puede decir que mientras se reforzaban las relaciones con uno se debilitaban con el otro y viceversa.

DATOS QUE APORTA Uno de los datos que aporta es como se plantaban las políticas exteriores. Por un lado están las tendencias autonomistas que privilegian la región y por otro las de inserción restringida por la potencia hegemónica. Las diferencias se

encuentran en la elección de su alianza principal. Las primeras apuntan a una alianza con países con similares valores y recursos, los segundos más bien dependentistas optan por una política de seguimiento hacia la potencia hegemónica.

Otro dato que aporta son las diferentes posturas de la Argentina en relación a la guerra del golfo y en la guerra de Afganistán.

36) AUTOR Abraham Lowenthal

FECHA 2006

TITULO De la hegemonía regional a las relaciones bilaterales complejas: Estados Unidos y América Latina a principios del siglo XXI

LINK Abraham Lowenthal (2006) "De la hegemonía regional a las relaciones bilaterales complejas: Estados Unidos y América Latina a principios del siglo XXI" en Revista *Nueva Sociedad*. Num 206. Noviembre-Diciembre 2006. Traducido por Silvina Cucchi. Universidad de Southern California. Disponible en http://nuso.org/media/articles/downloads/3395_1.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Profesor de Relaciones Internacionales en la Universidad de Southern California y presidente emérito del Pacific Council on International Policy.

PAIS Estados Unidos

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El autor hace referencia a las relaciones con los países de América Latina con Estados Unidos. Por otro lado, nunca ha sido un actor tan coherente, unitario y racional en sus relaciones con América Latina como a menudo se lo ha concebido, pero la diversidad de posiciones se ha vuelto mucho más marcada en los últimos años. Las políticas norteamericanas que afectan a América Latina y el Caribe están determinadas no solo por las relaciones de poder internacionales y los desafíos externos, sino también (y a menudo principalmente) por la interacción entre las influencias de diferentes regiones, sectores y grupos internos: el Rust Belt y el Sun Belt; empresas (incluidos las compañías farmacéuticas, los fabricantes de computadoras, los conglomerados de entretenimiento y muchos otros) y trabajadores; productores de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

azúcar, cítricos, maníes, arroz, porotos de soja, flores, miel, tomates, uvas y otros cultivos; trabajadores agrícolas y consumidores; organizaciones de la diáspora y lobbies antiinmigración; comunidades confesionales de creencias variadas; fundaciones, think tanks y medios de comunicación; organizaciones criminales, incluidos los carteles de la droga, y la policía; así como grupos organizados para promover los derechos humanos, defender las causas de las mujeres, proteger el ambiente o preservar la salud pública.

Hoy, Microsoft y Wal-mart son, en la práctica, mucho más importantes para América Latina que los Marines estadounidenses. Importa más American Airlines que la Fuerza Aérea; CNN es mucho más influyente que la Voz de América. La compañía de seguros AIG puede ser más importante que la AID. En algunas circunstancias, Human Rights Watch es más poderosa que el Pentágono, aunque indudablemente este último ha recuperado buena parte de su relevancia luego del 11 de septiembre. La compañía financiera y calificadora de riesgo Moody's resulta a menudo más influyente que la CIA. Y el Foro Económico de Davos es, en cierta forma, más importante que la Organización de Estados Americanos (OEA). Así, el impacto de EEUU –en tanto sociedad– en Latinoamérica y el Caribe es inmenso, pero difícil de controlar o dirigir a través de políticas o acciones gubernamentales.

Con respecto a la Argentina, el autor comenta que ha tenido grandes dificultades para construir un consenso, fortalecer las instituciones, abrir toda su economía y alcanzar la previsibilidad que resulta tan importante para superar el cortoplacismo y facilitar el desarrollo sostenible. Aunque el país ha participado activamente en asuntos internacionales –y ha sido un aliado incondicional y útil de EEUU en la lucha contra el terrorismo y el tráfico de drogas y en la no proliferación de armamento nuclear–, es mucho menos importante desde el punto de vista estadounidense de lo que su pomposa designación como «aliado extraOTAN» podría sugerir. Probablemente no pueda contar con una empatía significativa o un apoyo concreto de EEUU, no importa quién gobierne en Washington. Es posible que el fracaso del gobierno de Bush en rescatar a Argentina durante su profunda crisis económica de 2001-2002 no haya sido una aberración ni una decisión personal arbitraria del presidente o de su secretario del Tesoro, sino una consecuencia previsible de la importancia marginal que el país tiene para Washington.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

HIPOTESIS En el siglo XXI, las relaciones entre EEUU y América Latina muestran cierta continuidad con la era de la presunción hegemónica, pero en su mayor parte son bastante diferentes, tanto en el contenido como en el tono

CONCLUSION Como conclusión se puede decir que las relaciones de Estados Unidos con América Latina han disminuido a diferencia de décadas anteriores. EEUU está enfocado en otras regiones como Asia y Europa, aunque sigue siendo el país hegemónico a nivel mundial. Con respecto a la Argentina se puede concluir que EEUU no le da mucha importancia a la relación, debido a que su agenda internacional se encuentra ocupada con otras cuestiones.

DATOS QUE APORTA Cinco dimensiones , aunque relacionadas que muestran la diferencia entre los países de América Latina: a) la naturaleza y la interdependencia económica y demográfica con EEUU; b) el grado en que los países han comprometido sus economías en la competencia internacional y las formas en que se relacionan con la economía mundial; c) la fortaleza relativa de sus instituciones, tanto estatales como no estatales; d) el grado de penetración de las normas y prácticas democráticas, y e) los desafíos que plantea la integración de las poblaciones indígenas.

37) AUTOR María Cristina Penido de Freitas y Daniela Magalhães Prates

FECHA 2000

TITULO La experiencia de la apertura financiera en Argentina, Brasil y México

LINK Maria Cristina Penido de Freitas y Daniela Magalhães Prates (2000) “La experiencia de la apertura financiera en Argentina, Brasil y México” en *Revista Cepal*. num. 70. Abril 2000.

INSTITUCION DEL AUTOR Doctora en Economía por la Universidad de París XIII e investigadora de la Fundación de Desarrollo Administrativo de la Universidad de São Paulo. Disponible en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12199/070053069_es.pdf?sequence=1

PAIS Brasil

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Este artículo pretende analizar los efectos de la globalización sobre los sistemas financieros de Argentina, Brasil y México, países que recibieron la mayor parte de la inversión extranjera en la región en el decenio de 1990. Esos capitales estaban formados en su mayor parte por flujos de cartera y por adquisición de acciones de los sistemas financieros locales. El movimiento no fue homogéneo, debido a los diferentes grados de apertura y las políticas macroeconómicas adoptadas. En la Argentina, la apertura financiera fue total, encontrándose México en un punto intermedio, mientras que en Brasil subsisten ciertas restricciones a la convertibilidad en la cuenta de capital y, principalmente, para las transacciones en moneda extranjera dentro del territorio nacional. En lo que toca a las inversiones de cartera, los efectos de la apertura se concentraron en segmentos distintos y por ello tuvieron impactos diferenciados sobre los sistemas financieros. Las experiencias recientes de esos países muestran que todavía hay espacio de maniobra para las políticas económicas nacionales en el contexto de la globalización financiera, aunque sea limitada la capacidad de esas políticas para atenuar los efectos perversos de las corrientes financieras. En función de la apertura de los sistemas financieros locales, se advierte la importancia creciente de las instituciones extranjeras en los países analizados. Esa tendencia deriva de las medidas de liberalización adoptadas para hacer viable la capitalización de los sistemas bancarios, así como de las estrategias de competencia de los bancos que intentan captar nuevas fuentes de utilidades y fortalecer su posición en los mercados globalizados. El predominio de las instituciones extranjeras, aunque se traduzca en una mayor solidez patrimonial de los sistemas bancarios nacionales, puede tener un impacto macroeconómico adverso, sobre todo en México y Brasil, que todavía conservan una relativa soberanía monetaria.

Fundamentalmente se va a analizar en el texto las características y los efectos sobre los mercados financieros de Argentina, México y Brasil de las corrientes de capitales provenientes del exterior y la expansión de la inversión extranjera directa en los sistemas financieros nacionales.

HIPOTESIS En el contexto del retorno de las corrientes voluntarias de capital hacia la región, se advierte una intensificación de las inversiones extranjeras en los mercados financieros nacionales. Se trata principalmente de corrientes de cartera, es decir, de

compra de activos mobiliarios por inversionistas no residentes, y de inversión extranjera directa (IED), mediante la adquisición de acciones en las instituciones financieras locales.

CONCLUSION Se puede concluir que el impacto de las inversiones extranjeras (de cartera y directas) sobre los mercados financieros latinoamericanos se diferencia en función de los distintos grados de apertura financiera, de las características institucionales específicas de cada sistema financiero nacional, así como de las distintas opciones de gestión macroeconómica de las corrientes externas. En los tres países analizados, el perfil de las inversiones de cartera en los mercados financieros locales estuvo configurado por las distintas políticas de apertura financiera, en las que influyó, entre otros factores, la estrategia de estabilización monetaria, la cual también determinó los diferentes grados de libertad de la gestión macroeconómica en el manejo de las corrientes de capital. En la Argentina, la adopción de un plan de estabilización basado en un régimen de junta monetaria (currency board) implicó una apertura financiera total de la economía. En México y Brasil los programas antiinflacionarios no exigían la liberalización completa de la cuenta de capitales y la adopción de la convertibilidad monetaria.

DATOS QUE APORTA Definición de globalización financiera: Un proceso que supone la eliminación de la segmentación de los distintos mercados financieros locales, así como la interpenetración de los mercados monetarios y financieros nacionales y su integración con los mercados mundializados

Mediante cuadros: Argentina: Los agregados monetarios entre 1990-1997; México: Las inversiones extranjeras de cartera en el mercado financiero del país, 1991-1997; Brasil: Participación de los inversionistas extranjeros en la bolsa de valores de San Pablo, 1991-1997; Brasil y México: Los principales participantes en la internacionalización bancaria, 1995-1998; Bancos extranjeros en Argentina, Brasil y México; Argentina, Brasil y México: Evolución de la participación extranjera en los sistemas financieros nacionales; Posición de los diez mayores bancos argentinos, brasileños y mexicanos en diciembre de 1997.

38) AUTOR María Matilde Ollier

FECHA 2010

TITULO Kirchner al poder Institucional e Informal

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

LINK María Matilde Ollier (2010) “Kirchner al poder Institucional e Informal” en *Revista Temas y Debates* num. 20. pp. 39-57. Universidad de San Martín
<http://rehip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/2049/Ollier.pdf?sequence=1>

INSTITUCION DEL AUTOR profesora y secretaria de Investigación de la Universidad Nacional de San Martín

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Política

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto comenta sobre diferentes aspectos el gobierno de Néstor Kirchner, en un principio hace un comentario sobre el progresismo; luego habla de los diferentes poderes y los medios de comunicación; la sección siguiente se encarga de la dimensión social, aquí hace hincapié en los indicadores sociales, comenta los planes sociales, la PEA entre otras temáticas. En Cuanto a las relaciones internacionales la autora afirma que las facetas negativas de la política exterior han sido agudizadas por el kirchnerismo: una imagen de “país inmaduro con baja calidad institucional y poco predecible”, la búsqueda de una reinserción “que se convierte en una pasión peligrosa por que extravía el sentido de la continuidad que da madurez a un país”, “la tentación a la desmesura que se ha manifestado en exceso de discursos, planteamientos fuera de lugar, expectativas inmoderadas y acciones de política exterior” y la imposibilidad de establecer bases firmes para encauzar las relaciones con EE.UU.³⁹ y América Latina. La política regional estuvo delimitada al plano sudamericano más que al latinoamericano, con la excepción de Cuba y México. En esa dirección, se encuentra que la Argentina ha realizado aportes al mostrar moderación, al evitar mayor polarización y al contribuir a la cooperación horizontal: contribuyó a la estabilidad en Bolivia, a la distensión entre Colombia y Venezuela, al acuerdo militar entre Bogotá y Washington por el uso de parte de Estados Unidos de siete bases colombianas y a la búsqueda de una posición conjunta en Haití después del terremoto.

HIPOTESIS Los parámetros propuestos en esta publicación delimitan el concepto a partir de ciertas dimensiones: una relación equilibrada entre los tres poderes del Estado propia de la tradición republicana; la libertad de expresión reflejada en el vínculo del Poder Ejecutivo con la prensa (demanda del liberalismo); la reivindicación de las cuestiones

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

sociales propia de la izquierda reformista; y las inclinaciones del gobierno en materia de política internacional, sobre todo en América latina, que supone alianza con aquellos Estados que se proclaman próximos al ideario socialista.

CONCLUSION Se puede concluir que las medidas con respecto a la política internacional se realizaron de manera inconexa por falta de “un eje articulador”, “desprovista de estrategias” y definidas “en cuatro paredes y con un estilo ríspido y proclive a la confrontación, poco afín a los hábitos y reglas de diplomacia y subordinada en forma excesiva “a consideraciones de política interna”. Además, pese a algunos aciertos cooperativos en materia regional no ha sido diseñada en base a acuerdos internos ni parece haber logrado un rumbo estable capaz de ser seguido por futuros gobiernos

DATOS QUE APORTA Los cuatro aspectos negativos que, según Russell, han caracterizado la inserción internacional de la Argentina durante gran parte del siglo XX; se trata de la proyección de una imagen externa con más sombras que luces, la pasión por la “reinserción”, la tentación de la desmesura, y la falta de capacidad para estabilizar las relaciones con EE.UU. y América latina, en especial con Brasil. Pese a esta mirada, el autor concede al gobierno kirchnerista algunas acciones destacables en materia de política exterior: la negociación de la deuda en default, la defensa de los intereses argentinos en la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio, la apertura de nuevos mercados, la defensa y promoción de los derechos humanos, el envío de tropas argentinas a Haití para integrar la MINUSTAH, la denuncia al gobierno iraní en Naciones Unidas por falta de colaboración para el esclarecimiento del atentado a la AMIA, la concertación con otros países latinoamericanos para ayudar a paliar crisis regionales, el reciente acuerdo nuclear con Brasil y la cooperación con EE.UU. en temas tales como la “no proliferación” nuclear, el lavado de dinero y la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo”.

39) AUTOR José Ramón Cancelo, Adriana Fernández y Silvia Rodríguez

FECHA 1998

TITULO El comportamiento a largo plazo de los tipos de cambio real en el MERCOSUR

LINK José Ramón Cancelo, Adriana Fernández y Silvia Rodríguez (1998) “El comportamiento a largo plazo de los tipos de cambio real en el MERCOSUR”. Universidad

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de la República Oriental del Uruguay. <http://www.iesta.edu.uy/wp-content/uploads/2009/07/0302.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de la República Oriental del Uruguay

PAIS Uruguay

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En este trabajo se estudia en qué medida la teoría de la Paridad de Poder de Compra (PPP) proporciona una explicación satisfactoria del comportamiento conjunto de los tipos de cambio nominales y de los precios relativos para tres de los cuatro países del MERCOSUR: Argentina, Brasil y Uruguay. Para ello se analiza la evolución a largo plazo de los tipos de cambio reales bilaterales y de estos tres países con Estados Unidos, que se ha incluido en el estudio tanto por su influencia en la zona como para tener una referencia con el grupo de países más industrializados.

El trabajo se organiza como sigue: en la sección 2 se discuten las implicaciones contrastables de la PPP sobre el tipo de cambio real. En la 3 se presenta la metodología econométrica para testear la vigencia de la PPP. Los datos utilizados y el análisis empírico para toda la muestra se desarrollan en la sección 4. La sección 5 procede a un análisis por subperíodos, que revela la necesidad de trabajar con muestras largas para evitar que los cambios en la política económica distorsionen el contraste de la PPP.

HIPOTESIS En este trabajo se estudia en qué medida la teoría de la Paridad de Poder de Compra (PPP) proporciona una explicación satisfactoria del comportamiento conjunto de los tipos de cambio nominales y de los precios relativos para tres de los cuatro países del MERCOSUR: Argentina, Brasil y Uruguay. Para ello se analiza la evolución a largo plazo de los tipos de cambio reales bilaterales y de estos tres países con Estados Unidos, que se ha incluido en el estudio tanto por su influencia en la zona como para tener una referencia con el grupo de países más industrializados.

CONCLUSION En este trabajo se ha estudiado si la PPP ha actuado como una relación de equilibrio en el sector exterior de Argentina, Brasil y Uruguay. Dado el actual proceso de integración entre estos tres países (y con Paraguay) en el seno del MERCOSUR, se ha prestado especial atención a las relaciones bilaterales y se ha incluido Estados Unidos

en el análisis en parte por su influencia en la zona y en parte como representante de los países industrializados. Desde un punto de vista teórico se han precisado las implicaciones del cumplimiento de la PPP sobre el proceso generador de datos del tipo de cambio real, y en particular se ha discutido en qué medida la PPP es compatible con la presencia de determinados componentes deterministas en los modelos univariantes.

El análisis empírico mostró que la PPP es válida para Argentina y Uruguay: en ambos países precios domésticos y tipo de cambio nominal han evolucionado en el largo plazo para mantener la competitividad con Estados Unidos, sin que el análisis en términos de tipo de cambio real pueda indicar en cuál de estas dos variables -precios internos o tipos de cambio- ha recaído el peso del ajuste. Así mismo, la PPP juega un papel central en la explicación de la relación entre Argentina y Uruguay.

En Brasil, por el contrario, la relación de largo plazo entre tipo de cambio nominal y precios relativos ha estado determinada por otros factores distintos de los shocks puramente monetarios. Los contrastes estándar de raíces unitarias muestran que sólo con niveles de significación del 10% se puede rechazar la hipótesis de raíz unitaria en dos de los tres tipos de cambio real de Brasil considerados en este trabajo, mientras que los contrastes de raíces unitarias que incluyen posibles cambios estructurales son inequívocamente favorables a la hipótesis nula. Posiblemente este resultado se explique por las características específicas de la economía brasileña, y en especial el tamaño de su mercado interno que ha favorecido una política especialmente proteccionista de la industria doméstica.

Por último, el análisis por subperíodos confirma la necesidad de trabajar con muestras muy largas, ya que a que a medio plazo los efectos de determinadas políticas económicas se pueden confundir con shocks reales de largo plazo incompatibles con la PPP. Además, si a lo largo del tiempo se combinan políticas ortodoxas con medidas que impiden el normal funcionamiento de los mecanismos de ajuste en que se basa la PPP, el resultado es que las velocidades de reversión a la media son muy volátiles, lo que hace más difícil la detección de una relación estable de equilibrio entre el tipo de cambio nominal y los precios relativos.

DATOS QUE APORTA En los gráficos 1 a 6 se presentan la evolución de los logaritmos de los tipos de cambio real de Argentina, Brasil y Uruguay respecto de Estados Unidos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

(gráficos 1, 2 y 3 respectivamente), de Argentina y Brasil respecto de Uruguay (gráficos 4 y 5) y de Brasil respecto de Argentina (gráfico 6).

El Cuadro 3 recoge todos los contrastes de raíces unitarias de los tipos de cambio nominal y de los índices de precios

El Cuadro 4 presenta los contrastes de raíces unitarias para los tipos de cambio reales.

40) AUTOR Luis Osvaldo Maira Aguirre

FECHA 2008

TITULO El próximo gobiernos estadounidense y “América Latina del Sur”

LINK Luis Osvaldo Maira Aguirre (2008) “El próximo gobierno estadounidense y América Latina del Sur” en *Foreigns Affairs Latinoamérica*. Vol.8. núm.4. pp. 73-82.
<http://www.plataformademocratica.org/Publicacoes/19079.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Chile

PAIS Chile

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto tiene como eje las relaciones de Estados Unidos con Sudamérica. En vistas a las elecciones presidenciales estadounidenses del 2008. Hace un breve comentario sobre las políticas orientadas a America Latina en principios del siglo pasado y en la década del 30´, para después pasar a desarrollar lo que pasó después del 11-S. Momento en el cual cambia el eje político y militar hacia la lucha global contra el terrorismo y en el caso de “América Latina del Sur” (forma en la cual pasó a llamarse Sudamérica para el gobierno estadounidense) la lucha contra el narcotráfico puntualmente en Colombia. Por lo tanto, se dejó de prestarle atención al resto de los países de la región y además abandonó la actividad diplomática en la región.

Uno de los puntos fundamentales para resaltar es que a diferencia de décadas pasadas, no se intervino militarmente, ni se le prestó atención a los gobiernos de “Izquierda” que ganaron las elecciones en los últimos años en Sudamérica.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El impacto que tienen Estados Unidos y su gobierno ha disminuido relativamente, porque también se verifica una diversificación de los vínculos económicos y comerciales de estos países con otros actores internacionales, en particular China y las economías emergentes en la región Asia-Pacífico.

A lo anterior, hay que sumar una percepción bastante negativa del gobierno del presidente George W. Bush en la mayoría de los países sudamericanos. Con su punto más bajo en Argentina, donde sólo el 8% de la población tiene una opinión favorable del actual gobierno en Washington, la tendencia general nunca sobrepasa un 30% de apoyo de la opinión pública. Hay una percepción generalizada de la declinación de la hegemonía estadounidense y se asume una pérdida de su liderazgo, particularmente a partir de la invasión de Iraq en 2003.

Algunas tensiones se registran con los gobiernos del presidente Correa en Ecuador y Cristina Fernández en Argentina, aunque en estos últimos casos se trata de situaciones más puntuales que no incluyen un discurso antiimperialista o manifestaciones sistemáticas de críticas a la sociedad estadounidense y a sus patrones de funcionamiento. El resto de los países ha buscado y conseguido una relación normal de la que son buenos ejemplos los regímenes de Lula en Brasil, Tabaré Vázquez en Uruguay, Michelle Bachelet en Chile y Alan García en Perú. En términos comparativos, se puede sostener que ahora se percibe a Estados Unidos como un actor menos importante en esta subregión, pero también ha disminuido la retórica que impugna su comportamiento.

Las agendas de Estados Unidos hacia los países de América del Sur incluyen un enjambre de temas, son bastante cambiantes y tienden a estabilizarse en un esquema de moderación y continuismo.

En la mayoría de los países, está garantizada la buena relación, tanto con un gobierno de Obama como con uno de McCain. Brasil, por ejemplo, ya logró establecer un esquema de cooperación con Estados Unidos y un firme apoyo para su política de producción de etanol como un componente que puede resolver muchas de las complejidades energéticas de la región. Chile, luego de la suscripción del Tratado de Libre Comercio de 2004, ha acomodado una buena convivencia con el gobierno estadounidense, que se afianza con su política de diversificación de los vínculos comerciales, también muy fuertes con Europa y la región Asia-Pacífico. Uruguay tendrá que definir, en un proceso

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

internamente complejo, si avanza hacia un entendimiento en materia de libre comercio con Washington, en el supuesto de que el Frente Amplio consiga un segundo mandato, desde principios de 2010

HIPOTESIS Estados Unidos restableció la distinción entre una “América Latina del Norte” y una “América Latina del Sur”, separadas por el Canal de Panamá, sólo que esta vez el criterio se estableció en función de la distinta magnitud de los riesgos que, en el Departamento de Estado y en el Consejo de Seguridad Nacional, se cree que existen entre ambos espacios. La consecuencia es que, al igual que en los tiempos en que Estados Unidos era una importante potencia regional y sólo comenzaba a desempeñarse como un actor global —a principios del siglo xx, se recurre otra vez a la idea de un “perímetro geopolítico”, esta vez para defenderse de algunas asociaciones que considera amenazantes para el núcleo central de su seguridad interna

CONCLUSION Pero ahora las agendas bilaterales son previsibles y carecen de dramatismo. Al revés de lo que ocurría en otros tiempos, los vínculos entre el gobierno de Washington y América del Sur se dan en un escenario más diversificado y con más oportunidades para todos y, por lo mismo, con menos tensión. Y esto marcará el tono y la intensidad de la relación, sin importar si el próximo gobierno estadounidense es demócrata o republicano.

DATOS QUE APORTA A partir de 2003, la tendencia cambió, y en los 5 años siguientes se ha vivido el ciclo económico más positivo de los últimos 40 años, con tasas de crecimiento regional promedio superiores al 4.5%

Cambio significativo en los indicadores de pobreza en Sudamérica: los 221 millones de personas pobres que existían a finales de 2002 han decrecido a 194 millones en 2006; es más significativo aún que la indigencia ha caído de 99 a 71 millones de personas en el mismo lapso.

41) AUTOR Marco Aurelio Guedes de Oliveira, Daniel Guedes de Andrade y Victor Freire de Carvalho

FECHA 2006

TITULO Brasil y México: Opciones de integración

LINK Marco Aurelio Guedes de Oliveira, Daniel Guedes de Andrade y Victor Freire de Carvalho (2006) "Brasil y México: Opciones de integración" en Cuadernos sobre *Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo* vol. 1 núm. 2. pp. 63-82. diciembre 2006. Universidad Federal de Pernambuco. <http://www.plataformademocratica.org/Publicacoes/19079.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Federal de Pernambuco

PAIS Brasil

PERSPECTIVA Económica-Relaciones internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto compara las estrategias de desarrollo e integración Tanto de México como de Brasil. Una de las grandes diferencias es que Brasil apunta a integrarse con los países del MERCOSUR, otro punto para resaltar que su comercio no solo se centra en esta región, sino que Brasil ha ingresado dentro del mercado mundial exportando productos a Estados Unidos, la Unión Europea, además del MERCOSUR, estas 3 regiones son las que mayor cantidad de productos le compran; en relación a la IED se puede decir que la mayor parte de esta ingresa por parte de EEUU, Países Bajos y Alemania. En cambio México después de la firma del NAFTA sus relaciones comerciales se centraron puntualmente con Estados Unidos, además de ser el mayor inversor en el país mediante la industria maquiladora, otro gran porcentaje de flujos de IED ingresa mediante empresas Españolas. Lo que se puede resaltar es que ambos son los principales receptores de IED dentro del Latinoamérica, comparándolos mediante los datos que aporta el texto se puede decir que Brasil supera por muy poco a México como receptor de inversiones.

Las migraciones son un fenómeno que aborda el texto. Las de México se dirigen principalmente a EEUU en busco de un mejor estilo de vida. En cambio las de Brasil se distribuyen entre EEUU, Paraguay y Japón, en el primero se realizan de manera ilegal y adquieren empleos de baja calificación, en el segundo también es de forma ilegal o dependen de documentos provisionales proporcionados por las autoridades locales y principalmente realizan tareas relacionadas con la agricultura (soja y ganado ovino) y por último en Japón ingresan de manera legal siempre y cuando tengan ascendencia

japonesa con el objetivo de trabajar en fábricas para ahorrar dinero y regresar a su país posteriormente.

En los últimos 10 años, la evolución de las economías de México y Brasil tuvo un aumento significativo gracias a la integración económica con el NAFTA y el MERCOSUR, respectivamente. Pero a pesar de la evolución de las economías de ambos la desigualdad sigue siendo muy grande. El autor comenta los diferentes planes que están aplicando los gobiernos para poder luchar contra esto.

HIPOTESIS Reflexionar sobre los nuevos y viejos problemas que trajeron las vías que tanto México como Brasil tomaron y, al mismo tiempo, reafirmar la importancia y actualidad de la perspectiva comparativa para el estudio de estos países y sus opciones

CONCLUSION Se puede concluir que a pesar del desarrollo que tuvieron México y Brasil en estos últimos años, la cuestión de la desigualdad y la pobreza no se pudo solucionar por si sola o mediante la creación de empleos, sino más bien con la creación de políticas para las clases menos favorecidas.

Por otra parte también se puede concluir que México a diferencia de Brasil las inversiones y las exportaciones son principalmente para el mercado estadounidense, a diferencia de Brasil que tiene un mercado mucho más amplio el cual esta formado por países de la Unión Europea, Estados Unidos, el MERCOSUR y países de Medio Oriente, lo cual genera que tenga mayor peso en el mercado mundial que sus vecinos del hemisferio norte.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Potencialidades y capacidades de Argentina, Brasil, México y Venezuela.

Mediante Gráficos: Exportaciones brasileñas 2001-2002 con la Unión Europea, Estados Unidos, MERCOSUR, Medio Oriente y el resto del mundo; Importaciones brasileñas 2001-2002; Importaciones mexicanas en el 2001; Mayores inversores en México en el 2004 en porcentaje; Mayores inversores de México 2001-2004 en millones de dólares al año; IED en Brasil y México 1996-2004; Mayores inversores de Brasil en 2004.

En México, aún con el desarrollo económico alcanzado desde la crisis de 1994, el índice de inmigración sigue creciendo. En los últimos 3 años, el número de personas que entró

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

ilegalmente a Estados Unidos subió un 220%. En 2004, la Patrulla de la Frontera Americana detuvo a 1,16 millones de personas, y 93% de ellas eran mexicanas.

Para Brasil, los destinos de inmigración están distribuidos de manera relativamente uniforme por diversas regiones del mundo. Según un estudio realizado por la Comisión de Derechos Humanos del Congreso Nacional, en Brasilia, existen actualmente 2 millones de brasileños que viven en el exterior, lo que representa más del 1% de la población actual brasileña, equivalente a 182 millones de personas aproximadamente. Los principales destinos son Estados Unidos (con 750 mil brasileños), Paraguay (con 350 mil brasileños) y Japón (con 250 mil brasileños). Por otra parte, 225 mil brasileños viven en Portugal, Italia, Suiza y Reino Unido, y otros 500 mil viven en otros países europeos y en el resto del mundo. En total, todos estos inmigrantes enviaron a la economía de Brasil cerca de 2 mil millones de dólares, y la estimación actual coloca a estos valores en 2,6 mil millones. Estos valores reflejan la cantidad de remesas hechas oficialmente. Pero si se suman las que no se hacen de manera oficial según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se estima que el valor total de las remesas a Brasil es de 5,2 mil millones de dólares.

En la actualidad, México es la décima tercera economía mundial, con un PNB de aproximadamente 1 billón de dólares, mientras que Brasil ocupa la novena posición con un PNB de aproximadamente 1,486 billones de dólares (Banco Mundial: 2004, en línea). Si se divide ese valor por la población, tendríamos un PNB per cápita de 9.600 y 8.100 dólares, respectivamente.

En Brasil, los datos del censo demográfico de 2000, muestran que cerca de 9.500.000 familias viven con un rendimiento mensual inferior al salario mínimo. De ese total, 3.065.000 no disponen de ningún tipo de ingreso mensual. En un estimado de 51.000.000 de familias aproximadamente, 17,22% de ellas viven en condiciones de pobreza extrema, 22% están viviendo en condiciones que se puede considerar como "pobreza". El índice de desarrollo humano en Brasil es de aproximadamente 0,792, lo cual coloca a este país en la posición número 63 entre los países subdesarrollados. El Índice de Gini, que mide el nivel de distribución de ingresos dentro de los países, indica que Brasil ocupa la posición número 117, con un índice de 59,4, lo que representa una distribución más desigual que la experimentada por naciones como Uzbekistán, Ruanda, Mongolia y Etiopía.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

La gran mayoría de las políticas de combate de la pobreza existentes en Brasil incluyen programas cuya meta es ofrecer lo antes posible alternativas de desarrollo para la población más necesitada, dentro de un gran programa social conocido como “Hambre Cero”

La Secretaría de Desarrollo Social del gobierno mexicano en su página Web oficial, nos muestra los datos del 2000 y 2004, el porcentaje de personas que vivían bajo la pobreza en México disminuyó de 45,9% a 39,6%. México registra un mejor índice de desarrollo social que Brasil con un 0,814; lo cual lo coloca en la posición 53 entre los países con alto desarrollo humano.

La expectativa de vida de la población mexicana es aproximadamente 75,2 años. Sin embargo, el índice de distribución de ingresos deja al país casi al final de la lista, en la posición 107, con un Índice de Gini de aproximadamente 45.

El Programa Nacional de Desarrollo Social mexicano, realizado por la secretaría para ser puesto en práctica entre los años 2001 y 2006, establece directrices básicas para dirigir las formas de combatir la pobreza y la miseria en toda la nación, con especial atención a la integración de regiones y comunidades que fueron excluidas durante toda la historia del país

42) AUTOR Jared Carlberg y James Rude

FECHA 2004

TITULO Intercambio del comercio alimentario entre Canadá y México bajo el tratado de libre comercio.

LINK Jared Carlberg y James Rude (2004) “Intercambio del comercio alimentario entre Canadá y México bajo el tratado de libre comercio” en *Revista Mexicana de Agronegocios*. Vol.8 núm. 15. pp. 282-293. Traducido al español por el Prof. Jesús Guerrero Cabrera.

http://www.researchgate.net/profile/James_Rude/publication/237024344_Intercambio_de_Comercio_Agroalimentario_entre_Canad_y_Mxico_bajo_el_Tratado_de_Libre_Comercio/inks/0c960533479525c954000000.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Departamento de Economía Agrícola y Agronegocios. Universidad de Manitoba- Canadá.

PAIS Canadá.

PERSPECTIVA Económica-Relaciones comerciales.

PERTENENCIA Universitaria.

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Este documento muestra el panorama comercial agro-alimentario entre Canadá y México bajo el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA). Se ha presentado un análisis detallado de operaciones comerciales de los principales sectores del comercio agroalimentario, como las semillas, carnes rojas, granos, horticultura y productos elaborados en base a estos productos como las bebidas alcohólicas. Haciendo hincapié en el volumen de las exportaciones y los aranceles que se pagan. Así como también se mencionan las fuentes de información utilizadas. Es claro ver que NAFTA fue un acuerdo efectivo para la liberalización comercial entre ambas naciones.

HIPOTESIS Se ha encontrado que bajo este nuevo tratado, el intercambio en la mayoría de los sectores del comercio agro-alimentario ha crecido significativamente. Este documento nos dice que el TLC (Tratado de Libre Comercio, equivalente a NAFTA) alcanzó sus objetivos planteados para reducir barreras de intercambio entre estos dos socios comerciales.

CONCLUSION Dados los resultados expuestos aquí, se puede concluir diciendo que la liberalización del comercio bajo la influencia de NAFTA resultó de mutuo crecimiento en el tráfico de productos entre Canadá y México. A pesar de que la velocidad de acceso al mercado varía según el tipo de producto así también por las condiciones de cada país, es claro que NAFTA—quizás por si sólo pero ciertamente como parte de la estrategia de liberación comercial de México—ha jugado un rol importante en el crecimiento del comercio de productos agrícolas entre Canadá y México. A pesar de que los efectos de liberalización han variado según cada sector, estos efectos, en general, han impulsado el crecimiento bilateral de intercambio comercial.

DATOS QUE APORTA En 1995, la parte relativa de exportaciones canadienses en volumen fue de un 65%; para el 2001 está disminuyó a un 42%.

Antes de NAFTA, Canadá tenía aranceles del 7.5% en aceite de fríjol de soya y 10% en cualquier otro tipo de aceites vegetales, pero no tenía impuestos en frijoles de soya,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

canola, alimentos derivado de frijol de soya. Antes de 1994, México estableció un arancel temporal del 15% en frijol de soya americano, así como también otro arancel del 15% en alimento de frijol de soya, 10% en aceite crudo de frijol de soya, y 20% en aceite refinado de frijol de soya.

Aceite vegetal está cubierta por productores nacionales, quienes utilizan semillas importadas. Canadá ha tomado ventaja de esa demanda por semillas para aceite, triplicando el volumen de exportación de canola entre 1993 y 2002, periodo en el cual la tarifa anual de crecimiento para el total de las exportaciones canadienses de canola fue del 8%. México se ha convertido en el segundo mercado más grande en cuanto a canola.

La expansión mexicana del área de frijol de soya esta limitada tanto por limitaciones de crédito como por mezclado. Por lado de la demanda, un sector dinámico de ganado ha contribuido en el consumo de alimento proteínico. Entre 1994 y 2002, el consumo mexicano de alimento proteínico se incrementó en un 80%, y debido a la elástica demanda de aceite de semillas, el precio seguirá pasando por encima del factor de mercado de los productos derivados de este tipo de aceite.

México incrementó un arancel del 0% al 20% para carne de res fresca y 25% para carne congelada. Estos aranceles fueron eliminados con la implementación de NAFTA beneficiando a la carne de res tanto americana como canadiense. México recaudaba un arancel del 20% sobre menudencias de res, arancel que desapareció el 1 de Enero del 2003. Antes de 1994, México cobraba un arancel del 20% en la mayoría de las importaciones de carne de cerdo.

NAFTA también eliminó un impuesto del 15% sobre importaciones mexicanas de ganado vivo así como también otro impuesto del 20% en cerdos cruzado.

En la década en que NAFTA se firmó, las exportaciones de carne canadiense hacia México han crecido en un porcentaje anual del 40%, casi \$300 millones de dólares canadienses. La exportación de carne de res ha tenido el incremento más dramático – desde 1997, su exportación se ha ido incrementada, de \$4 millones a \$8 millones a \$40 millones a \$125 millones, llegando hasta \$200 millones de dólares canadienses. Sobre esa misma década, las exportaciones de carne de puerco se incrementaron de \$20 a \$40 millones. En el año 2001, más de la mitad de este comercio fue en menudencias de cerdo. Sin embargo, durante la pasada década, la participación de las exportaciones de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

carne de cerdo dentro del total de exportaciones de todas las carnes ha bajado de un 88% a un 18%.

El número cabezas de ganado en Canadá creció de 11.8 millones en 1994 a 13.3 millones en el 2003).

La obtención legal de carnes de res en los rastros oficiales de Canadá ha crecido de 24 millones de dólares en 1993 a casi 33 millones de dólares en el 2002.

En el periodo de 1993 al 2002, las exportaciones canadienses de granos de cereal crecieron en un índice anual del 19%, con una participación del trigo en un 90% de estas exportaciones.

México es el 4º mercado más grande de trigo para Canadá y el valor de las exportaciones de trigo canadiense ha crecido de \$130 millones al principio de NAFTA hasta llegar a los \$200 millones durante los tres últimos años.

En la última década, las importaciones canadienses de productos hortícolas desde México crecieron en índice del 9% anual, alcanzando un valor de importaciones por \$342 millones en el 2002.

De 1993 al 2002, las exportaciones mexicanas de tomate a Canadá crecieron en un índice anual del 12% alcanzando un monto de \$57 millones en el 2002.

En los últimos diez años, el índice anual de crecimiento de las importaciones canadienses de dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas y mangos ha sido del 13%, con incrementos de importación entre \$45-55 millones, esto en los tres últimos años. En el 2001, Canadá importó \$30.5 millones de guayabas y mangos y \$ 20.8 millones de aguacates. La participación de México en el mercado canadiense ha crecido de un 30% antes de NAFTA a un 40% al final de la década.

A pesar de que sólo el 17% de la cerveza hecha en México es exportada, México es el séptimo productor de cerveza en el mundo.

Canadá también importa café, producto que ocupa el décimo sitio en importaciones de productos mexicanos con un valor de \$13 millones en el 2002.

43) AUTOR Rafael López Vega

FECHA 2015

TITULO Pobreza y migración mexicana en Estados Unidos de América. Algunos elementos para su comprensión

LINK Rafael López Vega (2015) "Pobreza y migración mexicana en Estados Unidos de América. Algunos elementos para su comprensión" en *Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública*. Num. 187. Marzo 2015. http://www.researchgate.net/profile/Rafael_Vega3/publication/275034259_Pobreza_y_migracin_mexicana_en_Estados_Unidos_de_Amrica._Algunos_elementos_para_su_comprensin/links/55300f040cf27acb0de85271.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México.

PAIS México

PERSPECTIVA Demográfica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a como en Estados Unidos se reestructuraron las funciones del Estado en materia de bienestar social a fines del siglo XX, además hace hincapié en las condiciones de vida y económicas de distintos grupos de población en la sociedad estadounidense, resulta necesario considerar cómo intervienen factores relacionados con características sociodemográficas y laborales, como la edad, el sexo, la ubicación geográfica, la escolaridad, el dominio del idioma inglés, el tipo de ocupaciones, las horas trabajadas, la condición racial y étnica, y la disponibilidad, acceso y fortaleza de los programas de bienestar gubernamentales. Con el objetivo de ofrecer elementos cuantitativos de las condiciones de bienestar social de los connacionales que viven en EEUU, se exponen las reformas al sistema de bienestar estadounidense hacia finales del siglo XX y con base en información de la Encuesta Continua de Población (CPS, por sus siglas en inglés) se presentan estimaciones sobre ingreso y pobreza para los mexicanos que residen en Estados Unidos. Este objetivo se une al esfuerzo bienal que se lleva a cabo en México para medir la pobreza en nuestro país considerando el carácter multidimensional que ésta tiene y se aprovechan los desarrollos técnicos y resultados de investigación sobre la pobreza en dicho país, los cuales acumulan décadas de experiencia y esfuerzos por 2 acercar su medición a esquemas conceptuales que rebasan los simples contenidos crematísticos.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El enfoque gubernamental y la ideología social estadounidense que ronda sobre la pobreza, hacen de los pobres el problema y no que sea la pobreza como tal el problema. La valoración social de la pobreza se construye en una especie de falacia social: se individualizan y transforman condicionantes estructurales en relación con fallas personales, malos hábitos de trabajo y habilidades inadecuadas entre otras características, pese a que la acción estatal para instrumentar medidas de lucha contra la pobreza, se ancla en un paradigma de bienestar social, si bien puede asegurarse que dicha visión es limitada y limitativa.

HIPOTESIS En el mediano plazo, resulta indispensable profundizar en el conocimiento de las condiciones bajo las cuales se organiza la cotidianeidad de la vida de más de doce millones de mexicanos y de sus descendientes en Estados Unidos. Por ejemplo, uno de cada cuatro mexicanos por nacimiento que residen en la Unión Americana se halla en condición de pobreza de acuerdo a los propios estándares de vida estadounidense. En este punto parece conveniente considerar cómo las acciones, estrategias y programas del gobierno mexicano para atender a la población mexicana en pobreza en la Unión Americana ayudan a mejorar sus condiciones de vida.

CONCLUSION El estudio de la pobreza de los mexicanos en Estados Unidos requiere por lo menos tener en cuenta que a partir de la reforma al sistema de bienestar estadounidense de 1996, fueron transferidas varias responsabilidades en materia de asistencia pública a los gobiernos estatales, entre ellas: el diseño y ejecución de los diversos programas de ayuda monetaria a familias pobres con hijos menores de edad, de cobertura de salud, lo que podría incidir directamente en el acceso a estos beneficios, y mejorar con ello la magnitud del ingreso disponible para resolver las necesidades cotidianas y mejorar sus condiciones de vida, claro si llegase a operar ello en un contexto de cese a las deportaciones masivas y de alto a la criminalización de los migrantes.

DATOS QUE APORTA Mediante Gráficos: EEUU. Porcentaje de gastos gubernamentales en bienestar público, salud, prestaciones laborales monetarias y tasa de desempleo; Ingreso per cápita en EUA, México y países desarrollados 1970-2014; Tasa de crecimiento anual del ingreso per capita en EUA, México y países desarrollados 1970-2014; EEUU: Distribución del ingreso familiar por raza y origen hispano 1994-2014; Estados Unidos. Ingreso per capita, umbrales de ingreso de pobreza por tamaño de familia y mediana del ingreso anual por hogar de las poblaciones en pobreza por raza y

origen hispano 1960-2014; EEUU. Volumen de población pobre por raza (blancos y negros), origen hispano (hispanos) y lugar de nacimiento (hispanos nacidos en México) 1960-2013; México. Estimaciones e hipótesis de evolución futura del saldo neto migratorio internacional, 1990-2030; Estructura y composición demográfica de la población blanca no hispana estadounidense y de los emigrantes internacionales de México en el 2010.

Mediante mapa: Tasa de pobreza en Estados Unidos por condado, 2010.

44) AUTOR Margarita Camarena Luhrs y Lucio Flores Payán

FECHA 2013

TÍTULO Economía financiera, infraestructura y costos de transporte de encadenamientos de valor en circulaciones completas de los 14 corredores de transporte del TLCAN en México.

LINK Margarita Camarena Luhrs y Lucio Flores Payán (2013) "Economía financiera, infraestructura y costos de transporte de encadenamientos de valor en circulaciones completas de los 14 corredores de transporte del TLCAN en México" en INCEPTUM vol.8 núm.14. Enero-Junio 2013. pp. 133-155
<http://inceptum.umich.mx/index.php/inceptum/article/view/104/90>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Geografía Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a la forma en la cual se realizan los proyectos de infraestructura México, puntualmente sobre la construcción de las carreteras. A diferencia de cómo normalmente se cree que se dan estos proyectos, la inversión es privada y no pública. Los que se encargan de realizarla son los capitales financieros transnacionales que despliegan su propia lógica una influencia cada vez mayor sobre la economía del transporte.

También se destaca el doble control que ejercen estos capitales sobre la intervención pública tradicional en la integración económica sectorial y en el orden espacial, territorial porque, por una parte, a través del diseño de nuevos procedimientos fiscales,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

administrativos y operativos, dan cabida, fluidez y facilidades de operación a los nuevos inversionistas: incluidas las alteraciones a las leyes. Y por otra parte, por medio del control sobre las relaciones espaciales, se rediseñan rápidamente límites y fronteras económicas, se cambian los propios ejes de actividades comerciales, industriales y de servicios, al igual que los circuitos físicos de circulación de los capitales.

Además comenta la cantidad de proyectos que hay en ejecución y los puestos de trabajo que se crean gracias a estas iniciativas privadas.

HIPOTESIS Los transportes -sus vías y vehículos, normas sociales de gestión, y flujos económicos-, pasan de ser áreas de interés público predominante y monopólico, manejadas por los gobiernos, a espacios de rentabilidad financiera.

CONCLUSION Se puede concluir que en México se generó un gran cambio en la forma la cual se realizan los proyectos de infraestructura. El punto fundamental es que las carreteras ya no se construyen más por inversión del estado, sino que el capital financiero es que el realiza las inversiones en la construcción de carreteras. Además se puede decir que son un gran motor para la economía interna ya que de estas construcciones dependen muchas cadenas de valor y por lo tanto se dinamiza la economía y se crean gran número de nuevos puestos de trabajo.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Números de proyectos y financiamiento por etapas en miles de millones de pesos por sector, 2007; Inversión en infraestructura y generación de empleo.

Algunas características de los modelos de asociación financiera pública y privada para la construcción y operación de carreteras hacen posible destacar los siguientes objetivos, características de los Modelos de financiamiento adoptados y dimensiones para el 2010: Objetivos: 1) desarrollar la infraestructura de transporte nacional, 2) aumentar los montos de inversión, 3) elevar la calidad del servicio, 4) aumentar la eficiencia y productividad del servicio, 5) abrir espacios a la participación para la iniciativa privada, 6) adecuar la distribución y administración de riesgos, 7) optimizar la operación y mantenimiento de carreteras concesionadas, 8) apoyar el crecimiento de la economía nacional y su competitividad internacional. (Secretaría de Comunicaciones y Transportes, 2010: 2 a 20). Modelos de financiamiento: por medio de acuerdos de la SCT y la SHCP se establecen acuerdos que regulan tres modalidades de financiamiento y asociación pública privada

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

para construir y explotar los activos -incluyendo la desincorporación de activos carreteros de FONADIN a cambio del pago de indemnizaciones y contraprestaciones, que son: de Concesionamiento, con 17 concesiones por 1203 Km., Proyectos de Prestación de Servicios (PPS), con 7 concesiones por 605 Km.; y Aprovechamiento de Activos, que ha otorgado 2 paquetes, integrando 23 autopistas de cuota de la red FONADIN, para apoyar el desarrollo de 2,193.5 Km. de nueva infraestructura carretera. La inversión en carreteras prevista por la SHCP, para el 2012 en su Programa Nacional de Infraestructura, es de 26.49 miles de millones de dólares de un total de 233.69 miles de millones de dólares, que representan el 11.3%, y se destinarán a la construcción y modernización de 17,600 kilómetros de autopistas y caminos rurales.

45) AUTOR Jorge Witker Velázquez

FECHA 2014

TITULO El interés nacional y el TLCAN

LINK Jorge Witker Velázquez (2014) "El interés nacional y el TLCAN" en Revista *Letras jurídicas* núm. 30. Julio-Diciembre 2014. Universidad Nacional Autónoma de México <http://revistas.uv.mx/index.php/letrasjuridicas/article/view/1514/2820>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Económica- Jurídica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El presente artículo analiza el concepto de interés nacional y su impacto en la economía mexicana a veinte años de la firma del Tratado de Libre comercio de América del Norte, identificando las asimetrías ocasionadas. Se parte de la presentación de un panorama general del TLCAN y las políticas públicas económicas que lo impulsan identificando los siguientes aspectos negativos: el mito exportador, cambios en el PIB, los efectos sociales, la devastación del campo. Por último se presenta una visión sectorial del interés nacional a partir del estudio de sus efectos en tres rubros primordiales para el desarrollo económico de México: El petróleo; la soberanía alimentaria; y la innovación tecnológica y los acuerdos de equivalencia.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

HIPOTESIS Las presentes reflexiones describen y analizan aspectos que el interés nacional de México se ha visto vulnerada por las políticas oficiosas o inducidos del TLCAN.

CONCLUSION Las líneas precedentes evidencian que el TLCAN en estos 20 años ha vulnerado el interés nacional mexicano, en diversos ámbitos de la economía y sociedad.

En efecto el modelo exportador-maquilador no ha impactado a las cadenas productivas de valor y las ha desintegrado en favor de insumos y componentes de origen extranjero. Sin política industrial, el aumento de las exportaciones no se ha reflejado en nuevas industrias y empleos, pese a que el PIB exhibe un 63% integrado por el comercio exterior. Por esto, la tasa de crecimiento anual en estos 20 años ha sido solo de un 2% promedio, igual o similar a la tasa de crecimiento demográfico lo que implica que el TLCAN ha obrado en contra del interés nacional.

En el ámbito de las innovaciones tecnológicas, para el vector industrial los acuerdos de equivalencia normativa (nulificación de las normas oficiales mexicanas NOM) aplicada por la Secretaria de Economía en el contexto del capítulo octavo del TLCAN, condena al país, a una dependencia extranjera tecnológica, desalentando no solo la inversión privada en investigación y desarrollo (ID), sino a las instituciones de educación superior e institutos tecnológicos con lo cual se estimula la copia de norma y estándares extranjeros, alejados de las reales necesidades y capacidades nacionales. No aplicar ni fomentar la creación y desarrollo de productos diseñados por los emprendedores mexicanos es limitar el espíritu innovador empresarial y por ende frustrar y limitar el interés nacional al respecto. Con ello los emprendedores y los innovadores tan publicitados por el discurso oficial se vuelven letra muerta con las políticas erróneas del TLCAN

DATOS QUE APORTA Los productores de EE.UU. reciben, con la nueva Farm Bill, 70% más de apoyos. En el promedio de los años 1999/2001, los subsidios representaron en México el 23% del valor de la producción de los productores, mientras que en los EE. UU. Alcanzaron el 47% y en Canadá 26%.

- La metodología de la OCDE para estimar los apoyos a la agricultura evidencia gran inconsistencia en los apoyos a la agricultura en México. Antes del TLCAN los niveles de apoyo en Estados Unidos y Canadá fueron mucho mayores que en México, y en lo que va

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

del TLCAN, el 44% del valor de la producción agropecuaria de EE. UU. fue subsidiada y en México solamente el 19%.

- Además, los productores de Estados Unidos tienen un apoyo por hectárea de 120 dólares y los de México de 45 (OECD). Los productores de Estados Unidos tienen explotaciones promedio de 29 ha (tierra arable) frente al 1.8 ha en México (FAO, FAOSTAT). Finalmente, la productividad de un trabajador agrícola de Estados Unidos es 18 veces mayor (US\$39,000) que la de un trabajador en México (U\$2,164), según datos del Banco Mundial.

- Pero no solamente existen asimetrías en cuanto a los montos de subsidios, sino también en cuanto a su poder de impacto hacia el largo plazo y su capacidad de generar innovaciones tecnológicas en un contexto de competencia abierta. En este sentido los socios comerciales de México están favoreciendo los subsidios a través de los servicios como por ejemplo: investigación y desarrollo, universidades, infraestructura, comercialización, promoción y reservas estatales. Mientras que en México en promedio de los años 1999/2001 solamente destinó el 9% de sus subsidios a los servicios, Canadá y Estados Unidos reservaron para ello, una cuarta parte de sus recursos.

- Existen asimetrías en cuanto al aprovechamiento de los márgenes negociados del TLCAN. En la práctica, México no aprovechó los márgenes negociados: nunca se han cobrado los aranceles de las importaciones fuera de la cuota, en los casos de maíz y frijol, de tal suerte que en el caso del maíz la pérdida fiscal durante el periodo del TLCAN es de más de 3 mil millones de dólares y en el frijol de 121 millones, nada más de las importaciones desde Estados Unidos.

- Las exportaciones a México, reportadas por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) contrastan con la asignación de cupos de importación de la Secretaría de Economía de México. En el caso del maíz la asignación al 31.12.2003 fue de total asignado: 3, 773,319 toneladas o sea 2.3 millones de toneladas menos de lo que registro EE.UU. En el caso del frijol existe una diferencia de 11,602 toneladas entre las estadísticas de ambos países.

Al inicio de la década de los 90s México importaba menos de 10 mil millones de dólares en grano especialmente el maíz amarillo y otros cupos de granos complementarios a la producción nacional. A 20 años de TLCAN México importa 30 mil millones de toneladas

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

en granos siendo algunos productos paradigmáticos de la tremenda dependencia alimentaria que hoy experimenta nuestro país. Somos importadores netos de arroz, soya, trigo, frijol, por señalar algunos y en los cuales el arroz es el grano, que habiendo sido productor del 90% del consumo aparente, en la década de los 80s, hoy día, importamos el 90% quedando solo un 10% como un mudo recuerdo de una historia que lamentablemente se repite en otros sectores.

Cuatro errores conceptuales o dispráxis evidenciamos en estos unilaterales acuerdos de equivalencia:

a) Los Estados Unidos de América y Canadá no otorgan reciprocidad a las normas oficiales mexicanas ni a sus reglamentos técnicos; b) Confunden conceptualmente a los estándares que en el Derecho Estadounidense y Canadiense son convenciones de derecho privado no vinculantes a terceros ,con los reglamentos técnicos que son normativas de derecho público y, en consecuencia obligatorias, y que su inobservancia incorpora riesgos a los consumidores y usuarios de productos y servicios importados de estos países; c) Los estándares y reglamentos técnicos de estos países se aplican internamente en los respectivos territorios, de tal suerte que un daño eventual a los consumidores mexicanos no pueden ser reclamado dicho daño por esta clara limitante que la norma oficial mexicana establece como responsabilidad del importador de dichos productos; d) Finalmente y no menos importante, está el principio de no discriminación que México debe observar, pues este tratamiento de equivalencia debería extenderlo al resto de los 12 tratados de Libre Comercio que a la fecha ha suscrito.

46) AUTOR Carlos Ricardo Menéz Gámiz y Víctor Palacio Muñoz.

FECHA 2014

TITULO Pobreza y seguridad alimentaria en México y Estados Unidos: 2000-2012.

LINK Carlos Ricardo Menéz Gámiz y Victor Palacio Muñoz (2014) "Pobreza y seguridad alimentaria en México y Estados Unidos: 2000-2012 en Revista *Cimexus* vol.9. núm.1 2014.pp. 13-30. <http://www.cimexus.umich.mx/index.php/cim1/article/view/173/142>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Chihuahua.

PAIS México

PERSPECTIVA Demográfica.

PERTENENCIA Universitaria.

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA A partir de los más recientes avances teóricos y metodológicos en el abordaje y estudio del fenómeno de la pobreza, así como a la luz de las variables implicadas en la definición que ofrece la FAO sobre el concepto de seguridad alimentaria, se revisa la dimensión y alcances de la pobreza rural en México y Estados Unidos. Se realiza un análisis comparativo del concepto, abordaje e instrumentos que cada gobierno utiliza para atender y ofrecer alternativas de solución al problema de pobreza alimentaria en el ámbito rural y no urbano, encontrando que al ser la pobreza un fenómeno multidimensional, su solución debe ser integral. Los programas por los cuales el estado intenta reducir la desigualdad y ayudar a los más necesitados: el Food Stamp/Supplemental Nutrition Assistance Program Benefits (SNAP) en Estados Unidos y en México el programa Oportunidades y los Programas alimentarios incorporados a la Cruzada contra el Hambre.

HIPOTESIS El crecimiento de la población en condiciones de pobreza y limitada seguridad alimentaria en ambos países, obedece al crecimiento del mercado de las empresas multinacionales en detrimento del Estado nacional que se encuentra en una crisis económica, social y política, que le impide desempeñar satisfactoriamente los instrumentos tradicionales para mitigar los desequilibrios causados por las dinámicas del mercado global y el proceso continuo de retiro de la inversión pública en la economía. La situación de debilidad del Estado nacional para atender a la población en condiciones de pobreza es más notoria en México que en los USA debido al escaso o inadecuado desarrollo y arreglo institucional de atención a la pobreza y a la alimentación, que se refleja en una insuficiente canalización de recursos para atender debidamente el problema.

CONCLUSION El Estado nación, en la concepción del Estado Keynesiano Benefactor, enfrenta enormes dificultades para operar los instrumentos económicos necesarios para reducir de manera satisfactoria la desigualdad de la distribución del ingreso y la asimetría en la seguridad alimentaria, sea por la línea de pobreza o por el enfoque multidimensional de carencias de acceso a los alimentos.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

México mantiene un coeficiente de Gini más alto que Estados Unidos, aunque se aprecia una tendencia convergente entre ambas naciones, en donde el Gini del país vecino muestra un incremento.

Ya sea en México a través del programa Oportunidades y los Programas alimentarios incorporados a la Cruzada contra el Hambre; o en Estados Unidos, con el Food Stamp Program, los gobiernos nacionales se enfrentan a un número creciente de personas que “caen” en condiciones de vulnerabilidad económica en la que sus ingresos no son suficientes para la adquisición de alimentos, impidiéndoles elegir su vida en un acto de ejercicio de la libertad. Por último, subsiste la tarea para ambos gobiernos de producir más alimentos de manera más eficiente, es decir, con mayor productividad y menor desperdicio de recursos.

DATOS QUE APORTA Se estima que en el año 2012 había 121.6 millones de hogares en USA, de los cuales 103.9, es decir el 85.5%, tenía estatus de seguridad alimentaria, el 8.8%, es decir 10.7 millones de hogares, poseía un nivel de baja seguridad alimentaria y el 5.7%, es decir, 7 millones de hogares se encontraban en situación muy baja de seguridad alimentaria.

El programa estrella de la política social contenido en el marco de la Farm Bill, sin duda es el Food Stamp/Supplemental Nutrition Assistance Program Benefits (SNAP), que en el 2010 atendió al el 9.3% de los 114.2 millones de hogares norteamericanos. Empero, la respuesta gubernamental de ambos países ha consistido en medidas de políticas procíclicas cuya implementación incrementan y agudizan el problema, en vez de solucionarlo.

La medición y diferenciación de la pobreza en Estados Unidos se hace con base en cuatro categorías, con los siguientes criterios: Estrato I: son las unidades censales con una tasa de pobreza menor al 13.8%. El estrato II incluye a aquellos con tasas de pobreza entre 13.8% a 19.9%. El estrato III contiene los índices de pobreza de 20.0 a 39.9%, y el estrato IV los índices de pobreza de 40% o mayores.

Según Bishaw, en el periodo 2000 y 2012 la pobreza creció de un 12.2% a un 15.9%, mientras que el número de personas en tal situación pasó de 33.3 millones a 48.8 millones de personas.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En 2012 hay 17 millones 632 mil hogares en condiciones de lo que esta agencia denomina inseguridad alimentaria. Esta fuente señala que en las principales ciudades hay 5 millones 745 mil hogares, es decir el 16.9% de ese universo.

En el caso de las ciudades medias, 6 millones 401 mil de sus habitantes, es decir, el 12.7% habita en ciudades secundarias; y en zonas no metropolitanas, 3 millones 117 mil personas, es decir el 15.5% del total tiene inseguridad alimentaria.

Mediante Gráficos: Saldo de balanza comercial de México con Estados Unidos y el Mundo 1993-2010; Población rural urbana en México y USA 1980-2010; Tasa de crecimiento anual de los indicadores de la pobreza 2000-2010; Tasa media de crecimiento anual del PBI Per Cápita México-EEUU 1980-2011; PBI Per Cápita en dólares corrientes Mexico-EEUU 1980-2011; Población en situación de pobreza en USA. Miles de personas y porcentajes. Zonas metropolitanas y no metropolitanas 2005 a 2011; Tendencias de la inseguridad y muy bajo nivel de seguridad alimentaria de la población total 1995-2012; Sensibilidad de la inseguridad alimentaria ante la crisis del 2007-2009 en México y Estados Unidos; Superficie productora de cereales por habitante 1980-2010; Evolución del Coeficiente de Gini México-USA: 2000-2010; Evolución de la Pobreza de Ingreso Relativo. México-USA 2000–2010; Evolución de la brecha de ingreso entre los deciles más alto y decil de ingreso más bajo en México y Estados Unidos: 2000–2010.

Mediante cuadro: Sensibilidad de la seguridad alimentaria ante la crisis del 2007–2009 en México y Estados Unidos.

47) AUTOR Rosío Vargas Suarez

FECHA 2014

TITULO Reforma energética: De servicio público a modelo de negocios.

LINK Rosío Vargas Suárez (2014) “Reforma energética: De servicio público a modelo de negocios” en *Política y Cultura*. Núm. 43. pp. 125-145. Universidad Autónoma Metropolitana. http://148.206.107.15/biblioteca_digital/articulos/8-700-10159uzs.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma Metropolitana

PAIS México

PERSPECTIVA

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo hace referencia a la reforma energética que se aprobó a fines del 2013 por parte del Congreso y tiene como fin la privatización de los recursos energéticos, en particular el petróleo y el gas natural. Por esta reforma, la empresa Pemex y la CFE (Comisión Federal de Electricidad) dejan de ser propiedad del estado, lo cual tiene como consecuencia que se abra toda la cadena de producción a empresas privadas nacionales y extranjeras, lo cual lleva a que el estado pueda contratar cualquier empresa transnacional para realizar actividades de la industria petrolera. Por lo tanto la renta petrolera generada por estas actividades no va ingresar al Estado porque tendrá que ser compartida con las corporaciones petroleras. Debido a esto lo que va a pasar es que el Estado de concesiones a las empresas. Otro punto para destacar de esta reforma es que las corporaciones privadas y los contratistas podrán ocupar tierras bajo el concepto de “ocupación temporal”.

Debe destacarse que el concepto de servidumbre legal de los hidrocarburos quedó desbordado en las leyes secundarias, ya que en el transitorio 8 estaba limitado a las actividades de exploración y explotación. Ahora en la Ley de Hidrocarburos se sustituye el término “por industria de hidrocarburos” con la posibilidad de construir instalaciones temporales y permanentes en el campo y la ciudad, ya que se abarcaría desde las actividades de exploración hasta las de comercialización como gasolineras. Las servidumbres ponen en entredicho toda la propiedad social, privada y comunitaria. El cambio de paradigma va en el sentido de que la tierra ya no es de quien la trabaja, ahora “la tierra es de quien la perfora”. Los dueños de las tierras pasarían a ser empleados de las empresas petroleras y se les da entre un 2 y 3% de las ganancias, aunque no en todos los casos son garantizadas las ganancias de la actividad.

La RE persigue la formación de un mercado eléctrico mayorista que en lo que concierne a la CFE se basa en la estricta separación legal de este otrora organismo público descentralizado. Esto de hecho significa su desintegración vertical y horizontal con la idea de que no interfiera en la conformación del mercado y no ejerza su poder de “monopolio”.

Por último, no habrá autonomía para las dos futuras empresas productivas del Estado, ya que seguirán dependiendo del gobierno a través del Consejo de Administración, presidido

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

por la Sener y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Con todo lo anterior se garantiza el avance en el desmantelamiento del Estado mexicano.

HIPOTESIS La reforma energética (RE), la cual podría considerarse como la respuesta a las demandas de la institucionalidad y las corporaciones globales y, en particular, de las estadounidenses, cuyos Chief Executive Officer (CEO) lideran la integración energética regional. Así, a través de la globalización, de los regímenes internacionales, y de los organismos internacionales, los Estados poderosos logran modificar las formas de organización de la producción de los países al imponer el modelo de mercado como esquema productivo dominante desplazando el derecho público para privilegiar las directrices propias del privado

CONCLUSION Se puede concluir que la reforma energética, al igual que el TLCAN pugna más por los intereses estadounidenses que por los mexicanos, debido a que la privatización de las empresas más importantes del país como son Pemex y CFE va en contra de los intereses de la sociedad mexicana, ya que al quitarle estas empresas al estado se le está impidiendo al pueblo mexicano gran parte de su renta por parte de estos productos y en lugar de eso estas ganancias se las llevan las empresas energéticas transnacionales.

DATOS QUE APORTA Las leyes aprobadas conlleva grandes riesgos para el país en materia de soberanía energética, nacional y territorial pues implican: a) la extinción y extranjerización de Pemex y de la CFE; b) la gradual pérdida de la renta petrolera; c) riesgos de seguridad energética en todo el sistema energético al cambiar la racionalidad de un organismo de servicio público a una empresa basada en criterios de ganancia; d) aumentos en los precios de los combustibles; e) despojo de tierras a ejidatarios, pueblos y comunidades indígenas, así como a particulares en el campo y la ciudad por parte de empresas nacionales y corporativos extranjeros; f) un mayor deterioro ambiental y agotamiento de los recursos acuíferos con la explotación de los hidrocarburos no convencionales conocidos como lutitas por medio del proceso de fracturación hidráulica o fracking, con el cual están dadas las pautas para la privatización de otros recursos como el agua.

Hay tres tipos de contratos que se le ofrecen a las empresas petroleras: los de utilidad y de producción compartida, de licencias y los ya conocidos contratos de servicios.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

A fin de apresurar el traspaso de recursos se ejerce presión sobre Pemex y el Instituto Mexicano del Petróleo (IMP) para que cedan información estratégica a las empresas privadas, ya que con las leyes ha comprometido la obligación de Pemex y el IMP para entregar la información correspondiente a cada cuenca, campo y yacimiento a un centro de información de empresas privadas. En caso de no entregarla, las multas serán de entre 20 y 100 millones de pesos a Pemex y al Instituto Mexicano del Petróleo.

Los resultantes de las leyes secundarias son las siguientes: 1) Adelantan un año la comercialización de hidrocarburos. Las gasolinas podrán ser de las transnacionales desde 2016. Para enero de 2016 entrarán las gasolineras extranjeras y en el caso de las importaciones esto será posible en el 2017. La “liberación” de precios para las gasolinas será en el 2018 y si la comisión Federal de Competencia considera que hay condiciones, los plazos de la liberación se pueden adelantar. Este fue el logro de la presión del PAN. 2) Modificaron la ley de inversiones extranjeras, sobre todo en lo referente a transporte e infraestructura. 3) Gas natural: la propuesta es desarrollar el fracking en México (para 2020), que viene de formaciones no convencionales. Éste se explota en grandes extensiones de tierra y requiere millones de litros de agua para la fracturación. La división del territorio nacional que esto traería significaría la apropiación de grandes extensiones de territorio nacional y, en el caso de la zona de la frontera con los Estados Unidos, la posibilidad de su corrimiento hacia el Sur. 4) La refinación va a ser como cualquier actividad, sólo va a requerir un permiso. En cambio se elimina la obligación de contar con permisos para importar o exportar petroquímicos. Se podrán importar libremente ciertos precursores. 5) Todos los ductos se privatizan, se privatiza la infraestructura, los activos de Pemex. Los gasoductos pasan a formar parte del Centro Nacional de Control del Gas, un nuevo organismo descentralizado creado con la RE. Se podrán concesionar los ductos que ya existen y otorgar la construcción de otros.

El presupuesto nacional actual es de 4.5 billones de pesos (del gobierno federal), de los cuales un billón viene de Pemex, más lo que se paga por concepto de la venta diaria de combustibles.

48) AUTOR Eliseo Díaz y Jorge Eduardo Cota Mendoza

FECHA 2003

TÍTULO Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del transporte de carga.

LINK Eliseo Díaz y Jorge Eduardo Cota Mendoza (2003) "Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del transporte de carga" en Revista *Comercio Exterior*. Vol. 53. Núm. 12. Diciembre de 2003. Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte. http://mpr.aub.uni-muenchen.de/3107/1/MPRA_paper_3107.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo comenta la cuestión del transporte de carga en el TLCAN, haciendo hincapié en los gastos, reglamentaciones, ganancias, formas de organización y tipos de transporte que traspasan la frontera de EEUU con México. Como punto fundamental para remarcar se puede decir que los transportes que van desde México hacia la frontera con su vecino del norte tienen dificultades para traspasarla, debido a las condiciones que se le imponen del otro lado de la frontera hace más difícil su ingreso a EEUU. Esto trae como consecuencia que las empresas de transporte del otro lado de la frontera tengan mayores ganancias; porque al no poder traspasar la frontera, los camiones mexicanos, las cargas deben seguir viaje con empresas estadounidenses. Por lo tanto estas multiplican sus ganancias porque no solo llevan productos hacia México sino que los productos mexicanos que llegan a la frontera son transportados por ellos mismos luego. Además justifica el aumento del comercio entre estos dos países por la firma del TLCAN.

HIPOTESIS Un aspecto de la integración comercial entre México y Estados Unidos que figura entre los problemas pendientes se relaciona con la agenda de temas comerciales planteada en el capítulo XII del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Dicho capítulo se refiere al comercio transfronterizo de servicios, uno de cuyos puntos más importantes es el transporte de carga.

CONCLUSION Se puede concluir que a pesar de que el TLCAN tiene como objetivo romper los límites geográficos entre los países firmantes, no cumple con este objetivo, debido a que en la cuestión del transporte se ponen restricciones para las empresas de

transporte mexicano, debido a la desconfianza que hay hacia México por la cuestión de la migraciones y el cierre de fronteras luego del 11-S. Por último se puede concluir que esta problemática fue el resultado de la firma del TLCAN ya que al aumentar el comercio de manufacturas de México con EUA creció el volumen de los productos que deben traspasar la frontera.

Por último de acuerdo con la General Accounting Office del gobierno de Estados Unidos, las principales limitaciones regulatorias que afectan el acceso de camiones mexicanos a regiones más alejadas de la zona comercial de Estados Unidos son las siguientes: • la falta de relaciones comerciales más allá de esa zona que permita a los conductores de camiones regresar a México con carga; • los altos precios de los seguros; • el congestionamiento de camiones y retrasos en el cruce fronterizo debido a las regulaciones aduaneras, lo cual hace que los servicios de carga sean menos lucrativos, y • las elevadas cuotas para el registro.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: México, características generales de la infraestructura de carga, 1990 y 2000; México, unidades vehiculares de carga y toneladas transportadas 1991-2000; México: Valor de las importaciones de EEUU por camiones de carga, 1993-2002; México: Valor de las mercancías exportadas por EEUU por camiones de carga, 1993-2002.

Una cronología de los conflictos relacionados con la problemática del autotransporte, que se originaron desde hace casi dos decenios.

49) AUTOR Ernesto Carmona

FECHA 2009

TITULO Retos y oportunidades para el transporte transfronterizo México-EEUU

LINK Ernesto Carmona (2009) "Retos y oportunidades para el transporte transfronterizo México-Estados Unidos" Revista *Norteamérica*. Vol. 4. Núm.2. julio-diciembre 2009. pp. 181-194. <http://www.scielo.org.mx/pdf/namerica/v4n2/v4n2a8.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Maestría en Estudios México–Estados Unidos de la FES–Acatlán, en proceso de titulación. Actualmente es asistente de investigación en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte.

PAIS México

PERSPECTIVA Economía Política.

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El transporte terrestre es el modo de movilidad fundamental en las relaciones de México, Estados Unidos y Canadá luego de la firma del TLCAN. La relación que lleva esto es que por la firma del tratado se incrementaron los intercambios comerciales entre los tres socios. Lo que tuvo como consecuencia que haya un mayor flujo de camiones y debido al volumen en el intercambio de mercancías.

Además, explica como es el proceso de un autotransporte que parte de México con rumbo hacia Estados Unidos el cual se realiza de la siguiente manera. Los camiones llegan a la frontera, desenganchan la plataforma o el remolque, según sea el caso. Luego un camión con permiso para cruzarla frontera, llamado transfer, engancha la caja o remolque cruza la frontera y vuelve a desenganchar. Del otro lado de la frontera un camión espera, engancha el remolque y se interna en territorio estadounidense. Este exceso de maniobras implica mayor tiempo y costo. ¹ Como alternativa, algunas empresas de autotransportistas han optado por crear alianzas o filiales en el país vecino.

Hasta antes de 1982, los autotransportistas mexicanos tenían acceso a tramitar un permiso de circulación por Estados Unidos con autorización de la extinta Comisión Interestatal de Comercio (ICC, por sus siglas en inglés) (Mendoza Cota, 2003). En ese mismo año, el Congreso expidió la Ley de Reforma de la Regulación de Transporte, que imponía una moratoria de dos años para otorgar nuevos permisos debido a que México y Canadá no permitían la entrada de camiones estadounidenses a su territorio. Luego con la firma del TLCAN esto se solucionó.

Durante estos años que se ha incumplido el TLCAN en materia de transporte, los grupos interesados en la libre circulación han fomentado mecanismos para proponer una integración de quienes estén interesados. Ha sido así como surgen los corredores de transporte conducidos por organizaciones que impulsan estrategias de coordinación y eficiencia entre los actores involucrados en la prestación y uso del servicio. Como consecuencia de esta integración se crearon los corredores del Canamex y el Nasco.

HIPOTESIS El presente artículo plantea que existen nuevos retos que el contexto impone a la integración del sector transporte, pero también oportunidades que surgen al margen de los gobiernos federales

CONCLUSION Podemos concluir que lograr la integración de los países del TLCAN mediante el transporte terrestre es una dura batalla entre intereses políticos y económicos de cada uno de los sectores que forman parte de este conflicto que atenta contra la integración de la región. Por lo tanto no se puede hablar de la libre circulación dentro del tratado, ya que cruzar la frontera de México hacia Estados Unidos no es una simple tarea, debido a los costos económicos y al tiempo que se pierde en realizar el traspaso del remolque.

DATOS QUE APORTA El 12 de junio de 1998, representantes de los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México firmaron en Montreal, Canadá, el Plan Inicial a Cinco Años para Incrementar la Cooperación en el Campo de las Tecnologías de Transporte en Norteamérica

La Coalición del Súper Corredor de América del Norte (Nasco, por sus siglas en inglés) ha tenido importantes logros. En 2006, firmó un Memorándum de Entendimiento con el Congreso de la Unión de México mediante el cual se comprometían a compartir información y apoyar en el diseño de legislación en materia de logística y transporte. De igual forma, Nasco es miembro del Consejo Interinstitucional que asesora a la SCT en el Estudio Estratégico Nacional de Corredores, donde se proponía una serie de inversiones en infraestructura y diseño de corredores a través de México. También es miembro del Consejo Asesor de la Secretaría de Economía de México en específico del departamento de Estudios Logísticos Nacionales. De esta forma, las visiones que se forman al interior de la organización se traducen en medidas concretas para la mejora del transporte en México, lo que parece cooperación efectiva. Nasco abarca desde los puertos mexicanos de Lázaro Cárdenas, Michoacán y Manzanillo, Colima, hasta Winnipeg en Canadá, atravesando la parte central de Estados Unidos. Al interior de este último, conecta la región de Texas con el importante centro automotriz de Chicago y llega hasta la parte central de México, donde se encuentran importantes centros de producción automotriz como San Luis Potosí.

Mediante un cuadro nos muestra el comercio exterior entre EEUU y sus socios del TLCAN de 1990-2007.

Mediante un gráfico el intercambio comercial entre México y EEUU por modo de transporte entre 1990-2007.

50) AUTOR Jacqueline Adamczewski

FECHA 2007

TITULO Seguridad Energética de América del Norte: una cuestión de formación de identidad colectiva.

LINK Jacqueline Adamczewski (2007) "Seguridad Energética de América del Norte: una cuestión de formación de identidad colectiva" en *Economía informa* núm. 347. Julio-Agosto 2007. Traducción de Angel de la Vega Navarro. Universidad de Montreal. <http://132.248.45.5/publicaciones/econinforma/pdfs/347/07JacquelineAdamczewski.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Montreal.

PAIS Canadá

PERSPECTIVA Política económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo trata sobre la seguridad energética y como esta no está garantizada por la firma del TLCAN, debido a que beneficia los intereses de los inversionistas privados sobre la intervención gubernamental en la economía contribuyendo a una identificación política baja entre los estados miembros. Por esta razón se genera una desconfianza entre los miembros del tratado que tiene como resultado que no se pueda implementar una política sobre seguridad energética que integré a los países que forman parte del tratado. Además, la seguridad energética se ve como una cuestión que tiene que ver con el Estado-Nación y no como una cuestión regional.

Luego aporta datos sobre los consumos, la producción y las importaciones de petróleo de Estados Unidos, México y Canadá. Además hace hincapié en los desarrollos tecnológicos que tiene cada uno de los socios del tratado. Uno de los puntos que resalta es que por

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

parte de México el desarrollo es menor debido a que la empresa es estatal y esta no tiene tantos avances como las empresas privadas.

Otra de las cuestiones que hace referencia a las características de las reservas energéticas de Canadá y México.

HIPOTESIS La dinámica de las interacciones políticas y económicas de los estados miembros bajo el TLCAN perjudica el proceso de unificación regional del mercado energético

CONCLUSION Como conclusión se puede decir que a pesar de la integración económica causada por el TLCAN, la seguridad energética no está garantizada debido a que esta problemática no se aborda desde una perspectiva regional, sino que se aborda desde cada Estado-Nación que forma parte del tratado. Por lo tanto es muy posible que se interpongan los intereses de cada uno en el momento de buscar la seguridad energética.

DATOS QUE APORTA En un lapso de seis años, los precios internacionales del petróleo se incrementaron de US \$20.95 el barril en diciembre de 2000 a US \$55.95 en diciembre 2006.

El consumo energético regional de Norte América crecerá en 50% entre el año 2000 y 2025.

En la actualidad, Estados Unidos importa 40% de su abastecimiento de petróleo de Canadá, México, Arabia Saudita y Venezuela.

“Estados Unidos representa casi la cuarta parte del consumo energético mundial y 29% del de América del Norte en su conjunto.

El consumo energético de todos los estados miembros en 2002 fue de 117 cuatrillones¹⁹ de BTUs, mientras que el consumo de Estados Unidos representó 83.7% de ese total, Canadá 11.1% y México 5.9%.

América del Norte consume “18% más energía de la que produce”.

Estados Unidos es un demandante de seguridad energética ya que consume más de 20 mil millones al día, mientras las reservas probadas de petróleo declinaron hasta un poco más de 21 GB²³ hacia finales de 2004, 46% de declinación desde los 39 GB en 1970.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

0. Estados Unidos importa más de 50% del petróleo y gas del país de fuentes extranjeras. Se estima que Estados Unidos utilizó 99 320 trillones de BTU de energía hacia el año 2000, cifra que representa 24.9% del consumo energético mundial.

En 1960, Estados Unidos importaba solamente 1 185 000 barriles diarios de energía de fuentes extranjeras, mientras que en 2001 las importaciones subieron a 11 619 000 barriles diarios.²⁷ En la actualidad Estados Unidos importa más de 52% del petróleo que consume de países de la OPEP y de países no-OPEP. Hacia 2020, según proyecciones, las importaciones de petróleo de Estados Unidos de fuentes extranjeras serán superiores a 64% de su consumo.

Se proyecta que el consumo energético en Estados Unidos aumente en 32% de ahora al 2020.

Según estimaciones la volatilidad de los precios internacionales de la energía le ha costado a la economía de Estados Unidos alrededor de \$7 trillones.

Aproximadamente 97% de toda la energía de Canadá es exportada a Estados Unidos.

Se proyecta que las exportaciones de gas natural a Estados Unidos crezcan hasta 4.6-5 trillones de pies cúbicos hacia 2012-2018; se supone que a partir de esa fecha la producción comercial declinará hasta 3.3-4.5 trillones de pies cúbicos.

51) AUTOR Margarita Camarena Luhrs

FECHA 2014

TITULO Transporte terrestre, un tema regional estratégico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

LINK Margarita Camarena Luhrs (2014) "Transporte terrestre, un tema regional estratégico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" en Revista *Norteamérica* núm.2, año 9, Julio-Diciembre 2014. pp. 205-224. Universidad Nacional Autónoma de México. <http://www.revistascisan.unam.mx/Norteamerica/pdfs/n18/NAM009002010.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México.

PAIS México

PERSPECTIVA Geografía Económica

PERTENENCIA Universitaria.

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA A veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (tlan), el cumplimiento y los pendientes del Capítulo xx sobre transporte siguen siendo tema de interés estratégico para sostener el aumento del comercio, cuidar la seguridad nacional, especialmente de Estados Unidos, e impulsar la integración regional con ventajas comunes para los tres países. Si para los tres socios han aumentado los flujos de comercio, para México es evidente que la construcción de cien proyectos de infraestructura de transporte para hacerlos posibles ha dejado de lado problemas de integración regional previos y han surgido nuevas desigualdades con los intentos fallidos de alcanzar la libertad de tránsito del Tratado. Además, se puede agregar que los países del Sudeste Asiático utilizan los puertos de México para despachar sus mercancías, porque disminuyen costos de transporte.

HIPOTESIS En este artículo se constata que tanto el aumento del comercio y del transporte internacional como los efectos de este crecimiento no fueron contemplados o son distintos de los previstos. Según el Capítulo xx del tlan, desde 1995 se debió realizar un transporte transfronterizo sin restricciones, pero hasta ahora esto sigue siendo un tema estratégico pendiente que ha dado lugar a numerosas controversias por los incumplimientos del tratado, así como a lentos avances en los acuerdos parciales, entre los que destacan los de 2011, para la apertura plena y permanente del transporte, pues hasta el momento sólo se permite el libre tráfico internacional de contenedores.

CONCLUSION Se puede concluir que a pesar de la integración económica la integración de los flujos de transportes no se ha llevado a cabo, debido a las limitaciones que se pone a los transportes mexicanos para traspasar la frontera estadounidense. Pero como punto fundamental se puede remarcar que a pesar de esto los productos provenientes de sudeste asiático son depositados en los puertos mexicanos debido a que los costos en logística y distribución son menores que en EEUU y Canadá, por lo tanto a pesar de la limitación que se pone al traspaso de las fronteras el transporte mexicano es fundamental para el intercambio de mercancías dentro de la zona de libre comercio.

DATOS QUE APORTA De 2006 a 2010, aumenta el comercio exterior de Estados Unidos y Canadá con México, el resto de los intercambios de importaciones y exportaciones entre los países de Norteamérica disminuye. No obstante la gravedad de la crisis iniciada en

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

2007, la masa de dinero en movimiento permanece casi igual, pues en 2006, el comercio exterior de Norteamérica sumó 1 794 307 millones de dólares y en el 2010, alcanzó 1 786 417 millones de dólares estadounidenses a precios constantes.

Con base en datos de la agencia North American Transportation Statistics (nats) y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (inegi), la población de Norteamérica en 2010 era de 455.7 millones, distribuida de la siguiente manera: México, 112.3 millones; Estados Unidos, 309.3 millones y Canadá, 34.1 millones de personas. Puede tomarse en cuenta que el ritmo de crecimiento de esta población creció en promedio 27.7 por ciento de 1990 a 2010, pero esta tendencia, que disminuye el ritmo de aumento de la población de 2000 a 2010.

En contraste, el pib de los tres países aumenta entre el 2000 y hasta el 2007. Se duplica de 2000 a 2008 en Canadá y en Estados Unidos y México crece entre el 40 y el 50 por ciento. Esto demuestra que la economía crece más rápido que la población, lo cual pronosticaría una tendencia de bonanza y mejora de la calidad de vida, pero este mayor ritmo del crecimiento de la producción –y con ella de los excedentes– se traduce, por el contrario, en la segunda crisis mundial más grave de la historia mundial.

Es paradójico el crecimiento del pib del transporte de los tres países, el cual es muy superior al promedio general de cada una de estas economías. En 2008 el pib del transporte de México fue de 69.6 mil millones de dólares, el de Estados Unidos, casi seis veces mayor al alcanzar 41.6 mil millones de dólares y el de Canadá, de 61.8 mil millones, pero en relación con un pib general de la economía, superior al de México en una tercera parte, según datos a precios corrientes de 2008.

La crisis financiera mundial, que se expresa singularmente en Norteamérica desde el 2008, pueda deberse a mayores excedentes obtenidos. Si se contempla la tendencia al aumento del tráfico en América del Norte, el gran aumento de 1990 al 2000, del 30 al 40 por ciento, reduce su ritmo de crecimiento con el estallido de la crisis, siete años después sólo crece un 8 por ciento, pero la intensidad de los intercambios pudieran ser un poco mayores, si se contemplan los aumentos de toneladas desplazadas por kilómetro en Norteamérica, las cuales pasaron de 10 063.4 en 1990 a 13 829.8 en 2000, y con una disminución en la tendencia al alcanzar 14 693.6 toneladas/kilómetros en 2007. Este indicador de rendimientos y competitividad del transporte ubicó a México en el 2007 en un

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

lugar veinticuatro veces menor que el de Estados Unidos, con 274.7 toneladas/kilómetro frente a las 6 693.9 toneladas /kiló- metro realizadas por Estados Unidos.

Canadá y México, con 1 457 900 y 366 096 kilómetros de carreteras, respectivamente, tienen una red de carreteras menor a la tercera parte de la de Estados Unidos, que alcanzó en 2008 6 531 276 kilómetros.

Hay que observar la infraestructura carretera, la cual es indicativa de las capacidades de comercio, junto con los movimientos de los 306 002 680 vehículos de transporte carretero que las usan, según datos de 2008. De esta flota vehicular que transita en 2008, en las carreteras de México están registrados 29 287 903 vehículos, en Estados Unidos, 255 917 664 y en Canadá, 20 797 113.

A partir de la firma del tlcán, el intercambio comercial trilateral se intensificó, significando para México más de trescientos billones de dólares en la actualidad, hasta que Estados Unidos alcanzó en 2010 un volumen de exportaciones de alrededor de 176 537 millones de dólares, 10.3 por ciento y tercer lugar en origen de las importaciones del país vecino. Las importaciones de México de Estados Unidos, en 2010, fueron de 128 998 millones de dólares, el 11.7 por ciento de las exportaciones totales de mercancías, pero el segundo lugar de destino comercial de Estados Unidos. El 70 por ciento de este intercambio comercial se efectúa por medio del autotransporte; el 8.4 por los ferrocarriles, mientras que el 16.4 por vía marítima y el 3.9 restante por otros medios de transporte. Además, puede tomarse en cuenta que el 98 por ciento de los movimientos de pasajeros se realizan por vía terrestre. “En 2008, cruzaron la frontera hacia EUA cerca de 203 millones de pasajeros, 4.9 millones de camiones de carga y cerca de 79 millones de vehículos”.

52) AUTOR Alejandro Faya Rodríguez

FECHA 2010

TÍTULO Inversión extranjera en paquetería, mensajería y transporte de carga: ¿resistencia o estado de derecho?

LINK Alejandro Faya Rodríguez (2010) Inversión extranjera en paquetería, mensajería y transporte de carga: ¿resistencia o estado de derecho? Disponible en http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1028&context=alejandro_faya_rodriguez

INSTITUCION DEL AUTOR Abogado, Maestro en Derecho (Oxford) y Maestro en Políticas Públicas (FLACSO). Profesor de Derecho en la Maestría de Derecho de los Negocios Internacionales de la UIA y en la División de Estudios de Posgrado de Derecho de la UNAM. Consultor de Naciones Unidas

PAIS México

PERSPECTIVA Jurídica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia al andamiaje jurídico que establece las diferentes leyes sobre el transporte. La participación de la inversión extranjera en la paquetería y mensajería, así como en el transporte de carga, ha enfrentado una serie de añejos problemas de carácter regulatorio y político. En el primer caso, a pesar de ser un sector abierto, la ausencia de un Reglamento (entre otros) ha servido como excusa para impedir o dificultar el tránsito de bienes por caminos federales. En el segundo caso, si bien el transporte de carga doméstica es por ley un sector reservado a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, existen modalidades previstas en tratados (i.e. carga internacional y transporte transfronterizo), que han sido abiertas jurídica pero no materialmente. El presente documento explica los principales elementos alrededor de esta problemática.

HIPOTESIS Tanto por una cuestión de política pública que abonaría al entorno competitivo pero sobre todo de Estado de Derecho, la paquetería, mensajería y transporte deben operar conforme el régimen previsto en la ley y tratados aplicables, lo que incluye la obligación del Ejecutivo de emitir un Reglamento de Paquetería y Mensajería y de la autoridad administrativa competente de emitir permisos de transporte de carga, así como de paquetería y mensajería, de forma consistente con el régimen jurídico doméstico e internacional.

CONCLUSION El sector de transporte es, en cualquier parte del mundo, excesivamente territorial y sujeto al control y presiones de fuertes grupos de interés. Estados Unidos y México, por igual, son buenos ejemplos de ello. El debate público del Anteproyecto y las opiniones dirigidas a la COFEMER son sólo una pequeña muestra documental. Pero antes que consideraciones de ese tipo, deben prevalecer el Estado de Derecho y el interés general. La SCT debe permitir sin tapujos el transporte de carga internacional

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

dentro de México a los inversionistas que tengan ese derecho conforme los tratados aplicables (y, en su caso, conforme la ley). El cabotaje de carga doméstica, efectivamente, sigue siendo un sector reservado a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, aunque en algún momento tendrá que analizarse la racionalidad económica de tal restricción. En concreto, se requiere: • Que la SCT defina el Anteproyecto final de Reglamento de Paquetería y Mensajería que presentará a consideración del Presidente, • Que el Presidente emita el Reglamento, como acto de autoridad y no instrumento negociado y avalado por todos los grupos de interés, • Que el Reglamento no tenga restricciones injustificadas, ofrezca certeza y permita operar al sector de paquetería y mensajería según la práctica internacional, • Que, ante la falta de Reglamento, la SCT emita permisos de paquetería y mensajería en base a sus atribuciones legales, y • Que la SCT emita permisos de carga internacional entre puntos del territorio de México conforme los tratados aplicables y, en su caso, la interpretación que se haga de la LIE.

DATOS QUE APORTA La Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal (LCPAF) define el servicio de autotransporte federal de carga como “el porte de mercancías que se presta a terceros en caminos de jurisdicción federal”.ⁱ Por su parte, la misma ley define la paquetería y mensajería como “el porte de paquetes debidamente envueltos y rotulados o con embalaje que permita su traslado y que se presta a terceros en caminos de jurisdicción federal”.

Para el caso de la paquetería y mensajería, la ley establece que la prestación del servicio “estará sujeto a las condiciones que establezca el Reglamento respectivo.”

Los paqueteros y mensajeros tienen tres alternativas para realizar el traslado de bienes en caminos federales: 1) subcontratar a terceros (lo que normalmente incluiría el transporte aéreo o el autotransporte de carga o pasajeros); 2) ampararse en una aÑeja Circular de 1990 que autoriza a los propietarios de los vehículos destinados al transporte de carga, cuya capacidad de carga útil no exceda las cuatro toneladas, a circular por los caminos de jurisdicción federal o 3) utilizar “testaferros” y constituir sociedades elegibles para permisos de transporte nacional de carga a través de las cuales realizarían sus actividades.

53) AUTOR Acción Internacional por los Recursos Genéticos

FECHA 2003

TITULO Una introducción al ALCA. Las Negociaciones por un tratado de libre comercio en las Américas y las muchas razones para oponerse a él.

LINK Acción Internacional por los Recursos Genéticos (2003) “Una introducción al ALCA. Las negociaciones por un tratado de libre comercio en las Américas y las muchas razones para oponerse a él”. <https://www.grain.org/es/article/entries/97-una-introduccion-al-alca-las-negociaciones-por-un-tratado-de-libre-comercio-en-las-americas>

INSTITUCION DEL AUTOR GRAIN (Acción Internacional por los Recursos Genéticos)

PAIS Argentina

PERSPECTIVA

PERTENENCIA Informativa

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo hace referencia a las modificaciones que se llevarían acabo en America Latina en caso de aprobarse el ALCA (Área de libre comercio de las Américas) en relación a la economía. Comenta los aspectos generales, como se lleva cabo la negociación de su entrada en vigencia, cual es el marco ideológico, el contexto político, explica los objetivos generales, una de las consecuencias más importantes sería la privatización de todas las actividades económicas, la cuestión de la propiedad intelectual, hace referencia puntual a la agricultura y como la vigencia del tratado de libre comercio influiría sobre los campesinos y los pueblos originarios los cuales quedarían totalmente desprotegidos. Además comenta lo que pasaría con la privatización de los recursos naturales y la biodiversidad. Por último hace un comentario de que se puede luchar en contra de este tratado y lograr que no se lleve a cabo debido a todos los aspectos negativos que trae para el territorio Latinoamericano.

HIPOTESIS Desde 1994, todos los gobiernos del hemisferio americano, con la excepción del cubano, han estado negociando lo que puede constituir el acuerdo de libre comercio más importante del planeta, el ALCA (o Área de Libre Comercio de las Américas). Lo han hecho, en la práctica, de manera secreta. Aunque a lo largo de los años se han publicado extensos y grandilocuentes documentos sobre las intenciones y objetivos de la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

negociación, así como el texto en negociación, las posiciones de cada país o las fuerzas detrás de cada posición no se han informado. Tal falta de transparencia ha impedido debates sociales en cada país y especialmente les ha evitado a los gobiernos tener que dar cuenta frente a sus ciudadanos acerca de los efectos de las decisiones que están impulsando. El resultado ha sido que las negociaciones han avanzado a espaldas de todos los pueblos americanos.

CONCLUSION Como conclusión se puede decir que en caso de entrar en vigencia el ALCA la sociedad Americana quedaría subordinada a los intereses de las empresas transnacionales estadounidenses lo cual tendría como consecuencia que, haciendo referencia a la temática del texto, que tanto los campesinos como los pueblos originarios quedarían despojados de sus actividades ya que no podrían cumplir con los requisitos del tratado, además de no poder hacerle competencia a las empresas estadounidenses.

DATOS QUE APORTA Desde un principio, los gobernantes de los países americanos reconocieron que el ALCA es un acuerdo político que se expresa, entre otros, en crear un nuevo marco para la actividad económica y la expansión de los grandes capitales. Este nuevo marco tiene al menos los siguientes pilares:

a) Ampliación del control del mercado a todas las actividades nacionales, incluso aquellas actividades, servicios y bienes que actualmente son públicos, colectivos o de acceso gratuito. Todos los servicios públicos se privatizan de manera directa (a través de la venta) o indirecta (a través de las licitaciones). Se crean las condiciones para privatizar totalmente la educación, la salud, el agua potable, la electricidad, comunicaciones, cárceles, caminos, puertos, áreas naturales. En su interpretación más estricta, podrían privatizarse la policía, los servicios de fiscalización y la administración de justicia a través de la “delegación” de tareas. También deberán quedar en condiciones de ser privatizadas y luego tranzadas las tierras comunales o comunitarias y los territorios de pueblos indígenas.

b) Apertura de toda la economía y el conjunto de las actividades nacionales al capital transnacional. Ningún sector de la economía nacional, ninguna parte del territorio nacional, ni propiedad alguna dentro de cada país podrá quedar fuera del alcance del capital transnacional. Aquí también se incluye la salud, la educación, el transporte urbano e inter-urbano, los servicios públicos, todos los recursos naturales, incluida el agua, la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

administración de puertos, los caminos, etc. Si el Estado privatiza algunas de sus funciones, éstas también podrán quedar en manos del capital transnacional.

c) Se protege y entrega garantías al inversionista y a sus ganancias. La novedad de esta situación es que ya no sólo se entrega a los inversionistas internacionales un ambiente favorable, sino que se les protege y entrega garantías especiales y explícitas. Los Estados deberán garantizar que el capital transnacional no vea afectadas sus ganancias por las reglamentaciones y leyes nacionales o demandas sociales. Adicionalmente, los inversionistas internacionales deben automáticamente recibir el mejor trato otorgado por un país. Si los empresarios nacionales tienen un trato más favorable que los extranjeros, los inversionistas transnacionales deberán recibir trato nacional. Si son los inversionistas internacionales quienes reciben mejor trato que los nacionales, la situación continúa tal cual. Si los Estados no cumplen con la puesta en práctica de todas estas garantías, las empresas internacionales pueden demandar compensaciones por las ganancias no realizadas. En otras palabras, ya no se garantiza sólo la propiedad privada; se garantiza también las ganancias de los capitales transnacionales.

d) A fin de hacer las medidas anteriores aún más efectivas, se pone a los inversionistas internacionales y a los gobiernos en igualdad de condiciones jurídicas y de soberanía. En caso de disputas, los gobiernos deben aceptar arbitrajes privados y secretos. Los tribunales nacionales de justicia quedan sin competencia para estas disputas si las empresas internacionales así lo desean.

e) Muy ligado a lo anterior, se eliminan o trastocan una serie de medidas destinadas a controlar las posibilidades de abuso por parte de las grandes empresas. Desaparecen las barreras a la concentración, a la especulación y a las maniobras para controlar el mercado. Los mecanismos de defensa que quedan en pie sólo permiten defenderse al sector empresarial, y especialmente al transnacional. El resto de la población deberá someterse.

f) La propiedad intelectual se expande de manera agresiva. Los derechos de propiedad son otorgados por más años, quedan bajo sistemas de propiedad y pasan a ser mercancía el conjunto de los seres vivos, el conocimiento, las creaciones artísticas y culturales de los pueblos. Las penas en contra de quienes no respeten la propiedad

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

intelectual se agravan y se mantiene la reversión del peso de la prueba (es decir, en caso de acusación, el acusado es culpable mientras no pruebe que es inocente).

Por ser los sectores campesinos y los pueblos indígenas quienes de hecho han resistido más efectivamente los avances del capital transnacional y la globalización, ellos estarán también entre los más violentamente agredidos por el ALCA. La agresión se llevará a cabo a través de tres grandes mecanismos especialmente diseñados para el mundo rural, sobre los que se sobrepondrán el conjunto de las medidas más generales del acuerdo. Tales mecanismos son:

- La desprotección absoluta y posterior agresión a la agricultura, especialmente a la pequeña agricultura.
- La privatización forzada de los recursos naturales y los grandes territorios, incluidos agua y territorios indígenas.
- La privatización de la biodiversidad en general, y la privatización y/o destrucción de la biodiversidad cultivada en particular.

Lo que se busca a través del capítulo sobre agricultura:

1. Se profundiza y amplía la aplicación de políticas neoliberales a la agricultura.
2. Se eliminan las medidas económicas, de apoyo o de política interna que permitan proteger los productos y los productores nacionales en los mercados nacionales o internacionales.
3. Asimismo, se eliminan o restringen drásticamente los apoyos a la capacidad productiva, incluso la investigación, asistencia técnica o los procesos de capacitación.
4. Se abren totalmente las puertas a los productos agrícolas importados.
5. Se restringe la autoridad de los gobiernos para regular o racionalizar las importaciones y exportaciones.
6. Se restringen también las exigencias de sanidad y se simplifican de manera significativa los controles fronterizos.

A través de diversas cláusulas, el capítulo sobre inversiones hace una redefinición fundamental de diversos conceptos jurídicos, de derecho, económicos y políticos. Específicamente, hay seis grandes re-definiciones.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

1. Una redefinición de las relaciones jurídicas entre los Estados y los dueños del capital.
2. Una redefinición de qué constituye una expropiación.
3. Una redefinición de lo que constituye un trato justo y equitativo.
4. Una redefinición de qué es inversión.
5. Una redefinición de la movilidad del capital.
6. Re-definición de qué constituye un buen desempeño.

El control y la privatización del territorio implican necesariamente el control y la privatización de la biodiversidad. El interés por controlar ambos por parte de las transnacionales tiene diversas razones. Algunas de las más importantes son:

a) La biodiversidad (plantas, animales, microorganismos) es la fuente original de sustancias y materias primas que probablemente serán la base de todo el desarrollo industrial futuro. De fuentes biológicas se espera obtener y luego multiplicar fármacos, agroquímicos, materiales médicos, órganos para transplantes, materiales de construcción, energía, materias primas para todo tipo de industria, y casi cualquier elemento que hoy se considere posible fabricar. Finalmente, aunque de manera perversa, la gran industria se ha dado cuenta que la vida en el planeta es la única fuente permanente de sustento para la vida humana.

b) La biodiversidad es también el factor fundamental que mantiene a nuestro planeta funcionando dentro de márgenes adecuados para la vida humana. El equilibrio, sin embargo se hace cada vez más precario. Elementos como la estabilidad del clima, la disponibilidad de agua dulce, la regulación de los cauces de los ríos, la existencia de nichos ecológicos que permitan que las especies sobrevivan, etc., fueron dones del planeta que hoy ya no pueden darse por sentados. Controlar la biodiversidad y los ecosistemas que la cobijan permite hoy controlar quién recibe tales dones y cobrar de acuerdo a ello

c) Los ecosistemas donde hoy continúa habiendo una biodiversidad importante en América Latina son también de los más ricos en petróleo y minerales.

Algunas de las características de la propiedad intelectual bajo el ALCA son:

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

1 Todo es patentable, ya sea como producto, ya sea como procedimiento. Las excepciones que permitía la OMC se eliminan. Los países sólo quedan con una vaga posibilidad de negar una patente por poner en peligro la moral o el orden público, la salud de las personas, o la existencia de plantas y animales. En caso de denegación quien desea la patente puede apelar, hasta llegar a los mecanismos privados de solución de controversias anteriormente discutidos.

2 La patente permite controlar o prohibir la fabricación, multiplicación, uso, venta, distribución, exportación e importación de un producto. Si la patente se refiere a un procedimiento, la patente además permite controlar o prohibir el uso del procedimiento y aplicar el mismo control a todo lo relacionado con el producto obtenido a través del procedimiento.

3 En su interpretación más extrema, las prohibiciones o formas de control se pueden extender incluso al uso privado o íntimo, absolutamente desligado de cualquier propósito comercial.

4 Si la patente se refiere a una característica biológica (por ejemplo, resistencia al frío), la propiedad se extiende a todos los organismos o materiales biológicos que tengan esa característica.

5 Las plantas cultivadas pueden además ser apropiadas mediante los llamados derechos de obtentor, que dan básicamente los mismos derechos que las patentes.

6 Quedan además como objeto de propiedad el conocimiento tradicional, las expresiones culturales, el folclore, con el fin específico que puedan ser comercializados y transferidos como propiedad a terceros.

7 Toda información asociada a un organismo patentado, incluso aquella que hubiesen suministrado poblaciones locales, puede ser declarada confidencial y su difusión es motivo de multas y penas.

8 Cada país debe garantizar que establecerá procedimientos rápidos y mecanismos efectivos para castigar cualquier infracción a las leyes de propiedad intelectual.

9 Todos los países tienen la obligación de adherirse a todos los tratados de propiedad intelectual vigentes, incluso los recién aprobados o los que se puedan aprobar en el futuro, como el Tratado sobre Derecho de Patentes. Esto tiene implicancias graves. Por

ejemplo, el Tratado sobre Derechos de Patentes impone textos y procedimientos legales que los parlamentos de cada país no podrán adecuar a las condiciones nacionales.

54) AUTOR Ricardo Rocha García, Juan Ricardo Perilla Jiménez y Ramiro López Soler

FECHA 2004

TITULO Una aproximación sobre los efectos del ALCA sobre las importaciones de Colombia

LINK Ricardo Rocha García, Juan Ricardo Perilla Jiménez y Ramiro López Soler (2004) “Una aproximación sobre los efectos del ALCA sobre las importaciones de Colombia”, en Archivos de Economía, Documento 255. Departamento Nacional de Planeación Dirección de Estudios Económicos.
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Econmicos/255.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Departamento Nacional de Planeación Dirección de Estudios Económicos.

PAIS Colombia

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Informativa Privada.

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Una estimación de los efectos que se derivarían del ALCA con una eventual eliminación del AEC sobre los precios y cantidades de las importaciones de Venezuela y los Estados Unidos. Empleando la econometría de panel para el período 1994-2002 se estimaron modelos competencia a la Bertrand y Cournot para las importaciones de ambos países, en función de los respectivos aranceles, tasas de cambio, costos de producción y la demanda de Colombia. Los resultados permiten estimar un efecto neto positivo sobre el valor de las importaciones provenientes de ambos países por US 159 millones anuales, es decir, un 3,3%, debido al efecto conjunto de repunte en el valor de las importaciones de los EEUU y al menor valor de las compras a Venezuela. La mayor parte de los efectos corresponden a ajustes en cantidades y se concentran en las importaciones destinadas a la industria como materias primas y bienes de capital, como resultado de las elasticidades estimadas y de la estructura de comercio.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El artículo se desarrolla en cinco secciones. En la primera, se presentan aspectos relevantes del mercado de importaciones en Colombia términos de magnitudes y política comercial, analizando las importaciones según bloques comerciales, países y sectores, explorando su relación con los patrones competitivos identificados en la zona ALCA . En la segunda sección, se hace una referencia al marco teórico de la Política Comercial Estratégica para analizar el caso de las importaciones colombianas, donde se exploran dos modelos de competencia, uno donde la respuesta competitiva se da vía precios de las importaciones y otro modelo donde las firmas compiten vía cantidades. En la tercera se muestra el comportamiento de los precios relativos entre las importaciones originarias de Venezuela y las de los Estados Unidos, para una selección de productos. En la cuarta sección, se realiza una estimación econométrica para las elasticidades de los precios relativos frente a la política comercial (aranceles), la tasa de cambio, los costos y la demanda interna, donde se simula el efecto de un escenario de desgravación para 2005-2025. Finalmente, la habitual sección de consideraciones finales.

HIPOTESIS Esta investigación busca estimar y analizar los efectos que a partir del 2005 traería el Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, sobre los precios y cantidades del mercado de importaciones en Colombia. El objetivo fundamental del estudio es la estimación de los eventuales cambios en la estructura de las importaciones, discriminando sectores y procedencia, ante un eventual escenario de la negociación del ALCA, donde se elimina el Arancel Externo Común, AEC.

CONCLUSION En base a las estimaciones realizadas mediante el método econométrico utilizado da como resultado que para los dos principales proveedores de las importaciones colombianas dentro del ALCA, Venezuela y los Estados Unidos, que en conjunto suman US\$ 5 mil millones en 2002, la política comercial desde el punto de vista arancelario ha permitido cambios en valores por el equivalente a US\$ 159 millones. Un mayor valor por US\$ 38 millones para el primero y lo contrario en US\$ 197 millones para el segundo país. Lo cual, eventualmente se reversaría con la eventual eliminación del AEC. Donde los sectores importadores más sensibles a la negociación del ALCA se registrarían en importaciones de bienes intermedios y de capital para la industria. Para el mercado de importaciones de Colombia ello de manera conjunta representaría, un repunte del 3,3% en términos del valor de las compras a los dos países analizados.

DATOS QUE APORTA Mediante gráficos: Importaciones por bloques regionales en 2002; Aranceles y distribución de las importaciones por secciones de arancel; Arancel implícito e importaciones 1992-2002, Tasas anuales de crecimiento por bloques económicos; Importaciones de los 5 principales países de origen; Precios relativos y aranceles para importaciones colombianas originarias en Venezuela y los Estados Unidos; Cantidades relativas y aranceles para importaciones colombianas originarias en Venezuela y los Estados Unidos; Indicadores macroeconómicos seleccionados, PBI, Devaluación, Tasa de cambio real y Costos; Efectos del ALCA sobre importaciones originadas en Venezuela; Efectos del ALCA sobre las importaciones originadas en Estados Unidos; Efectos del ALCA sobre importaciones generadas en EEUU y Venezuela.

Mediante Cuadros: Diez principales países exportadores a Colombia, importaciones, aranceles e intereses sectoriales; Resultados de las estimaciones de las elasticidades precios relativos de la demanda de importaciones 1994-2002 en EEUU y Venezuela; Resultados de las estimaciones de las elasticidades aranceles de las cantidades relativas para la demanda de importaciones 1994-2002 en EEUU y Venezuela; Resultados de la estimaciones de las elasticidades aranceles de los precios relativos (EEUU/Ven) para la demanda de importaciones 1994-2002; Resultados de la estimaciones de las elasticidades aranceles de las cantidades relativas (EEUU/Ven) para la demanda de importaciones 1994-2002; Efectos de una eliminación del AEC sobre las importaciones de Venezuela y los Estados Unidos.

En base a los datos aportados por el Análisis se da la siguiente figura: Un incremento de los aranceles a las importaciones originadas del resto del mundo en un AIC.

55) AUTOR Lourdes María Regueiro Bello

FECHA 2008

TITULO MERCOSUR en la perspectiva de los Estados Unidos

LINK Lourdes María Regueiro Bello (2008) "MERCOSUR en la perspectiva de los Estados Unidos" en Los TLC en la perspectiva de la acumulación estadounidense. Cap 3. pp. 213-260. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/becas/tlc/05cap3.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a las relaciones de EEUU con el MERCOSUR. Remarca las negociaciones por el ALCA y como este no se lleva a cabo debido a que Brasil como representante del MERCOSUR intenta dilatar la firma debido a que su desarrollo económico se vería afectado ya que por la reglamentación de este se beneficiaría fundamentalmente los países que forman parte del TLCAN. Además, hace hincapié en las relaciones entre Brasil y EEUU. Otra cuestión que trata es en los sectores que se focalizarían las exportaciones y la inversión estadounidense en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

HIPOTESIS Sin dejar de lado otros aspectos que exacerban el debate los Estados Unidos-Brasil, en este trabajo se profundiza el debate a través del MERCOSUR y el escenario del ALCA, ámbito donde las tensiones entre estos países constituyen el eje de conflicto para la negociación del acuerdo.

CONCLUSION La posición de Brasil, apoyada por los miembros del MERCOSUR restantes, parecería consistir en integrar las negociaciones del ALCA hasta el final y dejar que el fracaso o el retraso deriven de ellas y no de un posicionamiento político. En segundo lugar, en buscar socios comerciales extrahemisféricos que contrarresten el acceso preferencial al mercado estadounidense que se habría obtenido presumiblemente de la negociación. Este paso va acercando, de manera no intencional, al MERCOSUR, y particularmente a Brasil, al eje asiático, enunciado en el inicio del capítulo por el NIC, lo que sería un efecto no deseado y quizá no previsto por los Estados Unidos. El desenlace no esperado del ALCA podría ser, en vez de una zona homogeneizada por normas hemisféricas, una América Latina fragmentada, sea en torno de China o de Venezuela. Por último, las divergencias que cuestionan realmente la naturaleza del ALCA no nacen de la pugna de intereses y de posiciones en el proceso de negociación; serán resultado de posiciones políticas, y no técnicas.

DATOS QUE APORTA El estudio de Goldman Sach señala que, para 2025, Brasil alcanzaría el PIB de Italia; en 2031 el de Francia; y en 2036, el de Alemania y el Reino Unido.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Europa es propietaria del 46,5% de los activos del sistema bancario de América del Sur, frente al 28,2% de los Estados Unidos.

Las exportaciones dentro del MERCOSUR pasaron del 8,9% en 1990 al 24,8% en 1997.

En un informe del Council on Foreign Relations de febrero de 2001 sobre la política de los Estados Unidos hacia Brasil, se señalan cuatro razones su importancia. Primero: Brasil es el principal poder económico y líder entre los llamados “mercados emergentes avanzados”. Segundo: Brasil comparte fronteras con nueve de los otros once países sudamericanos. Tercero: los Estados Unidos son el principal socio comercial de Brasil (considerado como país individual). Sus exportaciones al país sudamericano se duplicaron entre 1991 y 1999, llegando a 13 mil millones de dólares en ese último año. Cuarto: Brasil tiene un papel activo, y en muchos casos prominente, en el sistema de Naciones Unidas

En el proceso de privatización desarrollado por Brasil en los últimos años, del total de empresas adquiridas por inversionistas extranjeros el 50% había sido adquirido por firmas de los Estados Unidos. En el caso de las empresas de servicios, los compradores de esa nación se adjudicaron el 32% de las empresas privatizadas.

El MERCOSUR, incluyendo Venezuela, tiene una población de 262.437.000 habitantes, lo que representa el 70 % de la población sudamericana.

En el caso del CAFTA-DR, las exportaciones de los Estados Unidos con ese destino crecieron de 14,1 mil millones de dólares en 2002 a 15,7 mil millones en 2004.

La capacidad de producción instalada en Brasil es de 86 mil máquinas anuales.

En la industria aeronáutica, Brasil constituye un gran mercado, ya que implicó un monto considerable de importaciones, cercanas a los 807 millones de dólares en los tres primeros trimestres de 2005. Las importaciones de este rubro muestran una tendencia creciente, y los Estados Unidos responden por el 40%.

Brasil es líder latinoamericano en la industria de las Tecnologías de Información (TI), que reporta un crecimiento anual del 10%, con ventas anuales de 12 mil millones de dólares.

Brasil es el noveno mercado de compras por Internet, con ventas que se estimaron para 2006 en 43.800 millones de dólares. Los analistas pronostican un crecimiento del 5% de las importaciones por esa vía.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El mercado de seguros brasileño representa casi la mitad del sudamericano. Constituye el 4,3% del PIB, y durante seis años ha crecido a mayores tasas que el PIB. El mercado de seguros atrae capital extranjero. Si en 1994 las firmas locales controlaban el 95% de ese mercado, en 2005, el 40% de las aseguradoras eran extranjeras y el 21% estadounidenses.

Brasil es el octavo productor de manufacturas de acero en el mundo. En 2004, la producción de ese país representó el 51,5% de la producción de la región, y el 3,1% de la mundial.

Petrobrás calculó que la demanda de gas natural crecerá de 37,9 millones en 2004 a 99,3 millones de metros cúbicos por día en 2020.

El mercado de las telecomunicaciones brasileño responde por el 35% de los ingresos del sector en la región.

En Argentina el mercado de tecnologías de la información alcanzó los 2,2 mil millones de dólares en 2005.

El mercado de equipos y servicios de telecomunicaciones se contrajeron con la crisis, y sólo después de 2004 comenzó a mostrar señales de recuperación, con crecimientos superiores al 20%, tanto ese año como en 2005. Los ingresos fueron de 4,2 mil millones de dólares en 2004 y de 5,1 mil millones de dólares en 2005.

Debe aclararse que el mercado uruguayo no es muy conocido por las empresas de los Estados Unidos. La pequeñez de este mercado de 3,5 millones de personas y las dificultades de financiamiento le quitan un margen de atención. En maquinaria para la agricultura, las exportaciones estadounidenses, que participan con el 12%, compiten con las brasileñas, que dominan el 48%, y con las argentinas, que controlan el 29% del mercado.

En Uruguay se mantiene un sector público de la salud que importa el 35% de los equipos médicos, mientras el sector privado importa el 65%, con aranceles de entre el 0 y el 20%.

Uruguay ha mantenido altos niveles de importación de hardware, pues no existe producción doméstica en el rubro. Hasta 2002, los Estados Unidos rezaban como primeros proveedores, respondiendo por el 70% de las importaciones de hardware. Sin

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

embargo, a partir de ese año entraron China y México, y la participación de equipos estadounidenses descendió al 60%.

El mercado de químicos es una industria básicamente de materias primas importadas para la transformación. Las compañías subsidiarias de empresas transnacionales constituyen el 60% de la industria química.

En la reunión de los Ministros de Comercio del ALCA celebrada en Belo Horizonte en mayo de 1997 se presentaron cuatro propuestas, una de las cuales fue la de Brasil en nombre del MERCOSUR, que propuso la negociación en tres fases: Primera: facilitación de negocios 1998-1999. Incluía procedimientos aduaneros, normas y obstáculos técnicos, y medidas sanitarias y fitosanitarias. Segunda: normas y disciplina 2000-2002. Incluía acceso a mercados; inversiones; normas y obstáculos técnicos; medidas sanitarias y fitosanitarias, subsidios, antidumping y derechos compensatorios; compras gubernamentales; servicios, propiedad intelectual, y solución de controversias. Tercera: acceso a mercados 2003-2005. Incluía desgravación arancelaria; procedimientos aduaneros y normas de origen; inversiones (especialmente en materia de servicios); adopción de políticas hemisféricas en materia de competencia, y armonización de otras disciplinas.

Mediante cuadros: Estados Unidos-MERCOSUR: Balance Comercial 1991-2004; Estados Unidos-Comunidad Andina: Balance Comercial 1997-2003; Estados Unidos-Centroamérica: Balance Comercial 1997-2003; Brasil y Argentina: Coeficientes de Importación 1989-1998; Brasil y Argentina: Coeficientes de Exportación 1989-1998; Cronograma de la copresidencia del ALCA; Estados Unidos: Crecimiento de las exportaciones de bienes hacia CAFTA-DR y resto del mundo 2000-2004; Brasil: Producción de maquinaria agrícola; Composición de las exportaciones de los principales esquemas de integración subregional en América Latina y el Caribe, 2004; Oferta exportable ponderada por aranceles; Brasil-Estados Unidos: Posiciones en las negociaciones del ALCA.

56) AUTOR Georgel Moctezuma López, José de Jesús Espinoza Arellano, José Antonio Espinoza García, José Luis Jolalpa Barrera y Alejandra Vélez Izquierdo.

FECHA 2014

TITULO Variables del contexto nacional e internacional en los sistemas de producción lecheros mexicanos.

LINK Georgel Moctezuma López, José de Jesús Espinoza Arellano, José Antonio Espinoza García, José Luis Jolalpa Barrera y Alejandra Vélez Izquierdo (2014) “Variables del contexto nacional e internacional en los sistemas de producción lecheros mexicanos” en *Agrofaz* vol. 14 núm. 1 2014. pp. 15-31. Centro Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias. Centro Nacional de Investigación Disciplinaria en Conservación y Mejoramiento de Ecosistemas Forestales. Disponible en http://www.agrofaz.mx/wp-content/uploads/articulos/2014141II_3.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Centro Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias.

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo hace un análisis del contexto nacional e internacional y su relación con la prospección de los sistemas de producción de leche, lo cual es fundamental para visualizar cómo se verán afectados los eslabones que forman parte de la cadena agroalimentaria de leche en México. Para ello, se utilizó la metodología de Delphi, la cual es una reflexión colectiva sobre un tema específico entre un grupo de expertos y es una herramienta importante en la generación de información para la toma de decisiones. Los resultados indican que las variables del entorno defectadas como de mayor importancia que impactan en la competitividad de los sistemas de producción de leche bovina en México, fueron 16 para el contexto nacional y 12 para el internacional. La variable con mayor influencia futura- al año 2030- de acuerdo a los expertos, dentro del contexto nacional fue el precio nacional de los granos, y la de mayor influencia dentro del contexto internacional fue: las políticas de apoyo al sector ganadero (lechero) en otros países. Al realizar el análisis de turbulencia, que consiste en combinar la influencia futura de una variable con su grado de predictibilidad, las variables que tendrán el mayor efecto serán: para el contexto nacional el precio medio del a leche paga al productor y para el contexto internacional los costos de producción de leche en otros

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

países y los gustos y preferencias del consumidor por lo que resulta conveniente el monitorear estas variables.

HIPOTESIS La investigación planteó como objetivo, generar un sistema de información de actualización continua que sea fácil de manejar e interpretar y de acceso libre al público en la cual se encuentren disponible la información con la integración de variables de los contextos nacional e internacional que influyen en el mercado de leche de vaca y de los insumos que se utilizan en el proceso productivos, que permitan generar recomendaciones para la toma de decisiones a diferentes niveles para mejorar la competitividad de producción de leche en México

CONCLUSION Como conclusión se puede decir que en el contexto nacional, la variable más turbulenta en la cadena de leche de bovinos es, de acuerdo al análisis, el precio medio de la leche pagado al productor, lo cual será un detonante dentro de las políticas económicas de apoyo al sector ganadero, en particular el lechero. La segunda variable, que tendrá altos niveles de turbulencia será el precio nacional de los granos, la que repercute directamente en los costos de alimentación del ganado y es el elemento más crítico en el costo total de la producción, por lo que, es fundamental que los precios de los granos no aumenten de manera desproporcionada, ya que tendría como consecuencia que los productores lecheros tengan pérdidas y lo cual pondría en riesgo su existencia en el mercado.

Para el contexto internacional, la variable que tendrá mayor influencia en la cadena agroalimentaria serán las políticas de apoyo al sector ganadero y en particular el lechero en otros países, esta variable es determinante, ya que se relaciona a la magnitud de subsidios que ofrecen los gobiernos a sus productores locales. En cuanto que tan predecible puede ser una variable que afecte a la cadena agroindustrial de leche, según el análisis podría ser la importación de vaquillas de reemplazo y la política comercial mundial, lo cual tiene como consecuencia que México seguirá dependiendo de la entrada de animales- sobre todo de Estados Unidos y Canadá y del intercambio comercial que da con el TLCAN.

DATOS QUE APORTA Mediante figuras: Modelo de los componentes del entorno de una organización de Ciencia y Tecnología Agropecuaria; Influencia actual de las variables del contexto internacional en la competitividad de la cadena de leche de vaca; Diagrama de

flujo de la técnica de Delphi; Variables de alta turbulencia en el contexto nacional de la cadena agroalimentaria de leche de bovinos en México; Variables del contexto internacional con turbulencia alta y media.

Mediante cuadros: Definición de las variables de contexto nacional que inciden en la competitividad de la cadena lechera de bovinos; Influencia futura de las variables que inciden en la competitividad de la cadena productiva de leche en México; Predicibilidad futura de las variables que inciden en la competitividad de la cadena productiva de leche en México; Conceptualización de las variables de contexto internacional que inciden en la competitividad de la cadena lechera; Influencia futura de las variables del contexto internacional de la cadena productiva de leche de bovinos en México; Predicibilidad futura de las variables del contexto internacional de la cadena productiva de leche en México.

57) AUTOR Gabriela Munguía, Osvaldo Becerril-Torres y Sara Quiroz

FECHA 2013

TITULO Flujo bilateral de comercio marítimo entre México y Canadá: Un análisis gravitacional 1990-2010.

LINK Gabriela Munguía, Osvaldo Becerril-Torres y Sara Quiroz (2013) “Flujo bilateral de comercio marítimo entre México y Canadá: Un análisis gravitacional 1990-2010” en *Revista Mundo Siglo XXI*, núm 32. Vol. 9, 2014. pp. 59-66. Universidad Autónoma de México. <http://www.mundosigloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v09/32/05.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de México.

PAIS México.

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En este trabajo se realiza una valoración cuantitativa del flujo bilateral entre México y Canadá vía marítima mediante la utilización de una ecuación de gravedad. Además una de las más importantes consecuencias es que el aumento en el transporte marítimo entre Canadá y México es una consecuencia de la firma del TLCAN.

México están iniciando el proceso de inserción en la ciencia y la tecnología del transporte marítimo, así como en la construcción de puertos más complejos e instalaciones portuarias cada vez especializadas, que han permitido que se mejoren las posibilidades del transporte a través de los océanos con buques que ofrecen mayores dimensiones (mayor calado) y velocidad.

Este artículo se ha organizado a través de tres apartados acerca de los flujos comerciales vía marítima de mercancías entre México y Canadá, para lo cual se ha planteado en primera instancia realizar un recorrido por la situación del transporte marítimo en México y Canadá. Cabe mencionar que el desarrollo de éste será a través de una perspectiva teórica que permitirá analizar y comparar la situación del transporte marítimo. En un segundo apartado se muestra la situación del flujo de mercancías vía marítima y, finalmente, en el tercer apartado se realiza la estimación de una ecuación gravitacional de flujos comerciales. Cabe mencionar que el interés principal es denotar la cantidad de mercancías que importan y exportan estos países, con el fin de determinar si estos flujos generan una mayor competitividad.

HIPOTESIS La liberalización comercial generó un cambio en el patrón de comercio prevaleciente entre estos países, produciendo una creación de comercio por exportaciones.

CONCLUSION La existencia de rutas marítimas entre México y Canadá permite la existencia y fomento de una actividad comercial bilateral más ágil entre estos países impulsando la competitividad de ambos.

Derivado del sustento teórico metodológico de la aplicación de la econometría en la vertiente de las ecuaciones gravitacionales, se ha podido estimar una ecuación de este tipo que permite percibir la importancia de las variables involucradas para explicar el fenómeno de los flujos comerciales.

A la luz de esto, se ha podido determinar la relevancia de la población para identificar que ésta es muy importante para el fomento del intercambio de mercancías entre los países. De ello se hace necesario pensar en un conjunto de políticas económicas de las naciones que redunden en el incremento del intercambio de mercancías, generando mayor bienestar para la población a través de la generación de nuevos empleos y aplicación de mayores inversiones en el sector externo.

DATOS QUE APORTA Entre las principales rutas marítimas se encuentran las que comunican, desde Inglaterra hasta el litoral Atlántico, a los países de Europa con Estados Unidos y Canadá, cubriendo distancias de entre 5 mil y 9 mil km. En esta zona del Atlántico Norte se localiza el mayor número de rutas marítimas, ya que también llegan cargas que proceden de los océanos Pacífico e Índico.

El transporte a través de los puertos del mundo alcanza cerca de las 10 mil millones de toneladas y se ha estimado que para el año 2013 puede alcanzar casi 25 mil millones de toneladas.

Los puertos que mueven el mayor tonelaje de carga son: Nueva Orleans, Nueva York, Houston, Baltimore, San Francisco y Long Beach, en Estados Unidos; Seven Islands y Vancouver, en Canadá; Willemstand en Curazao, y Ensenada, Manzanillo, Tampico y Veracruz, en México.

Canadá ocupa el primer lugar en infraestructura de transporte en el ámbito mundial, entre los países desarrollados. Posee redes viales que se integran con los sistemas de Estados Unidos de América del Norte, lo que permite un fácil acceso a los consumidores y distribuidores de los dos países.

Este país tiene acceso a tres océanos: el Pacífico, el Atlántico y el Ártico. Y cuenta con más de 300 puertos comerciales, entre los que se destacan: Vancouver, Montreal, Halifax, Port-Cartier, Sept-Iles / Pointe-Noire y Saint John.

Por su parte, México cuenta con los siguientes puertos: Ensenada, Guaymas, Topolobampo, Mazatlán, Puerto Vallarta, Manzanillo, Lázaro Cárdenas, Salina Cruz, Puerto Chiapas, Coatzacoalcos, Dos Bocas, Progreso, Veracruz, Tuxpan, Tampico y Altamira.

El uso de los contenedores para la importación y exportación de bienes, desde y para Canadá ha tenido un crecimiento importante, entre los años 1990 y 2009 el valor de las importaciones y exportaciones se incrementó en 16%, con un promedio anual del 11.1%. Durante este tiempo, el volumen de contenedores manejados por los puertos canadienses se incrementó en 31.4%, representando un crecimiento promedio del 7% anual.

El total de contenedores manejados en los puertos canadienses, excedió los 4.3 millones de TEU (Twenty Equivalent Unit) en el año 2006, de los cuales el 94% de éstos fueron

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

manejados por tres de sus principales puertos: Vancouver, Montreal y Halifax. El orden de manejo de contenedores en los puertos de Canadá es el siguiente: el principal puerto es Vancouver con 2.2 millones de TEU, seguido por Montreal con 1.3 millones de TEU, y Halifax con 0.537 millones de TEU.

Cabe señalar que a pesar de los esfuerzos y del TLCAN, México y Canadá aún son socios comerciales con poca importancia, ya que para Canadá su principal socio comercial es Estados Unidos con un 61.1% del total de su comercio, mientras que México representa sólo el 3% de su comercio.

Para México también su principal socio comercial es Estados Unidos, con un 78% del total de su comercio; sin embargo, México ha mantenido una estrecha relación con algunas provincias canadiense como Ontario, Quebec y Columbia británica.

Como se puede observar, el intercambio comercial entre México y Canadá ha crecido 113%, al pasar de 7,317 md en 2001 a 15,614 md en 2009, lo que representa una tasa media anual de crecimiento de 10%. Al cierre de 2009, México registró un superávit de 1,006 md en su comercio con ese país. Mediante una tabla se muestra el comercio en México y algunas provincias canadienses en 2009.

58) AUTOR Roberto Miranda

FECHA 2014

TITULO La relación de Argentina con Estados Unidos durante su des-endeudamiento

LINK Roberto Miranda (2014) "La relación de Argentina con Estados Unidos durante su des-endeudamiento" en Revista de la Facultad de Ciencias Económicas. Núm. 12. pp. 18-41. Universidad Nacional del Nordeste. http://eco.unne.edu.ar/revista/publicaciones/2014/otonio/revista_12_AyP_digital.pdf#page=11

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional de Rosario

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El objetivo de este trabajo es analizar la relación de Argentina con Estados Unidos sobre la base de la cuestión del default que afectó al país latinoamericano, a fin de determinar su nivel de autonomía en esa relación, y si tal nivel fue efectivo. Al respecto entendemos que la citada autonomía enhebrada durante el des-endeudamiento fue aparente, pues el gobierno estadounidense reforzó la situación de dependencia de Argentina a través de su interposición para que éste país no accediera a la inversión y financiamiento transnacionales. En este análisis consideramos los motivos y las condiciones a través de las cuales el poder estadounidense le hizo sentir a Argentina la pertenencia a su esfera de influencia. Una de las cuestiones que resalta es la relación de Argentina con Venezuela, se puede observar que debido a los cuestionamientos de este último a Estados Unidos y la defensa adhesión de nuestro país a esta clase de pensamientos tiene como consecuencia que se haga más distante la relación entre estos dos países.

HIPOTESIS El objetivo de este trabajo es analizar la relación de Argentina con Estados Unidos sobre la base de la cuestión de la cesación de pagos, a fin de determinar su nivel de autonomía en esa relación, y si tal nivel fue efectivo. La resolución del default implicó una nueva etapa en la relación entre ambos países, y Argentina asumió el des-endeudamiento como una posibilidad cierta para moderar su situación de dependencia con Estados Unidos. La expectativa giró en torno a la creencia de que la cancelación de los pasivos equivalía a alcanzar metas autonomistas. Entre tales metas estaba la de poder moverse libremente con el propósito de encontrar el financiamiento más adecuado para un potencial aparato productivo basado en el desarrollo industrial.

CONCLUSION Se puede concluir que las relaciones Argentinas con Estados Unidos en los 90 fueron muy estrechas debido al modelo implementado en nuestro país, pero a partir de la crisis se fue distanciando debido a que por culpa de esta alineación y seguir al pie de la letra los designios de EEUU se dio tal crisis. Además, en la cuestión de la negociación del default argentino EEUU influyo mayormente a favor del FMI lo que generó un mayor distanciamiento de las relaciones. Por último se puede concluir que EUA dejo de prestarle atención a América Latina luego de los atentados del 11-S lo que generó que estos países intentaran tener mayor autonomía con respecto a la mayor potencia mundial.

DATOS QUE APORTA A partir de 2006 la balanza comercial fue deficitaria para Argentina, profundizándose significativamente este saldo negativo hacia 2010 al superar

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

los 2.500 millones de dólares. Más de la mitad de estas exportaciones, en el período 2002-2010, se concentraron en combustibles, aluminio, bebidas y manufacturas de hierro y acero. Además del déficit, también es de destacar que la participación de Estados Unidos como destino de las exportaciones argentinas fue disminuyendo notablemente de 8.6% en 2006 a 5.2% en 2010.

Argentina a través del des-endeudamiento trató de procesar una política autonomista como han sostenido algunos estudiosos. Creyó que era posible una conexión directa con actores no estatales portadores de capital productivo, independientemente del poder político estadounidense.

El mensaje brindado por el Departamento de Estado al canciller Carlos Ruckauf sobre la posibilidad de una presión estadounidense hacia el FMI a favor de Argentina sólo fue una promesa incumplida, puesto que tal Departamento para esta situación en particular no tallaba al interior del gobierno norteamericano. El pedido de Remes Lenicov de 25.000 millones de dólares para saldar la deuda fue rechazado sin atenuantes por O'Neill.

La refinanciación de la deuda argentina con organismos internacionales por más de 20.000 millones de dólares, la quita del 75% del valor nominal sobre la deuda de capital en default a los acreedores privados que sumaban casi 100.000 millones de dólares y el pasaje del superávit fiscal primario del 2.5% al 3% del PBI en lugar de pasar del 3.5% en 2004 al 5% en 2006 como pretendía el FMI.

Los acuerdos de Argentina con el FMI y la aceptación de la mayor parte de los bonistas de la propuesta de Dubai que alcanzó casi el 77% del total de los títulos, fueron las respuestas económicas que Buenos Aires le brindó a Washington para reducir el default, y que la Casa Blanca aceptó.

La relación de Argentina con el FMI no volvió a recomponerse a pesar de los acuerdos de 2003. Hubo episodios relacionados con esta realidad, como por ejemplo el retiro de Taylor y Lavagna de sus respectivos gobiernos, el subsecretario en abril de 2005 y el ministro en noviembre de ese año. Por otra parte 2005 fue un año muy importante para Kirchner porque pudo obtener una mayor legitimidad en su gestión gracias a la victoria electoral de medio término de octubre del citado año. El presidente tomó el control de la economía y persistió en su retórica de cuestionamiento al medio multilateral, sobre todo después de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

haber cancelado la deuda con el FMI de casi 10.000 millones de dólares, en diciembre de 2005.

Si bien Argentina se recuperó económicamente, el tema de las inversiones productivas en el país por parte de Estados Unidos fue una preocupación cada vez mayor en el gobierno. Entre 2000 y 2005 el promedio anual de inversión extranjera directa (IED) no superó los 5.000 millones de dólares. Esto no mejoró. Las cifras de 2010 pusieron en claro que Argentina no logró revertir la situación pues del cuarto lugar que ocupaba como receptor de IED en América Latina pasó al sexto con un poco más de 6.000 millones de dólares. Precisamente entre los lustros 2000-2004 y 2006-2010, la IED en el país creció sólo el 48% cuando en Brasil fue del 80%, Colombia 116% y Chile 151%. Argentina entre 2006 y 2010 acumuló un poco más de 30.000 millones de dólares en IED cuando Brasil logró superar los 170.000 millones de dólares, México alcanzó casi los 120.000 millones de dólares, Chile pasó los 62.000 millones de dólares y Colombia se acercó a los 40.000 millones de dólares.

En 2009 la IED representó sólo el 7.7% del total de las inversiones llevadas a cabo.

Otra decisión fue el lanzamiento de la segunda operación de canje de bonos en default, en 2010. Debido en gran parte al embargo de cuentas y bienes del Estado determinado por la justicia estadounidense a pedido principalmente del “fondo buitres” NML Capital-Elliott, Argentina realizó la mencionada operación logrando una aceptación del 66% que correspondía a más de 12.000 millones dólares de un total de 20.000 millones de dólares adeudados²¹. Por esta operación, y con el canje concretado en 2005, Argentina obtuvo la adhesión del 92.4% del total de la deuda en cesación de pago. Sin embargo los “fondos buitres”, que no ingresaron a ninguna de las dos operaciones de canje, incrementaron sus acciones políticas y judiciales respaldadas desde el sistema financiero internacional y los tribunales norteamericanos.

También merece citarse la promesa del gobierno argentino del pago de la deuda al Club de Paris, la cual oscilaba en 9.000 millones de dólares con intereses vencidos. El anuncio lo hizo Cristina a fines de 2008, afirmando que para ello iba a utilizar reservas del Banco Central. Por distintos motivos, entre los cuales estuvo la polémica a nivel doméstico, esta iniciativa no prosperó.

59) AUTOR Claudia Schatan y Leobardo Enríquez

FECHA 2014

TITULO El sector de las tecnologías de la información y la comunicación y las políticas industriales: Un tema actual para México

LINK Claudia Schatan y Leobardo Enríquez (2014) “El sector de las tecnologías de la información y la comunicación y las políticas industriales: Un tema actual para México” <http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=817078078116004003097108077095088068001008007085063041068117112105026031066001124072026035111101049057019019009029100115000113012022021021058031090101005108094066015028023095000010115109004095105081103113097092014026127087075067110104064097010126102084&EXT=pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Cambridge

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En este estudio se explora – con base en matrices de insumo-producto – el desarrollo de las actividades productivas en el sector de bienes y servicios vinculados a la tecnología de la información y comunicaciones (TIC) en México y se compara con las experiencias de Brasil y Estados Unidos (EU). El trabajo indaga las relaciones intermedias de estos sectores en la economía, su inserción en las cadenas globales de valor y el efecto arrastre que tienen sobre el resto de la economía. También se analizan las políticas industriales dirigidas al sector TIC en Brasil y México: en México dominan las políticas horizontales y se carece de una estrategia nacional de desarrollo productivo de TIC. Brasil muestra el polo opuesto, con una meta de integración nacional de cadenas productivas, pero asume fuertes riesgos.

México ha ido cerrando su brecha con países desarrollados en el área de comunicaciones, especialmente en el uso de teléfonos celulares, y en menor medida el uso de Internet, aunque a un ritmo más lento que países de similar nivel de desarrollo económico (Indicadores UIT, 2013; Noll, 2013). Pero, como se verá en este estudio, el país está relativamente rezagado en la producción de bienes y servicios TIC y su uso por parte de los demás sectores productivos, lo que es un signo preocupante para el futuro

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

desarrollo del país. En la primera parte del estudio se hará un análisis comparado de ciertos indicadores claves que pueden estimular o inhibir la actividad del sector productivo de TIC en México y otros países. Se analizará el papel que tienen los bienes y servicios TIC en la generación de valor agregado y el empleo en la economía mexicana (en comparación con Brasil y Estados Unidos). En la segunda parte del trabajo se hará un análisis del papel de los bienes y servicios TIC en las operaciones intermedias de la economía, para lo cual se utilizarán matrices de insumo-producto y se hará un análisis comparativo con Brasil y Estados Unidos. Asimismo, se observarán los encadenamientos productivos hacia delante y hacia atrás que tanto los bienes como los servicios TIC generan dentro de la economía mexicana y se comparará con los otros dos países ya mencionados. En la tercera parte del estudio, se revisarán algunas de las políticas industriales que se han aplicado a los sectores de bienes y servicios TIC en Brasil y México, sus profundas diferencias, sus logros y limitaciones. Finalmente, se presentarán algunas conclusiones, apuntando a algunas recomendaciones de política.

HIPOTESIS Las TIC y su papel en la esfera productiva en México es el interés central de este estudio. La fabricación de bienes y servicios TIC y su cada vez más intensa interrelación con los demás sectores productivos es prometedor para un país emergente como México, por el gran dinamismo que caracteriza a este sector y sus potenciales ramificaciones en el sistema productivo. Este estudio explora en qué medida se ha desarrollado este sector y lo compara con las experiencias de Brasil y Estados Unidos. A la vez, analiza las políticas industriales dirigidas al sector TICs en Brasil y México, y se pregunta si los diferentes enfoques seguidos son coherentes con los resultados hasta ahora alcanzados en su producción.

CONCLUSION En síntesis, México, Brasil y Estados Unidos presentan perfiles diferentes en cuanto a la integración de la cadena productiva a nivel nacional en bienes TIC. México tiene una industria menos consolidada y con menores interrelaciones intersectoriales y menores efectos arrastre. Con todo, hay que señalar que la posición de México en el mercado internacional ha sido mucho más favorable que la de Brasil que tiene un fuerte déficit comercial en este sector. Estados Unidos vio su superávit comercial de bienes TIC muy mermado en 2009 respecto a 2003.

Países como Brasil o México que quieran incursionar seriamente en estos sectores tecnológicamente de punta, necesitan una política para generar una serie de condiciones

necesarias, pero también tendrán que lograr importantes alianzas estratégicas con empresas multinacionales para acceder a las tecnologías más avanzadas y en constante transformación.

Por el lado de los servicios TIC, y software, ha habido una política de impulso al sector en ambos países, pero especialmente en Brasil, donde se considera muy estratégico. En México la política federal ha sido más limitada, aunque a nivel estatal se ha contado con apoyos importantes, especialmente en Guadalajara.

Aunque este estudio no se centró en las políticas de corte horizontal que afectan al sector de bienes y servicios TIC, es evidente que sin ellas las políticas específicas no podrán fructificar. En este sentido, se requiere una política pública que incluya un plan de inversiones en infraestructura para las TIC (con el apoyo de asociaciones público-privadas) y una política de competencia y regulación que garantice precios competitivos en el mercado interno, entre otros elementos. Este conjunto de políticas son indispensables de desarrollar más en México, pues desde el punto de vista del sector productivo, el país adolece de un significativo rezago en inversiones en el sector TIC, en acceso a Internet y banda ancha por parte de las empresas, además de una mala calidad y un alto costo de estos servicios.

Por último, una visión estratégica para el sector TICs desde México necesita tener en cuenta lo que está sucediendo en su país vecino – Estados Unidos. El enorme desarrollo de los servicios TIC allí, donde hay un potencial también para este rubro en México, es un reflejo de las nuevas formas de comunicación masivas, del procesamiento, almacenamiento y transmisión de datos, lo que incluye una explosión en los programas digitales que permiten estos procesos.

DATOS QUE APORTA En materia productiva los resultados del estudio muestran que en 2003, México generaba el doble de valor agregado (VA) que Brasil en el sector bienes TIC, aun cuando predominara allí la actividad de ensamblaje. Sin embargo, Brasil tenía cadenas de valor más integradas nacionalmente que México. Entre 2003 y 2008 el panorama cambió radicalmente pues en México el desempeño del sector de bienes TIC sufrió un gran retroceso: el VA en este rubro cayó en términos absolutos (-27%) y este fenómeno fue acompañado por la pérdida de cerca de 46,000 empleos. Asimismo, el VA, como proporción del VBP, se redujo del 17% a 12% entre 2003 y 2008. Brasil, en cambio,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

duplicó el valor agregado de este sector en el lapso 2003-2009, creándose 76,000 empleos y, además, dicho VA se elevó de 20 a 25% del VBP en ese mismo período. Sin duda ayudó el que el PIB promedio anual de Brasil creciera 4.8% en 2003-2008, pero el crecimiento de este indicador en México fue de 3.4%

Estados Unidos, por su parte, experimentó una expansión de 30% en el VA en el sector de bienes TIC entre 2003 y 2009 y aumentó notablemente la participación del VA en el VBP de 38% a 63% en ese mismo período. Este es reflejo de una especialización en segmentos más sofisticados de la CGV. De hecho, esta evolución, que fue acompañada por la contracción del VBP y la pérdida de 216,000 empleos (es probable que haya conservado los mejor pagados), son señal de que se abandonaron los segmentos de producción más estandarizados de bienes TIC.

Mediante cuadros: Valor agregado y valor bruto de producción de bienes y servicios en México, Brasil y Estados Unidos 2003-2008 y 2009; Personal ocupado en sectores de Bienes y Servicios TIC en 2003-2008/9; Valor agregado por trabajador en sectores de Bienes y de Servicios de TIC 2003-2008/9; Consumo intermedio (compras) de México y Brasil 2003-2009; Demanda Intermedia (ventas) Brasil-México 2003-2009; Consumo intermedio (compras) Estados Unidos y México 2003-2009; Demanda Intermedio (ventas) Estados Unidos y México 2003-2009; Compras-Ventas del sector de bienes TIC en diferentes sectores de Brasil, México y Estados Unidos 2003-2009.

60) AUTOR Roberto Gutiérrez Rodríguez

FECHA 2013

TITULO La Sobrestimación de los Subsidios a las Gasolinas y el Diesel

LINK Roberto Gutiérrez Rodríguez (2013) "La Sobrestimación de los Subsidios a las Gasolinas y el Diesel" en *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*. Vol. 8. Núm. 1 enero-junio 2013. pp. 35-68. <http://rnee.umich.mx/index.php/RNEE/article/view/147/133>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Se revisa la pertinencia del cálculo sobre el subsidio al precio de las gasolinas y el diesel reportado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de México para el periodo 2007-2012, así como los primeros meses de 2013, a partir de lo que establece la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) acordada por el Congreso de la Unión a fines de 2011 para cubrir el periodo 2012-2014. Al respecto se observa, por una parte, que podría existir una sobreestimación de dicho subsidio de más de 100%, involucrando también la cantidad de carburantes importados por Petróleos Mexicanos (Pemex) y, por otra, que los precios de dichos productos se habrían igualado a su referente internacional, la costa Golfo de Estados Unidos, en diciembre de 2012. Esto se traduciría en la retención injustificada, a partir de enero de 2012, de impuestos especiales por parte del gobierno federal superiores a lo que marca la ley, con implicaciones severas en materia de asignación de recursos.

El análisis se lleva a cabo en once secciones. En la segunda se analiza el concepto de IEPS negativo. En la tercera se revisa el cálculo oficial del subsidio. En la cuarta se “reflecta” el precio de la gasolina con base 2007=100 a fin de determinar su evolución hasta 2012. En la quinta se reelabora el cálculo oficial. En la sexta se analiza el parque vehicular del país. En la séptima se observan los resultados presentados por la SHCP sobre el avance presupuestal del sector público a enero de 2013 y se confrontan con las cifras sobre la evolución de la industria petrolera correspondientes al mismo mes de Pemex. En la octava se reconoce la posibilidad de que a partir del informe de enero de 2013 se haya iniciado un periodo de mayor precisión respecto a la contabilidad del subsidio a las gasolinas y el diesel, en virtud de que las cifras reportadas son mucho más moderadas a las que el mismo documento había venido presentando, mes tras mes, durante el sexenio anterior. En la novena se analiza la dicotomía ventas internas de crudo para procesamiento—ventas externas de crudo, habida cuenta de que las reservas probadas de hidrocarburos tienen una vida útil de sólo 8.7 años. En la décima se explora una posibilidad de “aterrizaje” del subsidio a los carburantes, en caso de que se reconozca que los precios internos de la gasolina y el diesel ya igualaron e incluso superaron a los de la costa Golfo de Estados Unidos de América (EUA). En la once se explica la importancia de que Pemex cumpla con su cuota de eficiencia a fin de garantizar

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

que el costo medio por unidad de hidrocarburos extraídos y procesados disminuya y con ello se castigue menos al consumidor final.

HIPOTESIS La hipótesis no es sólo que los subsidios por concepto de ventas internas de gasolinas y diesel, así como el monto de las importaciones de dichos productos, podrían haber sido sobreestimados por la SHCP a partir de 2007, sino que algunos ingresos por ventas de hidrocarburos se habrían subestimado. Debido a estos manejos subyacería un monto importante de recursos provenientes de la industria petrolera acumulados a partir de 2007 cuyo destino no es claro, y los precios de los carburantes se estarían sometiendo, a partir de fechas recientes, a deslizamientos superiores a los establecidos en la Ley del IEPS. El conjunto de problemas, que se intensificó a partir de la reforma energética de noviembre de 2008, implica un daño al poder adquisitivo de los consumidores, presiones injustificadas a la inflación y una mala asignación de recursos federales.

CONCLUSION Se puede concluir que las diferencias del precio de la gasolina y el diesel luego de las quitas de subsidio generó un aumento en los costos y lo que terminó perjudicando a la parte más pobre de la sociedad, ya que se dio un aumento en el valor de los combustibles que afecta a los que dependen de los combustibles como medio de subsistencia. Además la cuestión de los subsidios y las importaciones reflejan muchas dudas debido a que los números oficiales son unos y los que se calculan por medio de este trabajo son otros. Lo que se puede afirmar es que los precios de los combustibles se dieron a la suba, ya que ahora el valor es el mismo que en el mercado internacional, lo que trae como consecuencia que los precios se estén igualando a los del Golfo de EUA.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Precios promedio al menudeo de gasolina sin plomo y diesel en muestra 37 países. Dls/litro, junio 2013; Subsidios a las gasolinas y el diesel. Artículo 2-A, Fracc. I, Ley IEPS; Número de automotores registrados en circulación, 1980-2011; Ingresos totales de Pemex en enero de 2012 y 2013; Ingresos por exportaciones de petróleo crudo presupuestadas y observadas al primer mes de 2013; Precios promedio gasolina y diesel de mercado e implícitos por litro 2010-2013; Precios de la gasolina sin plomo y el diesel en 48 países a junio de 2013; PIB per capita, índice de desarrollo humano (IDH), competitividad y PIB per capita a paridad del poder adquisitivo (PPA) en 2011 con precios constantes en dólares de 2005.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Mediante gráficos: Precio nominal y deflactado gasolina Magna en México y precio de mercado gasolina regular en EUA 2007-2012; Precios Costa Golfo EUA Regular, y México Magna. Pesos por litro al final de cada periodo 2007-2013; Composición del precio al menudeo de la gasolina y el diesel en EUA Febrero de 2013; Producción de petrolíferos Miles de barriles diarios 2004-2013; Importaciones de productos petrolíferos Miles de barriles diarios 2004-2013; Relación ventas internas/subsidios gasolinas y diesel Miles de millones de pesos y % 2007-2013; Precio promedio Magna de mercado y con subsidio implícito. Pesos por litro 2007-2013; Precio de la gasolina sin plomo vs. PIB per cápita 2011 a precios constantes de 2005; Precio de la gasolina sin plomo vs. PIB per cápita a PPA 2011 con precios constantes de 2005; Precio de la gasolina sin plomo vs índice de desarrollo humano; Precio de la gasolina sin plomo vs nivel de competitividad.

El consumo de petróleo per cápita del país tampoco se sale de los parámetros que corresponden a su nivel de desarrollo: 18.34 barriles por día por cada mil habitantes. La cifra es inferior al promedio mundial (31.1 barriles) y a la de muchos países desarrollados y en desarrollo, por ejemplo: Arabia Saudita (77.52), EUA (63.21), Corea del Sur (42.88), España (38.83), Japón (38.13), Alemania (30.42), Italia (29.10), Venezuela (26.82) y Chile (21.59).

61) AUTOR Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich y Diana Tussie

FECHA 2003

TITULO Implicancias del cambio de la política agrícola de los Estados Unidos

LINK Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich y Diana Tussie (2003) "Implicancias del cambio de la política agrícola de los Estados Unidos" en *Revista de la Cepal*. Núm. 81. Diciembre 2003. pp. 143-156. Cepal. http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10922/081143156_es.pdf?sequence=1

INSTITUCION DEL AUTOR Cepal

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Este artículo busca presentar los aspectos principales de la nueva legislación agrícola de los Estados Unidos, su grado de conformidad con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y una estimación preliminar sobre su impacto en América Latina. En él se examina en primer lugar la nueva Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de 2002 de los Estados Unidos, desglosando los distintos mecanismos de apoyo a los productores agrícolas de ese país. Se analiza dicha ley a la luz de las normas establecidas y los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Luego se evalúa el posible impacto de esta nueva ley en la agricultura de los países latinoamericanos. Y, por último, se hace referencia a acontecimientos recientes en las negociaciones comerciales multilaterales y su relación con la Ley Agrícola 2002.

HIPOTESIS La principal característica del régimen de subsidios de la Ley Agrícola 2002 es su carácter contracíclico, que tiene como efecto la sobreproducción de productos básicos. Esto deprime los precios y conduce a una suerte de sobrecolocación de estos productos en el mercado mundial. Sin embargo, la implementación de esta ley tiene consecuencias que van más allá de la continuación de los programas de apoyo a los agricultores. Debido a que actualiza la superficie y los rendimientos en que se basan los cálculos de los programas de apoyo, la nueva normativa cambia la naturaleza de los pagos directos que otorga el gobierno, de “desconectados” a “reconectados”.² Esto constituye un retroceso respecto de los tímidos avances de la Ronda Uruguay.

CONCLUSION Se puede concluir que la agricultura estadounidense, a partir de la ley del 2002, pasa a tener una agricultura protegida por el estado mediante diferentes programas y subsidios para la actividad, que va muy en sentido contrario de la política económica aperturista que desarrolla EEUU y que quiere imponer en los países en desarrollo. Además esto trae como consecuencia que al poder tener una agricultura más competitiva debido a los programas y subsidios que le ofrecen a los agricultores, termina perjudicando la actividad en América Latina debido a que no pueden competir con los precios en el mercado mundial.

DATOS QUE APORTA La Ley Agrícola 2002, regula los desembolsos que va a hacer el gobierno estadounidense para apoyar a sus productores agrícolas en el período 2002-2007, indicando montos y condiciones de acceso a los distintos programas. Los tres

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

primeros capítulos de la ley (I. Programas de productos básicos; II. Conservación, y III. Comercialización) constituyen el núcleo central de los programas de apoyo a los agricultores estadounidenses que tendrán mayor impacto en la actividad agrícola de los países de América Latina: programas de pagos directos, de pagos contracíclicos, de préstamos de asistencia a la comercialización y de pagos LDP en reemplazo de tales préstamos, programas de conservación y programas de apoyo a las exportaciones.

Los programas de productos básicos consideran los siguientes productos: trigo, maíz, sorgo, avena, cebada, algodón de altura, arroz, soja, semillas de girasol, de canola, de mostaza o cualquier otra que determine el Secretario de Agricultura de los Estados Unidos. Los subsidios a los ingresos de los productores de bienes básicos se otorgan principalmente a través del programa de pagos directos, del programa de pagos contracíclicos, préstamos de asistencia para la comercialización y pagos en reemplazo de estos préstamos, programas de apoyo por sectores y productos (productos lácteos, maní, azúcar, Lana, angora, miel, garbanzos, lentejas, Manzanas, frutas y hortalizas), límites máximos de los pagos en virtud de los programas de productos básicos y costo de los subsidios a los productos básicos.

Además están los programas de conservación, programa de reserva para la conservación (CRP), el programa de reserva de humedales (WRP), el programa de incentivos para la calidad ambiental (EQIP) y la ley de 2002 crea el programa de seguridad de la conservación (CSP).

Programas de apoyo a las exportaciones: el programa de fomento de las exportaciones, el programa de incentivos a las exportaciones de productos lácteos, el programa de acceso a los mercados, el programa de desarrollo de mercados externos y el programa de mercados emergentes. A su vez, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos maneja cuatro programas de garantías para los créditos de exportación: i) el programa de garantías de créditos de exportación de corto plazo (GSM-102), que es el programa de fomento de las exportaciones de mayor envergadura de los Estados Unidos y está administrado por la CCC; ii) el programa de garantías para créditos de exportación de mediano plazo (GSM-103); iii) el programa de garantías de créditos a los proveedores, y iv) el programa de garantías de créditos para infraestructura.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Las disposiciones de la Ley Agrícola 2002 inciden en los diversos programas estadounidenses de asistencia para la exportación de las siguientes maneras: — La Ley Agrícola 1996 asignaba un monto mínimo anual de 5.500 millones de dólares a los programas GSM-102 y GSM-103 y fijaba la proporción de las garantías de créditos que debía destinarse como mínimo a productos procesados de alto valor: 25% en 1996 y 1997, 30% en 1998 y 1999, y 35% de ahí en adelante. La Ley Agrícola 2002 mantiene estas disposiciones, de modo que una fracción no inferior a 35% de las garantías debe destinarse a dichos productos. — En el programa de garantía de créditos para proveedores (SCGP), la Ley Agrícola 2002 extiende de 180 a 360 días el plazo para los créditos de corto plazo otorgados en virtud de este programa, con el fin de alentar a los exportadores estadounidenses a que amplíen, mantengan o desarrollen mercados para los productos agrícolas de su país en zonas en que no pueden acceder al financiamiento comercial sin una garantía de la CCC. — Respecto de los créditos directos o garantías de crédito para las exportaciones a mercados emergentes, la Ley Agrícola 2002 dispuso que se destinen 1.000 millones de dólares a estos programas con miras a proveer instalaciones y servicios o suministrar productos estadounidenses para mejorar las condiciones de transporte, manipulación, comercialización, procesamiento, almacenaje o distribución de productos agrícolas estadounidenses en los mercados identificados. — Estados Unidos otorga ayuda alimentaria a través del programa Food for Progress (Ley Pública 480). La Ley Agrícola 2002 autoriza la extensión del programa hasta el 2007. A la vez, incluye como objetivo la prevención de conflictos y aumenta los niveles mínimos de asistencia de 1.875 millones de toneladas métricas anuales a 2.500 millones, entre otras disposiciones. — Además de efectuar cambios en los programas existentes, la Ley Agrícola 2002 establece nuevos programas con el fin de eliminar, resolver o mitigar barreras sanitarias y fitosanitarias y otras barreras técnicas al comercio:

- El programa de comercio agrícola y biotecnología se ocupa de las barreras regulatorias no arancelarias a las exportaciones de productos básicos de Estados Unidos. Autoriza donaciones para proyectos del sector público y del sector privado vinculados a temas de biotecnología, inocuidad alimentaria, enfermedades u otros temas sanitarios y fitosanitarios.
- El programa de asistencia técnica para especialidades (TASC) apoya a las exportaciones frente a barreras singulares que prohíben o amenazan las exportaciones de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

especialidades de Estados Unidos, a través de proyectos del sector público y del sector privado, y asistencia técnica para atender a temas delicados y estratégicos de retención de mercados, acceso a mercados y expansión de mercados. El monto destinado a estas tareas alcanza los 19 millones de dólares.

62) AUTOR Gerardo López Cervantes

FECHA 2012

TITULO Integración hemisférica de las Américas: Del TLCAN al ALCA

LINK Gerardo López Cervantes (2012) "Integración hemisférica de las Américas: Del TLCAN al ALCA" en Revista *Mediterráneo Económico*. Núm. 22. 2012. pp. 249-260. <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/22/22-381.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Sinaloa

PAIS México

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a como se dieron los diferentes tratados en el continente americano (NAFTA, MERCOSUR, Comunidad Andina, MCCA y ALCA). Hace particular hincapié en el TLCAN, los principales puntos que modifica en las relaciones entre los países firmantes, en los contenidos y en los efectos que causa principalmente en México. Luego hace un desarrollo sobre la cuestión del ALCA, planteando las principales propuestas de esta área de libre comercio continental, además aclara que al negociación de este tratado esta terminada y que no se va a llevar a cabo; pero lo que se sigue llevando a cabo es la cumbre de las Américas en la cual se van estableciendo diferentes compromisos entre los 34 países del continente. Luego comenta el proyecto transatlántico de la UE/EEUU (TAFTA), pero después de la creación de la OMC con su proyecto Ronda del Milenio o más conocido como ronda de Doha, acabó con el entusiasmo en pro del TAFTA. Por último expone sobre la Organización de Estados Iberoamericanos (OEIA) y la presencia de España en el ALC. Sobre el primero menciona los principales programas que se firmaron dentro del acuerdo y sobre el ALC algunas de las inversiones españolas dentro de Iberoamérica.

HIPOTESIS El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN/NAFTA, EEUU/Canadá/México) y la frustrada hemisférica Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA/AFTA), son muestras de dos métodos diferentes de integración económica en las Américas. Siendo el TLCAN el referente de mayor éxito, frente a la virtual desaparición del proyecto ALCA, por la renuencia de los Estados de Sudamérica a aceptar las propuestas estadounidenses; debido a la persistencia de criterios nacionalistas, contrarios al espíritu de una integración del conjunto del continente, desde Alaska a Tierra del Fuego.

CONCLUSION Como conclusión se puede decir en base a las palabras del autor que aunque EEUU intenta lograr una integración en todo el continente mediante el ALCA, los dos países con más poder dentro del continente luego de Estados Unidos (Brasil y Argentina) se oponen porque ven este tratado como una continuación del TLCAN, pero en todo el continente, que tendrá como consecuencia una mayor dependencia al hegemon del continente muy parecida a la que tienen México y Canadá con este. Lo cual no resulta muy favorable para la región. Por último se puede decir que gran parte de los países del continente a pesar de la negativa del ALCA forjan acuerdo Bilaterales con EEUU.

DATOS QUE APORTA Mediante tablas: PIB, PIB per cápita, población y área territorial, y su distribución porcentual por bloques comerciales y sus países miembros (2010); Exportaciones de mercancías de los países miembros del TLCAN por origen y destinos. En millones de dólares.

Puntos mas relevantes del TLCAN: • Desgravación de aranceles hasta la plena libertad de circulación de mercancías. • Libre tránsito de los hombres y mujeres de negocios por los tres países, sin plantearse en ningún momento la supresión de trabas al movimiento de trabajadores. • Armonización del tema del reconocimiento mutuo de los títulos profesionales. • Derecho para establecer cualquier tipo de instituciones financieras según la modalidad jurídica elegida por los inversionistas; con un mecanismo de solución de controversias en la materia. • Reserva por parte de México –por así estar previsto constitucionalmente– de las actividades relativas a la prospección, refino, comercio exterior, transporte y distribución de hidrocarburos, productos químicos de base, y minerales radiactivos; al igual que todo lo referente a electricidad.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La decisión de trabajar para el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA; o FTAA según la sigla en inglés), dentro de la cual se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y la inversión. El acuerdo apuntaba a construir el mayor mercado del Mundo, de casi 900 millones de habitantes, con un PIB global de poco más de 20 billones de dólares en el 2010.

La Quinta Cumbre de las Américas, verificada en Puerto España, Trinidad y Tobago el 19 de abril de 2009, estableció como compromiso:

- Asegurar el futuro de nuestros ciudadanos, promoviendo la prosperidad, la seguridad energética y la sostenibilidad ambiental, a fin de proteger y promover las libertades políticas y civiles, y mejorar el bienestar social, económico y cultural de todos nuestros pueblos, adelantando soluciones conjuntas a los desafíos más apremiantes que enfrenta nuestro hemisferio.
- Reconociendo la soberanía e independencia de cada uno de nuestros países, reiteramos nuestra voluntad de redoblar los esfuerzos nacionales, regionales y hemisféricos, a fin de crear las condiciones para lograr justicia, prosperidad, seguridad y paz para los pueblos de las Américas, con base en la protección, promoción, y respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales».

Los cuatro puntos principales del TAFTA:

- Promoción de la paz, la estabilidad, la democracia y el desarrollo económico y social.
- Respuesta a los retos de la globalización.
- Expansión del comercio mundial y relaciones económicas más estrechas para construir un New Transatlantic Marketplace (NTM), a modo de zona de libre comercio.
- Establecimiento de puentes comerciales y financieros a través del Atlántico vía el Transatlantic Business Dialogue (TABD).

Principales conferencias de la OEIA: I. Guadalajara, México, 18 y 19 de julio de 1991. II. Madrid, España, 23 y 24 de julio de 1992. III. Salvador de Bahía, Brasil, 15 y 16 de julio de 1993. IV. Cartagena de Indias, Colombia, 14 y 15 de junio de 1994. V. San Carlos de Bariloche, Argentina, 16 y 17 de octubre de 1995. VI. Santiago de Chile y Viña del Mar, Chile, 13 y 14 de noviembre de 1996. VII. Isla Margarita, Venezuela, 8 y 9 de noviembre de 1997. VIII. Oporto, Portugal, 17 y 18 de octubre de 1998. IX. La Habana, Cuba 15 y 16 de noviembre de 1999. X. Ciudad de Panamá, Panamá, 17 y 18 de noviembre del 2000. XI. Lima, Perú, 17 y 18 de noviembre del 2001. XII. Bávaro, República Dominicana, 15 y 16 de noviembre de 2002. XIII. Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, 14 y 15 de noviembre de 2003. XIV. San José de Costa Rica, Costa Rica, 18 y 19 de noviembre de 2004. XV.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Salamanca, España, 14 y 15 de octubre de 2005. XVI. Montevideo, Uruguay, 3 a 5 de noviembre de 2006. XVII. Santiago de Chile, Chile, 8 a 10 de noviembre de 2007. XVIII. San Salvador, El Salvador, 29 a 31 de octubre de 2008. XIX. Lisboa, Portugal, 30 de noviembre y 1 de diciembre de 2009. XX. Mar del Plata, Argentina, 3 y 4 de diciembre de 2010. XXI. Asunción, Paraguay, 28 y 29 de octubre de 2011. XXII. Cádiz, España, 16 y 17 de noviembre de 2012.

Principales programas de la OEIA: • Programa de Alfabetización y Educación Básica de Adultos. • Programa de Becas Mutis. • Programa de Televisión Educativa Iberoamericana (TEIB). • Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo (CYTED). • Programa de Desarrollo Audiovisual en Apoyo de la Construcción del Espacio Visual Iberoamericano (IBERMEDIA). • Programa Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano (CIDEU). • Fondo para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas de América Latina y el Caribe (Fondo Indígena). • Programa Iberoamericano de Cooperación Interinstitucional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (IBERPyme). • Programa de la Fundación Iberoamericana para la Gestión de la Calidad (FUNDIBEQ). • Red de Archivos Diplomáticos Iberoamericanos (RADI). • Programa de Desarrollo de Bibliotecas Nacionales de los Países de Iberoamérica (ABINIA). • Apoyo al Desarrollo de los Archivos Iberoamericanos (ADAI). • Programa Iberoamericano de Cooperación en Materia de Bibliotecas Públicas (PICBP). • Programa Repertorio Integrado de Libros en Venta en Iberoamérica (RILVI). • Escuela Iberoamericana de Gobierno y Políticas Públicas (IBERGOP). • Aplicación en Red para Casos de Emergencia (ARCE). • Comunidad Virtual Iberoamericana (CIBERAMERICA). • Plan Iberoamericano de Lectura (ILIMITA).

63) AUTOR América I. Zamora Torres, José César Lenin Navarro Chávez y Joel Bonales Valencia.

FECHA 2015

TÍTULO Competitividad del transporte aéreo y marítimo de México en el marco del comercio exterior

LINK América I. Zamora Torres, José César Lenin Navarro Chávez y Joel Bonales Valencia (2015) "Competitividad del transporte aéreo y marítimo de México en el marco del comercio exterior" en *Revista Internacional Administración y Finanzas*. Vol. 8. Núm. 5. pp. 95-112. <http://www.theibfr.com/ARCHIVE/RIAF-V8N5-2015.pdf#page=97>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Las tendencias del comercio internacional han modificado la estructura de costos, precios, logística, cadenas de suministros y por consiguiente de las ventajas comparativas, estas tendencias de igual manera han definido la competitividad comercial de los países siendo cada vez más relevante el nivel de integración de las redes mundiales de transporte como factor impulsor del comercio internacional. En este trabajo se evalúa, a través del Análisis de Componente Principales, la competitividad del transporte aéreo y marítimo internacional considerando a su vez las variables más importantes que inciden en este sector y el desempeño de las economías respecto de dichas variables, estudiando la estructura del sistema de transporte aéreo y marítimo internacional para veintinueve países, entre ellos siete de América Latina. México y Estados Unidos aparecen en todos los análisis que aporta el texto. Se utiliza como herramienta metodológica el Análisis de Componentes Principales, la cual permite un análisis multidimensional y multivariante. Este trabajo se divide en cinco secciones, incluida esta introducción. En la sección II se realiza una revisión de la literatura sobre la importancia del transporte internacional como factor de competitividad del comercio exterior. Mientras que, en la sección III se detalla la metodología utilizada y se presentan los datos empleados en el análisis empírico. En la cuarta sección se analizan los resultados obtenidos y en la quinta se resumen las principales conclusiones alcanzadas y algunas consideraciones pertinentes.

HIPOTESIS Actualmente la competitividad en los mercados internacionales ya no depende únicamente de las variables intrínsecas de los productos como calidad y precio, puesto que las exigencias del mercado, así como la propia globalización han hecho que factores dentro de la cadena logística por la que atraviesan los productos para poder llegar a los consumidores sean crucial en términos de competitividad. Uno de los elementos clave de la logística del comercio internacional es sin lugar a dudas el transporte que habrá de utilizarse para hacer llegar la mercancía del almacén del exportador hasta las manos del consumidor. Por lo que, si se busca la competitividad de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

las economías en el marco del comercio global es necesario que los elementos que inciden tanto en el precio, como calidad y tiempos sean igualmente competitivos, de lo contrario tenderán a mermar el posicionamiento de los productos domésticos en los mercados foráneos.

CONCLUSION Los resultados obtenidos a través del Análisis de Componentes Principales indican que si bien todas las variables incluidas en el estudio influyen en la competitividad del transporte aéreo y marítimo internacional, las variables con un mayor peso son la infraestructura del transporte aéreo y marítimo internacional (con el 26.205 por ciento de la varianza explicada) seguida de las distancias y costos en el transporte aéreo y marítimo internacional (19.82 por ciento). Con respecto a EEUU se puede decir que es líder en mejoramiento de infraestructura del transporte aéreo y marítimo internacional; es de los mayores países en valores de tráfico y comercio de mercancías; altamente competitivo en calidad y transporte aéreo y marítimo internacional; tiene de los mejores indicadores en plazos de ejecución del transporte aéreo y marítimo internacional; índice de competitividad del transporte internacional.

Las ventajas derivadas de la ubicación geográfica privilegiada de México se ven claramente desperdiciadas debido a la falta de competitividad del transporte en el marco del comercio internacional, numerosos estudios hablan de los altos costos de transporte y logística, mencionando como problema una infraestructura rezagada entre otros problemas. No obstante, la contribución del presente estudio radica en la puntualización y el acotamiento de las variables que repercuten en la falta de competitividad del sector, particularmente en el transporte aéreo y marítimo, que en este caso muestra como la mayor deficiencia una enorme falta de infraestructura tanto en cuanto al número de terminales portuarias y aeropuertos como en cuanto a los servicios que ofrecen, en segundo término se detecta en el análisis realizado una fuerte deficiencia detectada por parte de los usuarios en cuanto a la calidad de los servicios portuarios (revisión de trámites, inspección de mercancía, tiempos, etc.) y la calidad en términos generales de las actividades relacionadas con el transporte finalmente como tercer variable significativa se muestra el tráfico de mercancías y la falta de conectividad del transporte marítimo.

DATOS QUE APORTA Con respecto a los datos que aporta el método de investigación el texto contiene tablas: Comunalidades, Transporte Aéreo y Marítimo Internacional; Matriz

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

de Componentes Rotados, Transporte Aéreo y Marítimo Internacional; Variables Agrupadas del Transporte Aéreo y Marítimo Internacional.

Además, mediante gráficos: Gráfico de sedimentación, Transporte Aéreo y Marítimo Internacional; Gráfico de Puntuaciones: Infraestructura Del Transporte Aéreo y Marítimo Internacional En Su Relación Con las Distancias y Costos En el Transporte Aéreo y Marítimo Internacional; Gráfico de Puntuaciones: Tráfico y Comercio de Mercancías en su Relación con la Calidad del Transporte Aéreo y Marítimo Internacional; Gráfico de Puntuaciones: Servicios de Transporte de Carga y Marina Mercante en su Relación con los Plazos de Ejecución en el Transporte Aéreo y Marítimo Internacional; Competitividad En el Transporte Aéreo y Marítimo Internacional.

El transporte aéreo poco a poco se está posicionando en el comercio mundial, y aunque actualmente solo mueve el 0.5 por ciento en volumen, mueve el 35 por ciento en valor.

El transporte marítimo representa el 80 por ciento del volumen del comercio mundial.

64) AUTOR Juan Ojeda Cárdenas

FECHA 2014

TÍTULO La gobernanza Portuaria en México: ¿Hacia un análisis exploratorio (1990-2012)?

LINK Juan Ojeda Cárdenas (2014) "La gobernanza Portuaria en México: ¿Hacia un análisis exploratorio (1990-2012)?" en *Revista Atlántica de Economía*. Vol.1. 2014. http://www.unagaliciamoderna.com/Eawp/coldata/upload/vol1_14_gobernanza_portuaria.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad del Mar

PAIS México

PERSPECTIVA Geografía Económica

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo en un primer orden, define los criterios de la gobernanza, considerando el estado del arte y la bibliografía al respecto. Tratándose del subsector marítimo-portuario de México, el estudio de su gobernanza nos lleva a estudiar a las políticas que se aplicaron en el sector para hacerlo moderno y

eficiente y que implicaron no solo la participación del Gobierno, sino también de actores no públicos que apoyaron los cambios realizados. Dentro de ellos están las empresas, los sindicatos y en algunos los organismos no gubernamentales de desarrollo. En un segundo momento, estudia las políticas portuarias, presentando un diagnóstico apretado del subsector. Se trata de distinguir el estado de situación antes de la privatización portuaria, y luego los cambios y problemas que se presentan luego de la aplicación de la Ley de Puertos, conociendo la evolución de las Administraciones Portuarias Integrales (APIS), que se convierten en empresas autosuficientes y son casos de éxitos por la carga general y contenedorizada que manejan. Por ello, luego del diagnóstico se presenta, siguiendo otros estudios los resultados de esta misma gobernanza portuaria a través de indicadores de carga, de inversiones y los resultados que tuvieron las APIS en el campo de los cruceros.

HIPOTESIS Este artículo complementa otros trabajos del autor que fueron dedicados al estudio de los puertos de México, bajo una perspectiva multidisciplinaria. Se consideraron bajo esta óptica el punto de vista de la geografía, del territorio, desde la economía del transporte, y considerando los aportes en las ciencias sociales, en donde Wallerstein (2006) y Braudel (1994), utilizan la categoría de la economía-mundo, considerando que los países no se encuentran aislados sino más bien integrados, presentándose una dependencia del país periférico o semiperiférico, que compra y vende al país centro o desarrollado. Los puertos definidos como nudos o nodos¹ integrados a la economía mundial generan un "espacio de flujos" y afectan el territorio. Además, los puertos en estos casos desarrollan sus hinterland y foreland y mantienen una zona de influencia en los lugares donde están instalados, cerca de las costas y a cierta distancia de los centros productores, tanto de insumos como de bienes terminados.

CONCLUSION La eficiencia y los logros de México contrastan con algunos discursos críticos tanto de académicos como de empresarios especializados que plantean que "México está de Espaldas al Mar", no solo porque los puertos deberán alcanzar su desarrollo portuario que no tienen, sino también por falta de desarrollo de la industria naval y del atraso que tiene el sector pesquero mexicano. Por último, las dificultades que tiene el transporte multimodal y el uso y abuso del transporte carretero, impide el despegue del sector marítimo, que con este nuevo gobierno sigue teniendo como prioridad el desarrollo carretero, aunque ya se observan cambios positivos para

desarrollar el modelo ferrocarrilero y el marítimo, que se deben convertir en los puntales de un nuevo desarrollo nacional. La moneda está en el aire.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Los sectores público y privado en los modelos de gobierno portuario; Programa Sectorial de Comunicaciones y Transportes (2007-2012); Tasas de crecimiento del movimiento portuario total en México en porcentajes (1990-2012); Logros de la privatización portuaria de México; Inversiones en infraestructura portuaria (millones de pesos) 1990-2007; Número de empresas que actúan en el sector marítimo portuario, 2003.

Mediante gráficos: Red carretera y modelos de desarrollo; carga contenedorizada de México (1982-2012).

La Ley de Asociación Público Privadas (Diario Oficial de la Federación el 16 de enero del 2012), mediante la cual se reconoce el grave déficit público que tiene la infraestructura y las carreteras y que complementan el transporte multimodal de México. De acuerdo a la evaluación presentada, este instrumento permitió el otorgamiento de 28 concesiones, que fueron otorgadas a los privados, con una inversión de 85,245 millones de pesos y la construcción de 3,112 kilómetros

Según la Gerencia de Operaciones de la API de Manzanillo, para el año 2003 el 54.51% de la carga del puerto es contenerizada.

Otros puertos ganadores en el manejo de este tipo de carga, son los puertos de Lázaro Cárdenas, Altamira y Veracruz. Incluyendo a Manzanillo estos cuatro puertos representan el 94.0% de toda la carga contenedorizada movida por los puertos del país.

En el caso de las exportaciones no petroleras, medidas como valor se encuentra también una dinámica importante. En efecto estas representaron 44,200 millones de dólares en 1993 y son 256,779 millones de dólares en el año 2012. Las importaciones de acuerdo al modelo adoptado, también crecieron, en el primer año fueron 63,140 millones de dólares y son 271,270 millones de dólares en el 2012. Considerando el caso del puerto comercial más exitosos de México, es decir Manzanillo su ritmo de crecimiento en el período es de 21.2% de ser 28,042 teus en 1990 a registrar una cifra superlativamente alta de 1'930,893 teus en el 2012.

65) AUTOR Marco Antonio Merchand Rojas

FECHA 2011

TITULO La geografía económica y la reestructuración territorial en el sector agrícola de México 1980-200?

LINK Marco Antonio Merchand Rojas (2011) "La geografía económica y la reestructuración territorial en el sector agrícola de México 1980-200?" en *Revista Geográfica de América Central*. pp. 1-21.
<http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/geografica/article/view/2795>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Guadalajara

PAIS México

PERSPECTIVA Geografía Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En un comienzo el texto explica la lógica del capital en solo invertir en ciertos espacios desde la perspectiva de La Nueva Geografía Económica presentado por Paul Krugman. El objetivo es analizar desde esta perspectiva la importancia de las aglomeraciones (conjunto de empresas transnacionales agroexportadoras) y su proceso de acumulación de riqueza en los lugares favorecidos por un conjunto de actividades económicas que refuerzan la concentración espacial, este patrón territorial concentrador y excluyente es la práctica que ha operado en México. Estas aglomeraciones pueden calificarse como escenarios inestables, este adjetivo de inestables, se debe a que la dinámica económica de estas aglomeraciones dependen en gran parte del monto de inversiones productivas que las empresas, sobre todo las multinacionales realicen en la economía local, lo que coloca a estas localidades en un posicionamiento muy vulnerable y dependiente de los flujos de inversiones que generen estas empresas en in situ.

Luego aborda los efectos de la política en la configuración territorial agrícola a partir de la apertura comercial en 1982, se liberan los precios de los insumos agrícolas (energéticos, fertilizantes, maquinaria), se empieza a reducir la inversión y el gasto gubernamental en apoyos de extensión e investigación agrícola y se abre la economía nacional a las importaciones agroalimentarias del extranjero con el ingreso de México al GATT en 1986.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En 1988, se inicia la segunda generación de medidas del ajuste estructural de la economía, centradas en dos políticas: privatización de la propiedad agraria y negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos. A partir, de estos años el Gobierno Federal, prácticamente aplica una política de austeridad severa en el gasto público. Luego de esto comienza a mediante datos demostrar como fue cambiando el comercio agrícola dentro de México

HIPOTESIS El territorio mexicano ha estado configurándose en el transcurso de los últimos veinticinco años a una reestructuración territorial sujeta a un patrón o estilo de desarrollo extrovertido que más ha beneficiado a ciertos espacios funcionales (aglomeraciones) que cumplen con las expectativas de las ventajas competitivas que exige el capital mundial.

CONCLUSION Se puede concluir que los efectos de la reforma agrícola son la dependencia alimentaria en productos básicos, el crecimiento de las agro-exportaciones de productos frutales y hortalizas y que alguna entidades se especializan en productos agro-exportables con el sustento de la IED. Además estos flujos de inversión aprovechan los espacios naturales que les otorgan ventajas comparativas, lo que permite que el capital transnacional se reproduzca localmente y consolidar su nicho de mercado al que exportan. Por lo tanto estas empresas juegan un rol determinante en la acotación de espacios, regiones y territorios, al hacer que estas sean protagonistas de las cadenas de valor. Estas transnacionales comanda procesos de producción porque cuentan con el know how para controlar integralmente todas las fases, desde la producción, comercialización y distribución. Por último se puede decir que las reformas neoliberales de los 80' beneficiaron a determinados subsectores que cuentan con potencial exportador, lo cual tuvo como consecuencia la dependencia de México en algunos rubros como alimentos básicos en beneficio de algunos commodities que son producidos con exclusividad por capitales transnacionales que demuestran como éstas operan en su lógica de viabilizar una cadena de valor global multinacional.

DATOS QUE APORTA Supuestos de la Nueva Geografía Económica de Paul Krugman.

Mediante Cuadros: Estrategias que definen a la política agrícola; Inversión en fomento, gasto público y Crédito 1982-2001; Presupuesto para el campo 1994 y 2002; Estructura

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

porcentual del valor de la producción agrícola 1990-1994-2000-2005; Efectos de la política agrícola.

Mediante gráficos: Productos Exportados por México 1991-2003.

Además contiene un mapa que caracteriza la geografía económica agrícola de México a partir de un patrón agroalimentario que ha configurado regiones delimitadas y acotadas por los intereses extraeconómicos de algunas transnacionales que sólo tienen el interés de cumplir con los eslabones de la cadena de valor agroalimentaria mundial y que están definidas por actividades agrícolas altamente tecnificadas y orientadas a un mercado agroexportador.

En el 2002, el 68.2% de los productos básicos proviene del exterior.

Entre 1995 y 1999 ingresaron al país productos alimenticios por un valor de 29 mil 559 millones de dólares, lo grave es que entre 2001 y 2005, se destinó casi lo doble del presupuesto para comprar alimentos, disparándose el gasto en 49 mil 547 millones de dólares para importar productos básicos.

En 1994 y 2000, las importaciones de soya mostraron un aumento del 75%, al pasar de más de 2 millones de toneladas a 3.6 millones; las de sorgo 48%, al pasar de 3.3 millones de toneladas a 4.9 millones; las de trigo 88%, al pasar de 944 mil toneladas a 1.7 millones; las de arroz sin cáscara 243%, al pasar de 146 mil toneladas a 502 mil; y las de maíz 113%, al pasar de 2.3 millones de toneladas a 4.9.

Al inicio del 2000, las importaciones del grano básico ascendieron a 549 millones 831 mil dólares, pero en el 2010 se llegó a importar; mil 337 millones 541 mil dólares de acuerdo a datos de INEGI y del propio Banco de México. Un comportamiento similar a la alza han tenido las compras al extranjero de otros granos básicos como el trigo y la soya. Hace 10 años las importaciones del primero fueron por 333 millones 697 mil dólares, mientras que en el 2010 llegaron a 708 millones 211 mil dólares; es decir, un aumento de 112 por ciento.

Por lo que respecta a las compras foráneas de soya, éstas se elevaron 69 por ciento: hace 10 años ascendieron a 782 millones de dólares, y en 2010 superaron mil 325 millones de dólares.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Se ha registrado un descenso en las hectáreas cosechadas de maíz, pues estas cayeron de 8 millones de hectáreas en 1995 a 7.2 millones en 2000 y hasta 6.2 en 2009, último dato anual disponible del Inegi. Es decir, hubo una reducción de 13 por ciento en las hectáreas cosechadas de maíz durante la primera década del siglo y de más de 22 por ciento en los últimos 15 años.

Respecto a los productos cárnicos, carnes preparadas, arroz y edulcorantes, México le compra a EUA, el 90%, 95% y 99% y 95% respectivamente.

66) AUTOR Soeren Kern

FECHA 2006

TITULO Cómo la demanda de petróleo determina la política exterior estadounidense

LINK Soeren Kern (2006) "Cómo la demanda de petróleo determina la política exterior estadounidense" en *Revista Diálogo Transatlántic*. Núm. 74. pp. 1-10. Real Instituto Elcano.

http://www.realinstitutoelcano.org/analisis/1015/1015_SoerenKern_Petroleo_politicaExterior_EEUU.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Real Instituto Elcano

PAIS España

PERSPECTIVA Política Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo hace referencia a la política exterior y militar de Estados Unidos con respecto a la demanda de petróleo. En relación a esta cuestión el texto afirma que EEUU consume más cantidad de petróleo de la cual extrae de su propio territorio. Lo que trae como consecuencia que este país tenga que importar la mayor cantidad de petróleo. Por lo tanto debe acudir a diferentes países para sustentar su déficit energético, entre ellos están los países de Medio Oriente, en particular Arabia Saudita (el país con más reservas en el mundo) el cual además está protegido militarmente por EEUU desde la época del presidente Roosevelt debido a esto ha mantenido una permanente presencia militar en la región para evitar la interrupción del suministro petrolero, también acude a una gran cantidad de países de Latinoamérica y

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

a algunos de África (principalmente Nigeria). Con respecto a los países de Latinoamérica, Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela (el cual es el cuarto mayor proveedor de petróleo luego de Arabia Saudí, México y Canadá).

Por último resalta la idea que la administración Bush tiene al respecto sobre la política energética, la cual tiene como objetivo reducir la cantidad de petróleo que se importa y el consumo dentro del país, además tiene como objetivo el descenso de las importaciones de los países de medio oriente debido a que no está dispuesto a negociar con países que pongan en riesgo el suelo norteamericano, esto se acentuó luego del atentado del 11-S

HIPOTESIS Uno de los retos más espinosos en materia de seguridad nacional al que se enfrenta EEUU en la actualidad es su excesiva dependencia del petróleo procedente de algunas de las zonas más inestables del mundo

CONCLUSION La premisa que subyace a la política energética estadounidense es que el acceso a unas fuentes de energía seguras, fiables y baratas es un factor fundamental para la seguridad económica nacional. Sin embargo, la mayor parte del petróleo mundial está concentrada en lugares que resultan hostiles a los intereses estadounidenses o vulnerables a las convulsiones políticas o al terrorismo. Así, de Irán a Irak y de China a Rusia, el petróleo sigue siendo la base de muchos de los retos más inmediatos de la política exterior de EEUU, lo cual implica que hasta que este país supere su economía basada en el petróleo, la seguridad de este producto continuará siendo uno de los elementos determinantes de la política exterior y militar estadounidense.

DATOS QUE APORTA EEUU es el mayor consumidor de petróleo de la tierra, con un 25% del consumo diario mundial. Al mismo tiempo, EEUU aporta sólo el 9% de la producción mundial de petróleo y posee menos del 3% de las reservas probadas mundiales de petróleo. Esto hace que EEUU dependa enormemente de los proveedores extranjeros para satisfacer su demanda nacional de energía. De hecho, en la actualidad las importaciones suponen el 60% del consumo total de petróleo de EEUU y las proyecciones indican que antes de 2025 EEUU importará más del 70% de su petróleo.

Los más de 140.000 efectivos desplegados en Irak, en la actualidad EEUU tiene más de 6.000 tropas activas destinadas en Oriente Medio. Otros 2.000 militares, la mayoría de ellos marines, se encuentran en buques anfibios en el Golfo Pérsico. El coste militar

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

derivado de la defensa de los intereses de EEUU en el Golfo Pérsico se ha estimado en alrededor de 50.000 millones de dólares al año. Además, el Pentágono gastó unos 60.000 millones de dólares en la Guerra del Golfo de 1991 y unos 30.000 millones en la Guerra de Irak de 2003. En total, EEUU ha gastado alrededor de 1 billón de dólares solamente en asegurarse el petróleo en Oriente Medio desde 1990.

La adicción de EEUU al petróleo extranjero también resulta costosa en otros aspectos. Si el precio del petróleo se mantiene a 60 dólares/barril durante 2006, por ejemplo, EEUU gastará alrededor de 320.000 millones de dólares en importaciones de petróleo este año. En 2005, los costes de la energía supusieron nada menos que la tercera parte del déficit comercial de EEUU. El incremento del precio del petróleo también supone la reducción del poder adquisitivo de los consumidores y provoca una disminución del gasto discrecional. Para una economía como la de EEUU, con un valor de 13 billones de dólares, cada incremento de 10 dólares en el precio del petróleo causa una reducción del poder adquisitivo de los hogares de alrededor de 35.000 millones de dólares, es decir, alrededor de un 0,5%. Además, la Reserva Federal estima que una subida de 20 dólares en el precio del barril de petróleo supone una reducción en el PIB de EEUU de alrededor del 0,75%.

Los principales proveedores de petróleo a EEUU en la actualidad, por orden de importancia, son Canadá, México, Arabia Saudí, Venezuela y Nigeria, cada uno de los cuales suministra entre el 5% y el 8% de la demanda diaria estadounidense de petróleo, que alcanza los 20 millones de barriles. Desde el punto de vista regional, las importaciones de Latinoamérica supusieron el 34% de las importaciones estadounidenses de crudo en 2005; Oriente Medio suministró el 24%; África el 19%; Canadá el 16%; y Europa y Asia el 7%.

Alrededor del 40% del petróleo vendido en todo el mundo pasa por el Estrecho de Ormuz.

Los países de África Occidental (también conocidos como Comunidad Económica de Estados de África Occidental o ECOWAS, por sus siglas en inglés) suministran en la actualidad a EEUU aproximadamente el 18% de sus importaciones anuales de crudo. Se prevé que esta cifra se incremente hasta el 25% antes de 2015. La región tiene cerca de 40.000 millones de barriles de reservas de petróleo constatadas, es decir, alrededor del

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

3% del total mundial. Teniendo en cuenta las reservas no probadas, la cuota de África Occidental asciende a alrededor del 7% del total mundial.

Venezuela vende alrededor del 60% de sus exportaciones de petróleo a EEUU, lo cual supone aproximadamente 1,5 millones de barriles al día.

Nigeria es, con gran diferencia, el mayor productor de petróleo de África, con alrededor de 2 millones de barriles de petróleo al día (aproximadamente lo mismo que Irak antes de la guerra) y es el quinto proveedor de petróleo a EEUU.

El sector estadounidense de los transportes por sí solo supone casi el 70% del consumo estadounidense de petróleo. Los automóviles utilizan alrededor de nueve millones de barriles de los 20 millones que consume EEUU cada día. Los camiones, la maquinaria pesada y algunas centrales eléctricas consumen el resto. En conjunto, se prevé que los estadounidenses gasten más de 600.000 millones de dólares en compras relacionadas con el petróleo durante 2006. Además, la Agencia de Información sobre la Energía prevé que en 2030 EEUU consumirá un 36% más de petróleo para el transporte que en la actualidad, ya que habrá más coches que recorrerán mayores distancias.

67) AUTOR Íñigo Martínez Peniche

FECHA 2012

TITULO Interés privado versus público: Sistemas energéticos y políticas climáticas en Canadá y México

LINK Íñigo Martínez Peniche (2012) "Interés privado versus público: Sistemas energéticos y políticas climáticas en Canadá y México" en *Revista Norteamérica*. Vol.7. 2012 pp. 79-105. <http://www.redalyc.org/pdf/1937/193726863003.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Política

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a como se llevan a cabo los sistemas energéticos y las políticas climáticas en Canadá y en México, además de diferenciar los regímenes de propiedad en ambos países. La gran diferencia entre

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

estos dos países que en el primero el sistema energético es controlado por empresas privadas, lo cual tiene como consecuencia que éstas a favor de tener el mayor número de ganancias exploten al máximo los recursos, además de que la mayoría son de origen estadounidense lo cual genera que no intenten disminuir el impacto ambiental debido a que no les importa realizar la extracción de manera sustentable y tampoco el gobierno canadiense presiona a estas empresas transnacionales para que extraigan el petróleo y el gas con menor grado de contaminación. Debido al volumen de contaminación que generan, a la falta de control y el aumento que se pronostica para los próximos años el gobierno canadiense se retiró del protocolo de Tokio porque no va a poder cumplir las metas en relación a la emisión de gases de efecto invernadero (GEI) de aquí a la fecha pactada para bajar los volúmenes. Por último con respecto a Canadá se puede decir que gran parte del impacto que tiene la extracción de petróleo es porque las reservas que se encuentran en este país son principalmente de petróleo no convencional. Con respecto a México se puede decir que el sistema energético se basa principalmente en una empresa estatal como es Pemex, en este país se puede ver más un compromiso por parte de la empresa con la sociedad y con reducir el impacto ambiental de la explotación petrolera, porque mediante las leyes e inversión la cual está dando resultados positivos en relación al descenso de GEI. La característica que une a estos dos países es que el mayor porcentaje de exportaciones petroleras tiene como destino Estados Unidos.

HIPOTESIS Transformación en el sector energético mexicano ejerce una enorme presión sobre los objetivos de la política en materia de cambio climático, lo que inevitablemente genera dificultades en el cumplimiento de los compromisos internacionales de México en materia de reducción de emisiones de GEI. La experiencia reciente de Canadá en relación con esta problemática arroja mucha luz sobre lo que se puede esperar en el caso mexicano.

CONCLUSION Se puede concluir que el autor quiere demostrar que la emisión de gases invernadero va a ser difícil que disminuya mientras la lógica del capital siga por encima del cuidado del medio ambiente. Además se pronostican aumentos en el consumo de petróleo para los próximos años, especialmente de Estados Unidos, el cual es el principal socio de ambos países. Lo que tiene como consecuencia un muy posible aumento de la emisión de gases de efecto invernadero.

DATOS QUE APORTA en 2009, dos sectores, la generación de electricidad y de calor y el transporte, contribuyeron con casi dos terceras partes de las emisiones globales de CO₂.

Durante 2010, las emisiones de dióxido de carbono (CO₂), principales causantes del efecto invernadero, aumentaron 5.9 por ciento para ubicarse en un nivel sin precedentes, logrando un incremento vertiginoso de casi 50 por ciento desde 1990. China se mantiene como el mayor emisor mundial, seguido por Estados Unidos, donde las emisiones crecieron 4 por ciento durante 2010.

La ley reglamentaria del artículo 27 constitucional en el ramo del petróleo define a Pemex como un organismo descentralizado con fines productivos, personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo objeto es “ejercer la conducción central y la dirección estratégica de todas las actividades que abarca la industria petrolera estatal”.

Entre 1990 y 2005, las emisiones de GEI generadas en el sector energético aumentaron 37.4 por ciento en Canadá y 45.7 por ciento en México.

Tanto Canadá como México ratificaron el Protocolo de Kioto de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático (cmnuc). No obstante, en diciembre de 2011, una vez finalizada la COP-17 celebrada en Durban, Sudáfrica, el gobierno canadiense anunció su retiro formal del Protocolo ante la imposibilidad de cumplir con sus compromisos asumidos en el instrumento internacional.

Canadá ocupa un lugar estratégico en Norteamérica como “granero energético”. Es la octava nación productora más importante de petróleo crudo en el mundo –gracias a la creciente explotación de sus arenas bituminosas y tercera en materia de gas natural. Durante 2009, el 25 por ciento de las exportaciones totales de Canadá fue de productos energéticos, lo que contribuyó con el 7.5 por ciento de su producto interno bruto.

Canadá representa la fuente de abasto energética más importante de Estados Unidos. En el caso del petróleo, Canadá exporta el 63 por ciento de su producción hacia la Unión Americana, lo que representa una quinta parte de las importaciones totales estadounidenses del hidrocarburo, alrededor de 21 millones de barriles diarios. Por lo que se refiere al gas natural, Canadá suministra el 56 por ciento de su producción a Estados Unidos.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En el caso de Canadá, el 81 por ciento de sus emisiones proviene de la producción y consumo de energía. Entre 1990 y 2008, las emisiones de gei relacionadas con la producción energética crecieron 27 por ciento.

La edición 2010 del Climate Change Performance Index (ccpi) ubica a Canadá en el lugar 54 entre las 58 naciones que menos contribuyen a enfrentar el cambio climático global, por lo que su desempeño ha sido calificado como “muy pobre” por este organismo.

En enero de 2012, la producción mexicana se ubicó en 2 887 000 barriles diarios (bd). Las exportaciones fueron en el mismo periodo de 911 mdb en promedio, de los cuales Estados Unidos adquiere cerca del 90 por ciento de las ventas mexicanas, lo que representa el 11 por ciento de las importaciones totales estadounidenses.

México se ubica entre los quince principales países emisores a nivel mundial, al generar alrededor de 623 millones de toneladas de bióxido de carbono (CO₂) anuales.

Pemex cuenta con reservas de petróleo crudo equivalentes a 43 800 millones de barriles (mdb). De éstos, 13 000 mdb son probados, es decir, existe certeza absoluta de que existen; 11 000 mdb son probables, es decir, son volúmenes identificados en el subsuelo, y 14 000 mdb requieren de un mayor trabajo de exploración.

En mayo de 2007, la administración de Felipe Calderón presentó la Estrategia Nacional de Cambio Climático (encc), que sentó las bases para el Programa Especial de Cambio Climático 2008-2012 (pecc).²⁹ La estrategia es muy amplia en sus metas y delinea opciones específicas de mitigación y objetivos de reducción de emisiones de gei en varias actividades relacionadas con la generación y uso de la energía y con actividades forestales y cambios de uso del suelo.

Información oficial señala que Pemex, gracias a acciones de mitigación directa (reducciones de quema de gas, eficiencia energética y cogeneración), logró reducir en el periodo 2009-2010 las emisiones de CO₂ de 50.2 a 45.4 MMton (9.6 por ciento). Para 2011 se espera alcanzar una reducción adicional de 3.8 MMtonCO₂e (8.4 por ciento menos respecto de 2010). Durante 2010 el consumo de energía total en Pemex disminuyó 2.1 por ciento respecto de 2009. La energía consumida en la paraestatal provino del gas (48.4 por ciento), combustóleo (5.8 por ciento), diesel (1.5 por ciento), gasolinas (41.8 por ciento), electricidad (2.4 por ciento) y otros (0.2 por ciento).

68) AUTOR Arely Romero Padilla, Martín Hernández Juárez, Aurelio León Merino y Dora Sangermán Jarquín

FECHA 2015

TITULO Impacto en el mercado mexicano de maíz en ausencia de políticas de producción de biocombustibles en Estados Unidos de América

LINK Arely Romero Padilla, Martín Hernández Juárez, Aurelio León Merino y Dora Sangermán Jarquín (2015) "Impacto en el mercado mexicano de maíz en ausencia de políticas de producción de biocombustibles en Estados Unidos de América" en *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*. Vol.6. Núm.5. Junio-Agosto 2015. pp. 1023-1033. <http://cienciasagricolas.inifap.gob.mx/editorial/index.php/Agricolas/article/view/4095/3415>

INSTITUCION DEL AUTOR Colegio de Postgraduados. Universidad Autónoma Chapingo

PAIS México

PERSPECTIVA Economía Agrícola

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Con la crisis energética mundial las empresas y el gobierno de Estados Unidos de América se han preocupado por la búsqueda de fuentes alternas de energía. A partir del año 2000 en adelante se está manifestando un crecimiento acelerado en la producción de biocombustibles a partir del maíz. Esto tiene un impacto directo en los volúmenes de exportación a los países deficitarios como México. En este artículo se evalúan los cambios que se provocarían en el mercado mexicano de maíz si las políticas de producción de biocombustibles en Estados Unidos de América se eliminaran. Se usa un modelo de regresión para estimar las elasticidades precio de la oferta y precio de la demanda de maíz en dos escenarios, tomando como base el precio de petróleo. Al usar los datos proyectado de (FAPRI, 2012), los resultados del modelo muestran que durante el periodo 2011- 2022, la reducción en el precio de maíz en Estados Unidos de América, causado por la eliminación de sus políticas de producción de biocombustibles afectan de manera significativa el mercado de maíz en México, y el impacto es mayor en un escenario con precio de petróleo bajo (US \$50 por barril). Debido a que la legislación de producción de biocombustibles en Estados Unidos ha tenido y tiene influencia en el precio del maíz que México importa desde Estados Unidos de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

América, es importante dirigir acciones de política pública para aumentar la productividad de los pequeños y medianos productores de maíz que permitan fortalecer la producción interna y lograr un mayor autoabastecimiento y la reducción de las importaciones de este cereal.

HIPOTESIS El impacto en México de las políticas establecidas para la producción de biocombustibles en Estados Unidos de América, que es el principal abastecedor de maíz a México y el mayor productor de etanol.

CONCLUSION Las políticas establecidas en Estados Unidos de América, sobre la producción de biocombustibles afectan y afectarán considerablemente el mercado de maíz en México. Los resultados de este trabajo ofrecen elementos a los tomadores de decisiones de política pública para orientar sus acciones a capitalizar el sector rural para aumentar su productividad y fortalecer los sistemas de producción local para no poner en riesgo la seguridad alimentaria, la estabilidad social, política y el crecimiento económico del país.

DATOS QUE APORTA El mundo consume alrededor de 21 millones de barriles de gasolina y 21 millones de barriles de diesel. Estas cantidades se traducen en una demanda potencial de alrededor de 30 millones de barriles de etanol y 23 millones de barriles de biodiesel al día. Esto es, la demanda potencial de etanol traducido a hectáreas de caña de azúcar o maíz, los dos principales materias primas para el etanol, equivalen a una plantación de 300 millones de hectáreas de caña de azúcar o 590 millones de hectáreas de maíz, alrededor de 15 y 5 veces, respectivamente, de las plantaciones actuales del mundo de esos cultivos (Hazell et al., 2006). Respecto al etanol obtenido de maíz, un bushel de maíz, equivalente a 25.2 kg, produce alrededor de 2.6 galones (9.84 L) de etanol, que en la industria estadounidense se podría producir hasta 3.02 galones por bushel.

El uso de este grano para la obtención de etanol creció de 23% en 2006-2007 a 45% en 2010/2011.

La mezcla de etanol con gasolina fue poco más de 1% en volumen en 2001, y alcanzó cerca de 10% del consumo interno de gasolina en 2011.

La producción de etanol en EE. UU, se incrementó de 4 000 millones de galones en 2005 a casi 14 000 millones en 2011.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Estados Unidos de América es el principal productor y exportador de maíz con aproximadamente 15% de la producción global y, actualmente, alrededor del 40% de su producción de maíz está destinado para la producción de etanol.

En 2007, México fue el cuarto productor mundial de maíz según el SIAP y para 2011 según el USDA pasó a ser el séptimo. También es el segundo importador de este cereal después de Japón con 11.2 millones de toneladas. En México se consume más maíz del que produce, el déficit estimado es de 43% en la producción, se importa la tercera parte del consumo aparente, esto a pesar de ser el grano más importante en la cadena alimentaria de los mexicanos. Aunado a ello, con la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) la dependencia de maíz en México creció de 7% en 1990 a 34% en recientes años.

Luego están los datos con respecto al análisis del modelo regresión, mediante tablas y gráficos.

69) AUTOR Roberto Hernández

FECHA 2000

TITULO Un acercamiento a la situación actual de la agricultura de Canadá

LINK Roberto Hernández (2000) "Un acercamiento a la situación actual de la agricultura de Canadá" en *Revista México y la Cuenca del Pacífico*. Vol.3 Núm.10. Mayo-Agosto 2000. pp. 25-30

<http://148.202.18.157/sitios/publicacionesite/pperiod/pacifico/Revista10/06Roberto.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Guadalajara

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a la situación de la agricultura en Canadá. Por un lado analiza las políticas gubernamentales con respecto a la actividad, las cuales tienden a una disminución en los subsidios para este sector, uno de los factores fundamentales en esta cuestión es la firma del TLCAN. Luego comenta parte de la estructura productiva del país haciendo referencia a los cultivos que se

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

realizan en cada región. Por último, resalta la importancia de Canadá en el sector agrícola, la cantidad y los tipos de productos agrícolas que importa y exporta. Además, caracteriza la relación con EEUU como muy estrecha debido a la gran cantidad de productos agrícolas que se importan desde el país vecino. Por último hace referencia a la dificultad para realizar la actividad agrícola debido a el impacto que tiene el clima en la región.

HIPOTESIS El sector agrícola de Canadá, como el de muchos países, avanza por el camino de la liberalización. Ello significa la reestructuración de los mecanismos de apoyo agrícola y, en muchos casos, el desmantelamiento paulatino de las instituciones que fueron tomando forma a lo largo de varias décadas.

CONCLUSION En los últimos años, la estrategia del gobierno para hacer frente a lo que se conoce como “el problema agrícola”, se ha centrado en la reestructuración de los apoyos gubernamentales hacia los productores, así como en la liberalización del comercio internacional. Ambos aspectos son parte esencial del discurso canadiense en los foros internacionales. En términos concretos, dicha política se llevó a la práctica, primero en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y posteriormente, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Esta estrategia se basa en la idea de que Canadá puede beneficiarse de un sistema que haga hincapié en la libre competencia, las ventajas comparativas y la eliminación de varias formas de intervención gubernamental.

DATOS QUE APORTA Para ayudar a los agricultores que pudieran verse afectados en su ingreso por razones que están fuera de su control, los gobiernos federal y provincial establecieron en 1999 un programa de dos años de Asistencia al Ingreso por Desastre Agrícola. Éste se otorga a los agricultores que han visto reducido su ingreso por abajo de 70 por ciento del promedio de los últimos tres años. La contribución del gobierno federal asciende a US\$ 600 millones, mientras que el gobierno provincial contribuye con US\$ 400 millones.

Así, la política de liberalización del sector agrícola canadiense se ha traducido en una disminución de los apoyos que, de representar 34 por ciento del valor de la producción agrícola (Subsidio Equivalente al Productor, PSE, en promedio en el período 1986-1988) ha pasado a 16 por ciento en 1998, muy por debajo del promedio de la OCDE de 37 por

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

ciento. Los principales apoyos en Canadá se siguen otorgando en los precios del mercado, (éste constituye 63 por ciento de los apoyos) y mediante el uso de insumos, que representa 12 por ciento del total de subsidios.

Por productos, los sectores que reciben los mayores beneficios son el de lácteos y el de huevos, con un PSE de 58 y 24 por ciento, respectivamente. En trigo ha sido notoria la disminución del PSE: de 45 por ciento en el período 1986-1988 a 9 por ciento en 1998.

Canadá es el segundo país más grande del mundo, con un área superior a los 900 millones de hectáreas. No obstante, sólo 7 por ciento, equivalente a 67.8 millones de hectáreas, son aptas para el cultivo. De este total, 68 por ciento son “tierras mejoradas” (susceptibles de uso más eficiente de administración, trabajo y capital). Bajo cultivo se encuentran 49 por ciento de la superficie agrícola, o sea 33 millones de hectáreas.

Juntos, la agricultura y la industria agroalimentaria —agricultores, abastecedores, procesadores, transportistas, comerciantes y trabajadores restauranteros— constituyen el tercer más grande empleador en Canadá, dando lugar a 7 por ciento de la fuerza de trabajo.

En total existen 280 000 unidades de producción agrícola (UPA) con una extensión promedio de 242 hectáreas. En México la escala promedio de las UPA es de 24.6 hectáreas, mientras en Estados Unidos es de 182 hectáreas. Cada una de las UPA canadienses produce alimentos suficientes para 120 personas anualmente.

Mediante cuadros: América del Norte Indicadores agrícolas básicos, en 1986-88 y 1992-94; Canadá: comercio agrícola por principales productos.

Mediante un gráfico: Canadá: comercio agrícola entre 1988 y 1997

70) AUTOR Arcelia González Merino y Yolanda Castañeda Zavala

FECHA 2008

TÍTULO Biocombustibles, biotecnología y alimentos. Impactos sociales para México

LINK Arcelia González Merino y Yolanda Castañeda Zavala (2008) “Biocombustibles, biotecnología y alimentos. Impactos sociales para México” en *Argumentos*, vol. 21, núm.

57, mayo-agosto 2008, pp. 55-83. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/595/59511124004.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA La producción de biocombustibles forma parte de una estrategia competitiva dentro del mercado agrícola internacional. Estados Unidos busca terminar con su dependencia de las importaciones petroleras desarrollando energías alternativas. La expansión de la producción de etanol derivado del maíz –en Estados Unidos, principalmente– ha incrementado la demanda de este cereal llevando a un aumento en sus precios. Por décadas, el mercado global agrícola se ha caracterizado por el aumento creciente en los niveles de producción y productividad, una débil demanda y una baja significativa en los precios agrícolas y de alimentos. El aumento en el precio de los alimentos que se experimentó desde el año 2006, en especial del maíz, tiene que ver con la demanda de productos agrícolas para la producción de bioetanol. El objetivo de este trabajo es analizar el desarrollo actual de la producción de bioenergéticos y cómo este desarrollo puede afectar el suministro de alimentos agrícolas en México. El Senado de la República Mexicana, aprobó el 27 de abril de 2007, promover el uso y producción de etanol y otros biocombustibles derivados del maíz y el azúcar, a pesar de las críticas de académicos y de organizaciones no gubernamentales. México es el centro de origen del maíz y este grano es base de la alimentación del mexicano. De acuerdo con la Ley y Promoción de los Bioenergéticos, el objetivo es producir biocombustibles reemplazando a los combustibles fósiles, en concordancia con el compromiso con el Protocolo de Kioto. El presente artículo propone excluir de dicha Ley los productos agrícolas que forman parte de la alimentación del consumidor mexicano.

HIPOTESIS El objetivo de este trabajo es analizar el desarrollo actual de la producción de bioenergéticos y cómo ésta puede afectar el suministro de alimentos agrícolas en nuestro país. El trabajo enfatiza el impacto social y económico que puede tener la producción de bioetanol proveniente de maíz, ya que éste importa altos volúmenes de maíz proveniente

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de Estados Unidos, además de que la actual Ley para la Promoción y Producción de Bioenergéticos incluye al maíz como materia prima para la producción de bioenergía.

CONCLUSION Se puede concluir que mediante la implementación de los biocombustibles en el mercado mundial se produce un aumento en el precio del maíz, lo que trae como consecuencia que aumente el valor de éste en el mercado. Por lo tanto se termina perjudicando a la mayoría de la población pobre mexicana que basa su dieta principalmente en este producto. Por lo tanto la ley aprobada en México a favor de la utilización de biocombustibles (en base al protocolo de Kioto) va en contra de la alimentación de la sociedad mexicana.

DATOS QUE APORTA Mediante gráficos: Principales países productores de etanol a escala mundial en 2005; Participación del maíz en la producción de cereales, 1996-2006; Comportamiento de precios reales de los principales productos agrícolas y para la alimentación de 1960 a 2000; Índice de precios de la energía Reuters-CRB e índice de precios de los alimentos de la FAO 1990-2008; Distribución del gasto corriente monetario de los hogares, 2006.

Mediante cuadros: El ingreso monetario y el gasto en tortillas, realizado por los hogares de México (2006); México: importaciones de maíz originario de Estados Unidos, 1999-2006.

71) AUTOR Marco Antonio Merchand

FECHA 2004

TITULO El patrón de industrialización de México subordinado a la maquila estadounidense.

LINK Marco Antonio Merchand (2004) "El patrón de industrialización de México subordinado a la maquila estadounidense" en *Revista Espiral*, vol.11 núm. 31. Septiembre-Diciembre 2004. pp. 221-248. Universidad de Colima. <http://www.revistascientificas.udg.mx/index.php/EEES/article/view/1564/1365>

INSTITUCION DEL AUTOR Univesidad de Colima

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA La maquila es considerada como la forma idónea en la que opera la racionalidad económica de las empresas transnacionales. A través de los datos analizados, en este artículo se constata cómo el proceso maquilador ya no se limita a la franja fronteriza, sino que cubre gran parte del territorio mexicano. Con los esquemas de globalización y flexibilización imperantes en la economía mundial, así como las políticas de apertura y de liberalización no discriminatorias implementadas por México, todo parece apuntar a que se fortalecerá el patrón de acumulación o “estilo de desarrollo”, apoyado en un proceso ensamblador, en el cual las inversiones de los capitales transnacionales sean las encargadas de acelerar la especialización sectorial (productos exportables) esparcidos en la geografía nacional.

HIPOTESIS En este trabajo se aborda la manera en que el nuevo patrón o estilo de desarrollo industrial que ha seguido México desde mediados de los años ochenta tiende a definirse en torno al estándar y a las exigencias de un modelo maquilador como puntal de un desarrollo industrial de carácter internacional, pero restringido al ámbito de los intereses intrafirma de las transnacionales estadounidenses.

CONCLUSION Como conclusión se puede decir que el modelo maquilador vino de la mano de la apertura comercial y la firma del TLCAN. Esto tuvo como consecuencia que gran parte de las empresas transnacionales norteamericanas implanten fábricas en territorio mexicano debido al menor costo de mano de obra y a la cercanía con el territorio estadounidense, esto causó un aumento del comercio entre Estados Unidos y México más que nada en el sector de las manufacturas (sector para el cual apuntan las maquilas) y un mayor flujo de IED. Por último podemos agregar que el aumento de las maquilas en México ayudó a un descenso del desempleo y a el aumento de las exportaciones. Pero los puestos de trabajo que generó la maquila se caracterizan por salarios muy bajos y falta de protección de todo tipo para los trabajadores ya que la principal característica de la maquila es el trabajo precario.

DATOS QUE APORTA Mediante un esquema: Nueva configuración regional en la región metropolitana de Guadalajara.

Mediante cuadros: Estructura de las exportaciones de México a los Estados Unidos de América en 1980-1985-1990-1996; Importaciones de Estados Unidos de América en

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

industrias seleccionadas en 1998; Posición de México en Latinoamérica. Principales focos de atracción de los recientes flujos de la IED; Balanza comercial 1994-1999 en México; Principales indicadores de la industria maquiladora 1995-2000.

Mediante un gráfico el número de maquilas por cada sector de actividad en 1996.

El TLCAN generaría un proceso de quiebra de empresas, cuyo resultado sería un mayor desempleo e incluso una reducción en el nivel salarial real, el cual cayó entre 23% y 40%. Según estimaciones de la Universidad Obrera de México (UOM), en febrero de 1999 el costo diario de la canasta básica de cuarenta productos era de \$101, y el salario mínimo de \$37.90.

Los datos del INEGI (2000) confirman que el comercio exterior se ha convertido en el motor del crecimiento, pero apoyado fuertemente por la industria maquiladora (El Financiero, 2000: 9A):

- En el primer semestre de 2000, la industria manufacturera contribuyó con 86.9% de las exportaciones totales; en tanto que la pequeña y mediana industria, con sólo 2%.

- La pequeña y mediana industria representan 90% de los establecimientos, y apenas contribuyen con alrededor de 25% del PIB nacional.
- El promedio de contenido nacional en cada producto que se comercializa en el exterior es de 30%, y el restante 70% está constituido por insumos importados.

72) AUTOR Roberto Miranda

FECHA 2011

TITULO Bush-Obama y la continuidad de la sanción política a Argentina

LINK Roberto Miranda (2011) "Bush-Obama y la continuidad de la sanción política a Argentina" en *Revista Intellector*, Vol.8, Núm.16 Enero-Junio 2012. pp. 1-17. <http://www.plataformademocratica.org/Publicacoes/21166.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional de La Plata

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a las relaciones bilaterales entre Argentina y los Estados Unidos considerando que luego del canje de bonos de acreedores privados y por la cancelación de la deuda con el Fondo Monetario Internacional iba a mejorar la relación. Pero esto no fue así ya que se mantuvieron de la misma forma luego de esto. Las causas por las cuales no mejoraron las relaciones en un primer término fueron por la relación de Argentina con Venezuela atenuada por la cuestión de la valija de Antonini, aunque a pesar de la estrecha relación entre los presidentes de ambos países la Argentina nunca formó parte del ALBA ni se había adherido al proyecto del socialismo del siglo XXI. Sumado a esto la alianza de Kirchner con Chávez en la cumbre de las Américas en contra de Estados Unidos fue otro de los agravantes de la Relación.

Una de las principales causas por la cual hubo problemas con la IED fue debido a que EEUU quería que la Argentina modificara su actitud con respecto a la estructura del sistema financiero internacional, por lo tanto el flujo de IED por parte de empresas norteamericanas no tuvo un gran crecimiento, sino más bien que descendió el volumen de inversión con respecto a la década de los 90'. La cuestión con respecto a esto era que el gobierno estadounidense declaraba que en la Argentina no había seguridad jurídica para las empresas. Aun con la ascensión de Cristina Fernández de Kirchner las relaciones siguieron por el mismo camino.

Por último, las relaciones siguieron el mismo camino que con Bush cuando Obama ascendió al poder luego de ganar las elecciones.

HIPOTESIS La posición de Buenos Aires, tanto de cuestionar la actitud norteamericana ante el endeudamiento y el default, como de ignorar a los organismos financieros internacionales, fue respondida por Washington mediante obstáculos al intento argentino de acceder al poder inversionista transnacional.

CONCLUSION Se puede concluir que a pesar del canje de la deuda y el arreglo con los bonistas, la relación de EEUU con Argentina no cambió. Porque Estados Unidos exageró la relación de Argentina con Venezuela, como una alianza ideológica anti sistema, pero en realidad el primero no había ingresado a la Alianza Bolivariana para los Pueblos de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Nuestra América (ALBA), ni había adherido al proyecto del “Socialismo del siglo XXI” del presidente venezolano.

Con respecto a la inversión ya no tenía que ver con la amistad entre los gobiernos kirchneristas y Chávez, estaba vinculado a que Argentina modificara su actitud frente la estructura del sistema financiero internacional. El propósito norteamericano era demostrarle a Buenos Aires que no había alternativa y que sólo cumpliendo con los pedidos de Washington, las puertas de los circuitos del poder inversor iban a abrirse.

DATOS QUE APORTA Argentina entre 2005 y 2006 mantenía el mismo flujo de IED en alrededor de 5.000 millones de dólares por año, cuando en Colombia había aumentado el 39%, Brasil el 24% y Chile el 14%.¹⁶ Las diferencias de 2007 con respecto a 2006 también fueron importantes, ya que la IED en Brasil aumentó el 84%, México 21%, Chile 96%, Colombia 40% y Argentina sólo el 14%.¹⁷ Por otra parte, entre 2004 y 2009, la IED representó el 11% del total de las inversiones realizadas, cuando entre 1994 y 2000 había significado el 19% del total.

73) AUTOR José Miguel Omaña Silvestre, Isael Almora Bustos, Bartolomé Cruz Galindo, Gabriela L. Hoyos Fernández, Juan Manuel Quintero Ramírez y Manuel Fortis Hernández.

FECHA 2014

TITULO Competitividad de la carne de ganado bovino entre los miembro del TLCAN 1997-2008

LINK José Miguel Omaña Silvestre, Isael Almora Bustos, Bartolomé Cruz Galindo, Gabriela L. Hoyos Fernández, Juan Manuel Quintero Ramírez y Manuel Fortis Hernández (2014) “Competitividad de la carne de ganado bovino entre los miembros del TLCAN 1997-2008” en *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*. Vol.5. Núm.2. Febrero-Marzo 2014. pp. 175-189. <http://www.redalyc.org/pdf/2631/263129784001.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias México

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El presente trabajo analiza la competitividad comercial de carne de ganado bovino entre los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): México, Canadá y Estados Unidos de América. La metodología utilizada es mediante indicadores de mercado: participación de mercado, coeficiente de ventaja comparativa revelada (CVCR), tasa de penetración de las importaciones (TPI) y producción expuesta a la competencia (PEC), para ello se utilizan datos del período 1997-2008, comparando los valores promedio de 1997 a 1999 contra los valores promedio de 2006 a 2008. Esto permitió observar el desarrollo de la competitividad de los 3 socios comerciales a nivel mundial y además permite observar la evolución de la competitividad de Canadá y México como principales proveedores de carne de ganado vacuno del mercado estadounidense.

HIPOTESIS Con la entrada de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el país se enfrenta a un proceso de cambio, tanto en los aspectos políticos como económicos, debido a que pasó de una economía cerrada en la que se tenía un alto proteccionismo comercial y donde se apreciaba el predominio de las empresas paraestatales, las cuales operaban con una alta ineficiencia; a una economía de libre comercio, donde el entorno productivo de las empresas enfrentó un enorme cambio al presentarse una mayor competencia con otras compañías extranjeras que generaron un incremento en la disponibilidad de insumos y productos alimenticios en el mercado, y a precios más competitivos.

CONCLUSION El principal objetivo de este trabajo fue analizar de manera comparativa para los socios del TLCAN un conjunto de indicadores con el fin de determinar la competitividad del sector productor de carne de ganado bovino. Las principales conclusiones fueron las siguientes: La participación de México en la cantidad de las exportaciones mundiales de carne de ganado bovino ha ido aumentando en los últimos años. Estados Unidos de América y Canadá tuvieron una importante disminución en la participación de las exportaciones mundiales de este tipo de carne, sin embargo estos dos países están por encima de México en relación a este indicador.

Con respecto a la competitividad interna del sector, medida a través de la tasa de penetración de las importaciones, el país más competitivo es Estados Unidos de América, Canadá perdió competitividad y México mejoró significativamente.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La producción expuesta a la competencia de carne de ganado bovino, nos muestra que Canadá es el único país de los socios del TLCAN que ha evolucionado en forma positiva su competitividad. México y Estados Unidos han perdido competitividad.

Un segundo objetivo de este trabajo de investigación fue determinar la competitividad de la carne de ganado bovino en el mercado estadounidense. Las principales conclusiones a este respecto son las siguientes:

Canadá mantiene su hegemonía en cuanto a su participación en el mercado de importación de carne de ganado bovino. México ha aprovechado muy bien el ingreso en el TLCAN ya que de no tener participación en el mercado, paso a un 22,5% entre 2006 y 2008.

La tasa de penetración de las importaciones nos muestra que para el caso del mercado de importaciones de carne de ganado bovino, Canadá ha disminuido su competitividad. En cambio México ha mejorado su competitividad.

El coeficiente de ventaja comparativa revelada en el mercado de importaciones estadounidenses, en donde se observa que Canadá en términos generales es más competitivo que México, sin embargo, Canadá está registrando una pérdida de competitividad entre los periodos analizados, en cambio México aumento su competitividad en el último período.

En los que respecta con la producción expuesta la competencia en el mercado estadounidense se observa que Canadá sigue siendo el socio más competitivo; sin embargo, este indicador nos muestra nuevamente la pérdida de competitividad, debido a una baja en la tasa de este indicador. Mientras que México se ha visto mejorado en este indicador.

Por lo tanto se puede decir que se ve un avance de México y un retroceso de Canadá, pero igualmente la participación canadiense sigue siendo mucho mayor en el mercado estadounidense.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Participación en el mercado mundial como porcentaje de la cantidad exportada de carne de ganado bovino por país; Participación en el mercado mundial como porcentaje del valor de las exportaciones de carne de ganado bovino por país; Participación en el mercado de importación estadounidense de carne de

ganado bovino; Tasa de penetración de las importaciones en el mundo y en los países miembros del TLCAN; Tasa de penetración de las importaciones de carne de ganado bovino en Estados Unidos por país de origen; 6. Coeficiente de la ventaja comparativa revelada en las exportaciones de carne de ganado vacuno entre los países socios del TLCAN; Coeficiente de ventaja comparativa revelada de carne de ganado bovino en Estados Unidos de América por país de origen; . Producción expuesta a la competencia en el mundo en los países socios del TLCAN en las exportaciones de carne de ganado vacuno; Producción expuesta a la competencia de carne de ganado bovino en Estados Unidos de América por país de origen.

74) AUTOR Bruno Brandão Fischer

FECHA 2011

TITULO Sistema de innovación biotecnológica en Canadá: análisis geográfico de la concentración

LINK Bruno Brandão Fischer (2011) "Sistemas de innovación biotecnológica en Canadá: análisis geográfico de la concentración" en *Revista Unoesc*, vol.10, núm. 1, enero-agosto 2011, pp. 31-54. http://editora.unoesc.edu.br/index.php/race/article/view/813/pdf_166

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Complutense de Madrid

PAIS Brasil

PERSPECTIVA Geografía Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA La idea de este artículo es hacer un análisis de la dinámica de concentración de actividades innovadoras en la rama de la biotecnología en el ámbito provincial canadiense a través de métodos descriptivos de patentes y publicaciones realizadas en este país. En un primer apartado el texto hace referencia a la definición de Sistemas Nacionales de Innovación, la cual desarrolla en relación a la perspectiva de varios autores. En el apartado siguiente hace referencia al Sistema Nacional de Innovación en Canadá. Los pilares de su sistema de innovación son las organizaciones generadoras de conocimiento, incluyendo firmas especializadas en I+D, universidades, organizaciones sin fines de lucro y laboratorios gubernamentales. En verdad, entre las principales fortalezas del SNI de Canadá está la población altamente

educada y una sustancial fuerza de trabajo dedicada a la ciencia y tecnología. También, una red de colaboración internacional amplia posibilita el aprovechamiento de las capacidades canadienses en las áreas tecnológicas. De hecho, Canadá tiene acuerdos de I+D con India, China, Brasil, UE, Francia, Alemania, Israel, Japón y Corea y, además de esto, busca nuevos acuerdos con Chile, EEUU, Reino Unido, Holanda, los países nórdicos, Suiza y México. Esto ocurre principalmente a través de los programas International S&T Partnerships y Going Global Innovation. Además, el gobierno federal aportan un gran porcentaje de PBI en I+D.

Luego hace un análisis geográfico del sistema de innovación canadiense en biotecnología (especialmente en la salud), el cual está ubicado principalmente en Ontario y Quebec, debido a la proximidad con el Cinturón Industrial de los Estados Unidos. En un principio se puede ver que en Canadá, los centros de investigación federales en biotecnología están localizados en Montreal, Ottawa, Saskatoon y Halifax, pero los clústers comerciales de biotecnología son en Toronto, Montreal y Vancouver.

En la sección siguiente hace un análisis de las publicaciones que se presentan debido a la investigación. Las ramas que se investigan son las siguientes: a) Biotechnology; b) Biodiagnostics; c) Bioprocesses; d) Bioconversion; e) Biomolecular; f) Bioengineering. Además comenta los porcentajes de cada actividad, las provincias y las universidades que realizan cada tipo de investigación. Por último analiza los datos con respecto a las patentes.

HIPOTESIS La hipótesis básica es que debe haber una concentración de estas actividades en la región sureste de Canadá, principalmente debido a la actividad de la industria farmacéutica en el nordeste de los Estados Unidos, lo que actuaría como un elemento de atracción de la industria biotecnológica canadiense, llevando también a una mayor intensidad innovadora. El uso de datos de publicaciones parece no ser adecuado para verificación de tendencias de concentración espacial en términos de innovación. La hipótesis de creación de un cluster biotecnológico en las regiones de Canadá cercanas al polo farmacéutico de Estados Unidos se confirma parcialmente (por lo menos la cuestión de concentración en sureste, una vez que no hemos utilizado métodos capaces de establecer relaciones de causalidad).

CONCLUSION La hipótesis de creación de un cluster biotecnológico en las regiones de Canadá cercanas al polo farmacéutico de Estados Unidos se confirma parcialmente (por lo menos la cuestión de concentración en sureste, una vez que no hemos utilizado métodos capaces de establecer relaciones de causalidad), percibiéndose que una serie de variables puede tener influencia en lo que hemos visto. Con todo, el análisis comparativo de datos nos permitió entender que el sistema de innovación biotecnológica en Canadá sí tiene tendencias fuertes de concentración, a lo mejor en zonas con sistemas de innovación más desarrollados. Evidentemente que este tipo de análisis es más simple de hacer en territorios fundamentalmente federales, entendiendo que el panorama de soporte a la innovación tiene características muy específicas a cada provincia analizada.

Desde eso se percibe también las iniciativas gubernamentales descentralizadas, no las concentrando solamente en regiones con sistemas ya establecidos, permitiendo que en localidades como Saskatchewan (que tiene bajos indicadores de innovación comparativamente con Québec y Ontario) tenga participación efectiva en la generación de innovaciones biotecnológicas. Es decir, el papel del gobierno es fundamental en este ambiente de concentración dirigida por el mercado para no permitir la creación de diferencias insostenibles a nivel nacional.

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Gastos brutos en I+D (GERD) en Canadá, 2001-2006; Tamaño de los mercados biotecnológicos en millones de USD 2003-2005; Resultados del análisis geográfico de publicaciones biotecnológicas de Canadá.

Mediante gráficos: Gastos empresariales en I+D como porcentaje del PIB, 1981-2006; Gastos gubernamentales canadienses en PPP\$ (Purchase Power Parity) en CyT relacionada a biotecnología, 1997-1998 a 2003-2004; Porcentaje de empresas biotecnológicas con menos de 50 empleados, 2003; Participación porcentual de las provincias en el total de patentes canadienses en PCT a partir del agregado de las 10 regiones con mayor participación en patentes biotecnológicas, 1998-2006; Participación porcentual de las provincias canadienses en el total de las patentes PCT biotecnológicas del país a partir del agregado de las 10 regiones con mayor participación en patentes biotecnológicas, 1998-2006; Índices de Ventajas Tecnológicas Relativas de las provincias canadienses a partir del agregado de las 10 regiones con mayor participación en patentes biotecnológicas, 1998-2006; Concentración porcentual de las patentes PCT

biotecnológicas de Canadá a partir del agregado de las 10 micro-regiones con mayor participación en patentes biotecnológicas, 1998-2006.

75) AUTOR Delia Montero

FECHA 2010

TITULO La cooperación ambiental entre México y Canadá: entre el mito y la realidad

LINK Delia Montero (2010) “La cooperación ambiental entre México y Canadá: entre el mito y la realidad” en *Revista Denarius*. pp. 97-125. <http://tesiuami.uam.mx/revistasuam/denarius/include/getdoc.php?id=830&article=320&mode=pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Iztapalapa.

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo plantea que las políticas ambientales de Canadá y México tienen trayectorias diferentes, pero ambas se enfrentan a una limitación mayor en materia de cooperación ambiental que emana del Tratado de Libre Comercio. En el caso canadiense, la relación provincial y estatal genera ciertas limitaciones en la instrumentación de algunos programas, mientras que en el caso mexicano la excesiva normatividad, poca rigidez y corrupción son factores que limitan la puesta en marcha de estos programas. Sin embargo, en ambos países hay una voluntad política de cooperación ambiental que desafortunadamente se ve rebasada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que a pesar de contar con un capítulo en materia ambiental, es ante todo, un acuerdo comercial. En este artículo se plantea que cualquier forma de cooperación ambiental se verá afectada por el Capítulo 11 del TLCAN, que menciona que cualquier iniciativa en materia de control ambiental debe pasar por una estricta revisión para no afectar los derechos de las empresas establecidas en el territorio de cualquiera de los tres países que conforman el tratado, lo que representa un dique para cualquier iniciativa conjunta en materia ambiental.

HIPOTESIS A pesar de que México y Canadá han tenido un gran desempeño en materia ambiental, particularmente desde la década de los setenta, en algunos casos su regulación se ha visto rebasada por una serie de disposiciones de tipo económico enmarcadas dentro del TLCAN, por lo que los intereses económicos se sobreponen a la conservación del medio ambiente.

CONCLUSION Se puede concluir que a pesar de los intentos de México y Canadá por realizar un uso sustentable del medio ambiente. Esto se contrapone con la lógica del TLCAN que remarca la importancia del interés económico por sobre el interés medioambiental, además de anteponer el interés privado por sobre el público. La principal consecuencia de esto último es que gran cantidad de empresas transnacionales estadounidenses están insertas en territorio, tanto mexicano como canadienses, por lo tanto al anteponer el interés privado sobre el público cualquier tipo de reglamentación instaurada por alguno de los dos países va en contra de lo que dice el TLCAN. Las empresas transnacionales realizan la extracción de recursos naturales de manera indiscriminada y sin cuidar el ambiente lo que trae como consecuencia un gran impacto ambiental en la región. Por lo tanto mientras se siga la lógica del TLCAN no se va a poder solucionar el problema del impacto ambiental en ninguno de los dos países.

DATOS QUE APORTA la Asociación Canadiense de la Industria Automotriz que da empleo a aproximadamente 500,000 canadienses en la producción de vehículos ligeros, camiones, autobuses, autopartes, etc. Se trata de una de las industrias manufactureras más importantes de Canadá, la cual ha duplicado su producción más rápidamente que en los EUA y está completamente integrada en América del Norte ya que el 97% de la producción es exportada a los EUA y México. Otro grupo importante es la Asociación Canadiense de Productores de Petróleo, donde se encuentran aglutinados los productores de gas y petróleo que producen el 95% del petróleo y gas natural con un ingreso anual de 100 mil millones de dólares y que da empleo a más de medio millón de canadienses, y donde se encuentran empresas norteamericanas importantes a nivel mundial como Shell, Chevron (dueña de lo que anteriormente fue Standard Oil of California y Gulf Oil), Exxon (dueña de lo que fue Esso), así como de gran parte de la Imperial Oil la empresa más importante de petróleo y gas de Canadá, entre otras.

Al igual que su socio comercial en el TLCAN, México también cuenta con riquezas naturales y es reconocido como uno de los cinco países megadiversos del mundo,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

aunque hay que reconocer también que ha perdido una parte importante de su capital natural, ya que la deforestación, por ejemplo, ha provocado una pérdida de los bosques tropicales del orden del 95% de acuerdo con datos de la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), por lo que la deforestación avanzó en la década de los noventa a una tasa de 348,000 hectáreas anuales. El 75% del territorio presenta diferentes grados de erosión, lo que ha ocasionado la pérdida de biodiversidad, y otro fenómeno que se está observando es la erosión genética de la variedad de semillas que forman parte del sustento de los mexicanos. Además de la degradación de los bosques y algunas reservas naturales, también se ha visto un proceso de salinización, de contaminación de los suelos y de los mantos freáticos, lo que significa una pérdida importante de la fertilidad y del potencial productivo de las tierras.

Del total mundial de las aguas superficiales, México solamente dispone del 1%.

Es claro que una de las repercusiones del TLCAN es la ausencia de nuevos criterios ambientales que causen controversias, lo que se ve reflejado en el caso de México, en los indicadores de deterioro y contaminación del suelo, agua y aire reportados por el Sistema de Cuentas Nacionales y Ecológicas a partir de la entrada en vigor del TLCAN, los cuales han empeorado en un 31,5%, 16,0% y 18,3% a 1999 respectivamente, en tanto que el gasto destinado a la política ambiental se ha reducido y tiende a reponer sólo un 3% del capital natural perdido. En el caso canadiense encontramos una situación similar con el incremento en la explotación de las arenas bituminosas, que llevan consigo una importante producción de gases de invernadero.

76) AUTOR Oddete Virginia Delfín Ortega

FECHA 2011

TITULO Estructura de las Reglas de Origen del TLCAN: un Análisis Metodológico del Valor del Contenido Regional

LINK Oddete Virginia Delfín Ortega (2011) "Estructura de las Reglas de Origen del TLCAN: un Análisis Metodológico del Valor del Contenido Regional" en *Revista Cimexus*. Vol.6, núm.2. 2011. pp. 23-42. Disponible en <http://www.cimexus.umich.mx/index.php/cim1/article/view/89/82>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a las normas de origen las cuales junto con la valoración en aduana, la clasificación arancelaria, son requisitos previos para la aplicación de los principales instrumentos de la política comercial (aranceles, restricciones al comercio, medidas de defensa comercial, la gestión de las estadísticas comerciales, protección al consumidor, entre otros). Según los objetivos de política comercial que vienen estipulados en el régimen del origen, se encuentran dos grandes tipos de normas, las preferenciales y las comunes o no preferenciales. La principal diferencia entre un tipo de norma y otro guarda relación con el instrumento comercial al cual obedece. Las preferenciales, como su nombre indica, sirven para ejecutar un esquema comercial preferencial (acuerdos comerciales regionales y sistemas de preferencias generalizadas), y las comunes resultan aplicables a todos los demás supuestos (aranceles NMF, cuotas, salvaguardias, estadísticas, etcétera). El régimen jurídico del origen se basa en dos principios básicos: el de producto enteramente obtenido y el de transformación sustancial.

En este artículo se analizan las diversas metodologías que existen para calcular el valor de contenido regional y el proteccionismo que esta genera. Tomando en cuenta que los sectores sensibles es en donde ha habido mayor conflictividad respecto del origen por ser sectores que tradicionalmente han sido protegidos por aranceles, cuotas o restricciones altas (como los productos textiles y del vestido), aquéllos en los cuales se ha aplicado de manera constante las medidas de defensa comercial (acero, hierro, plásticos, etcétera), o que se han considerado como industrias estratégicas (vehículos, maquinaria eléctrica y mecánica, etcétera).

Luego menciona cuales son las normas de origen en México, luego analiza y comenta las normas de origen en el TLCAN.

HIPOTESIS La dinámica actual dentro del comercio internacional pone en manifiesto la importancia del origen de las mercancías para poder llevar a cabo los principales instrumentos de política comercial. La aplicación de los regímenes de origen no es una tarea sencilla; ya que se requiere información de diversos actores que intervienen dentro

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de la operación de comercio exterior. Las normas de origen generan impactos muy representativos en los flujos de mercancías, servicios e inversiones.

CONCLUSION Las reglas de origen de carácter preferencial al cumplir con su función principal de extender las preferencias arancelarias únicamente a favor de las Partes que integran la zona de libre comercio, han ocasionado un sin número de críticas que las toman como instrumentos que propician el proteccionismo y la exclusión comercial.

DATOS QUE APORTA Mediante un cuadro: Tratados y Acuerdos Comerciales de México y su capítulo de Reglas de Origen; Proceso para determinar Reglas de origen.

Las normas de origen se utilizan en los siguientes casos: • Al aplicar medidas e instrumentos de política comercial tales como los derechos antidumping y las medidas de salvaguardia. • Al determinar si se dispensará a los productos importados el trato de la nación más favorecida (NMF) o un trato preferencial. • A establece efectos de la elaboración de estadísticas sobre el comercio. • Al aplicar las prescripciones en materia de etiquetado y marcado; y • en la contratación pública.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte tiene un apartado especial para las normas de origen en el artículo IV; el cuál toca los siguientes puntos, los cuales están explicados:

Artículo 401. Bienes originarios

Artículo 402. Valor de contenido regional

Artículo 403. Bienes de la industria automotriz

Artículo 404. Acumulación

Artículo 405. De minimis

Artículo 406. Bienes y materiales fungibles

Artículo 407. Accesorios, refacciones y herramientas

Artículo 408. Materiales indirectos

Artículo 409. Envases y materiales de empaque para venta al menudeo

Artículo 410. Contenedores y materiales de empaque para embarque

Artículo 411. Transbordo

Artículo 412. Operaciones que no califican

Artículo 413. Interpretación y aplicación

Artículo 414. Consulta y modificaciones

77) AUTOR Ilan Bizberg y Bruno Théret

FECHA 2012

TITULO La diversidad de los capitalismos latinoamericanos: los casos de Argentina, Brasil y México

LINK Ilan Bizberg y Bruno Théret (2012) “La diversidad de los capitalismos latinoamericanos: los casos de Argentina, Brasil y México” en *Noticias de la regulación*, Núm.61, julio-agosto 2012. pp. 1-22. Disponible en <http://www.ceil-conicet.gov.ar/wp-content/uploads/2013/02/NR61.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR El Colegio de México

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El presente artículo examina el efecto que la diversidad de las configuraciones institucionales que se ejercen sobre las recientes trayectorias del desarrollo económico en Argentina, Brasil, y México. La primera parte está dedicada a la caracterización y al análisis de las transformaciones de las coaliciones sociopolíticas dominantes en los tres países. Las siguientes dos partes examinan la impronta que marcan esas coaliciones socio-políticas en tres campos relativamente autónomos: las relaciones laborales, los sistemas monetario y financiero, y la estructura organizacional del Estado. La conclusión intenta mostrar que las diferencias observadas en los grados de autonomía del Estado y las fuerzas organizadoras de los sindicatos y de los empresarios, definen diferentes modelos económicos y distintas formas de inserción en la economía internacional, y permiten hablar de una diversidad de capitalismos que son característicos de América Latina

HIPOTESIS poner a prueba la hipótesis de un posible impacto en la trayectoria de desarrollo de las formas precisas que asume el federalismo en esos tres países,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

provocado por la menor o mayor capacidad que tiene el Estado de desarrollar políticas pertinentes según esas diversas formas.

CONCLUSION Como conclusión se puede decir que la particularidad de las circunstancias históricas de cada territorio, ya sea Argentina, Brasil o México, dan como resultado diferentes tipos de capitalismos. El caso de Brasil es el más autónomo y desarrollado, ya que desde hace varias décadas se viene realizando un desarrollo de su industria nacional mediante un procesos de sustitución de importaciones (ISI), la cual en un principio tuvo como objetivo el mercado interno, pero con el crecimiento de es últimos años la industria brasilera tiene como objetivo la exportación. Con respecto a México se puede decir que tuvo un largo periodo de ISI, pero que no llegó a crear grandes empresas dentro del país, salvo la empresa estatal Pemex, pero luego en los 80´ se dio por agotado el modelo ISI y se cambió a un modelo neoliberal, el cual se profundizó con la firma del TLCAN; lo cual tuvo como consecuencia que la economía mexicana dependiese de la IED y del mercado estadounidense. La situación de la Argentina es una mezcla de ambos, en parte es dependiente y en parte tiene una industria para abastecer el mercado interno; esto trae como consecuencia que al no haber uno de los dos modelos en particular se produzcan las crisis cada una década, pero a pesar de esto el autor afirma que se recupera de una manera muy rápida.

DATOS QUE APORTA Mediante gráficos: Tasas de crecimiento de los salarios mínimos; 2000-2008; Total del gasto social (en % del PIB) en Argentina, Brasil y México (1990-2008); Brasil, Argentina, México: presión fiscal global, 1980-2009; Argentina, Brasil y México, 1980-2009: Parte correspondiente a las retenciones fiscales y sociales del Estado federal; Brasil, Argentina y México 1980-2009: parte de las retenciones fiscales y sociales de los niveles federados de gobierno; Las tribulaciones del capitalismo argentino.

Mediante un cuadro: Ingresos fiscales disponibles de las provincias y estados federados en porcentaje del PIB (incluye contribuciones a la seguridad social y transferencias federales-provinciales).

78) AUTOR Enrique Dussel Peters y Kevin P. Gallagher

FECHA 2013

TITULO El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte.

LINK Enrique Dussel Peters y Kevin P.Gallagher (2013) “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”. en *Revista Cepal*, Núm.110, Agosto 2013. CEPAL. Disponible en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11616/110085111_es.pdf?sequence=1

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En el presente trabajo se analiza como China plantea una competencia para el comercio entre los Estados Unidos de América y México y TLCAN como bloque comercial. El artículo se divide en cinco secciones, incluida la Introducción. Mientras que en la segunda sección se estudia la literatura sobre el TLCAN y sus efectos esperados en la economía de la región, en la tercera sección se presenta un análisis cuantitativo de la penetración china en los mercados de importación de los miembros del TLCAN en México y los Estados Unidos de América. En la cuarta sección se presentan los resultados de dos estudios de caso referidos a la cadena hilo-textiles-confección en la cual China esta teniendo un ascenso por sobre México y a la cadena autopartes-automotriz la que se esta manteniendo en los mismos niveles de intercambio dentro del TLCAN; finalmente, en la última sección se resumen los principales hallazgos y se realizan sugerencias para futuras investigaciones y medidas de políticas.

HIPOTESIS El ascenso de China plantea una amenaza competitiva para el comercio entre los Estados Unidos de América y México y el tlcán como bloque comercial

CONCLUSION Como conclusión se puede decir que la integración de México y Estados Unidos dentro del TLCAN esta en riesgo debido al ascenso chino. Debido a que parte de las importaciones mexicanas de su vecino del norte y viceversa están siendo reemplazadas por productos fabricados en China, como por ejemplo en el sector textil y en un futuro no muy lejano en el sector automovilístico, aunque la mayor parte de la producción esta destinada al mercado interno. Además, el sector textil en México esta pidiendo una actualización del TLCAN ya que debido a esto no puedo competir con los productos chinos.

DATOS QUE APORTA Mediante Cuadros: Principales socios comerciales de México y los Estados Unidos de América, 1993-2009; México y Estados Unidos de América: principales exportaciones, 2000; Matriz de interacciones competitivas entre China y otros países en los mercados de exportación; “Amenaza china” en los mercados mexicano y estadounidense; Variación en las exportaciones de los Estados Unidos de América a México, Variación en las exportaciones de China a México, Variación en las exportaciones de México a los Estados Unidos de América, 2000-2009; México: principales estructuras comerciales, 1993-2010; México: tendencias relativas al PBI y al empleo en la industria manufacturera y la cadena hilo-textiles-confección, 1994-2010; Estados Unidos de América: importaciones de la cadena hilo-textiles-confección, 1990-2010; Participación en la producción internacional de automóviles, 1961-2010; México: producción total de vehículos, 1988-2010; México: comercio de la cadena autopartes-automotriz por países principales, 1995-2010; Estados Unidos de América: importaciones de países seleccionados en la cadena autopartes-automotriz, 1990-2010.

Mediante gráficos: Estados Unidos de América: participación en las importaciones totales, 1991-2010; México: importaciones desde China y los Estados Unidos de América, 1995-2010; México: exportaciones de la cadena hilo-textiles-confección por segmento, 1995-2010; México: balanza comercial por segmentos principales, 1995-2010.

79) AUTOR Francisco Isaías Ruiz Ceseña, Judith Juárez Mancilla, Plácido Roberto Cruz Chávez y Mauro A. Monroy Ceseña.

FECHA 2014

TITULO El comercio intraindustrial en la relación México-Canadá

LINK Francisco Isaías Ruiz Ceseña, Judith Juárez Mancilla, Plácido Roberto Cruz Chávez y Mauro A. Monroy Ceseña (2014) “El comercio intraindustrial en la relación México-Canadá” en *Revista Intenacional Administración & Finanzas*, Vol.7, Núm.2. 2014. Disponible en <http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=846003031121104094124030012119116121026078000043086087097004100074126119078092070088016013099125108026042116124122065093011084111029013011019082105127024000085111073002038091025071069077009089123124093082121121109120102108127102113101115067027002009099&EXT=pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Baja California Sur

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El presente documento realizó un análisis en aquellas sectores industriales englobando sus importaciones y exportaciones por industria de conformidad con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM), de forma que se agrupan todos los bienes que contemplan en las distintas secciones que le componen, de este listado de industrias se tomaron las más significativas dentro de los flujos comerciales de ambas naciones, comparando comportamientos entre industrias sobrerreguladas (alimentaria por mencionar alguna) y aquellas donde las regulaciones son menores (autopartes, componentes, etc.), este método viene a complementar el análisis desde un punto de vista que toma en cuenta la agregación de datos vía Sistema Armonizado (SADCM).

El resto de esta investigación está organizada como sigue: En la sección de revisión literaria se presenta literatura relevante que va desde los antecedentes de la participación de México en la apertura comercial hasta estudios respecto a la aplicación de distintos indicadores para medir el dinamismo de las relaciones comerciales desde un aspecto intraindustrial; en la sección de metodología se muestra el método que se siguió para agregar los datos que fueron utilizados para el calculo de los distintos indicadores, a su vez se explica a detalle la forma en que se desarrolla cada una de las fórmulas utilizadas en los cálculos. En la sección de resultados se muestran, interpretan y analizan los datos de salida de cada uno de los indicadores utilizados así como su comportamiento histórico; por último la sección de conclusiones se muestra la contribución que el presente trabajo hace a la literatura referente a este tema, así como se sugieren futuros temas de investigación al respecto.

HIPOTESIS En esta investigación se pondrá especial atención al comercio intraindustrial, dado que a mayor apertura comercial se esperaría de conformidad con la teoría del comercio internacional un incremento en este tipo de comercio, y siendo México uno de los países en Latinoamérica más inmersos en los procesos de globalización e integración económica es de esperar que el comportamiento de dicho comercio fuera en crecimiento

en los últimos años. Este comercio suele medirse a través del llamado Índice de Comercio Intraindustrial.

CONCLUSION Se puede concluir que gracias al análisis de variables que realiza el autor, se justifica el aumento del comercio intraindustrial en algunos sectores particulares, como el sector alimenticio, por parte de México y Canadá. Esto gracias a la firma del TLCAN ya que facilitó las relaciones de las empresas que realizan las mismas actividades en los países que forman parte del tratado, como México y Canadá.

DATOS QUE APORTA En un entorno que muestra con claridad un incremento de 5 veces en el comercio total entre México y Canadá de 1994 al 2006, con un crecimiento de las exportaciones en el periodo 1994-2006 de 2.9 mil millones de dólares a 14.1 mil millones de dólares entre estas dos naciones y un incremento en las importaciones que va desde los 1.2 mil millones de dólares en 1994 a los 7.4 mil millones de dólares en 2006.

Mediante tablas: Índice de Comercio Intraindustrial dentro de la Industria Alimentaria para Mex-Can-EUA (1994- 2007); Índice de Comercio Intraindustrial dentro de la Industria Minera para Mex-Can-EUA (1994- 2007); Índice de Comercio Intraindustrial dentro de la Industria Química para Mex-Can (1994-2007); Índice de Comercio Intraindustrial dentro de la Industria del Plástico para Mex-Can-EUA (1994- 2007); Índice de Comercio Intraindustrial dentro de la Industria de la Piel para Mex-Can (1994-2007); : Índice de Comercio Intraindustrial dentro de la Industria Textil para Mex-Can-EUA (1994- 2007); Índice de Comercio Intraindustrial dentro de la Industria del Calzado para Mex-Can (1994-2007); Índice de Comercio Intraindustrial dentro de la Industria de los Metales para Mex-Can-EUA (1994-2007); Índice de Comercio Intraindustrial dentro de la Industria de los Materiales de Transporte para Mex-Can-EUA.

80) AUTOR Terry Crawford

FECHA 2013

TITULO TLCAN: Un camino hacia adelante

LINK Terry Crawford (2013) "TLCAN: Un camino hacia adelante" en *Revista mexicana de agronegocios*, vol.33. pp. 406-420. Julio-Diciembre 2013. New Mexico State University. Disponible en

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

http://www.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/TECNOLOGICAS_20/Industrias_de_la_alimentacion/90.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR New Mexico State University

PAIS Estados Unidos

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Hace poco más de cuatro años que terminó el período de transición del TLCAN y ahora opera de manera normal en cuanto a la eliminación de aranceles y cuotas. Durante este período de post-transición hemos experimentado una recesión a nivel mundial. Utilizando de referencia las proyecciones del año 2021 del USDA y otros análisis econométricos, podemos proyectar cómo marchará el TLCAN en los próximos diez años, sobre todo para los productos agrícolas. El descubrimiento clave es que el comercio del TLCAN está altamente correlacionado con el crecimiento del PIB en los tres países.

HIPOTESIS En sus proyecciones a largo plazo hasta 2021, se espera un crecimiento del PIB en la zona del TLCAN en un promedio de 2,8 por ciento, lo cual facilitará una modesta recuperación luego del descenso económico ocasionado por la recesión mundial desde 2008 hasta 2010

CONCLUSION Se prevé que en términos reales el comercio del TLCAN aumentará entre cinco a seis por ciento por año en los próximos diez años. Un gran parte de esa expansión será en los productos agrícolas debido a los ingresos crecientes, lo cuales proporcionarán un mayor aumento en el consumo de alimentos de alto valor en México

DATOS QUE APORTA En 2010, el total de las exportaciones canadienses agroalimentarias y de mariscos a todos los países significó casi \$38,0 millones y las importaciones correspondientes se acercaron a \$29,1 mil millones.

Los Estados Unidos es el mayor socio de comercio agrícola de Canadá, con una compra de un 52 por ciento de las exportaciones canadienses y el suministro de 58 por ciento de las importaciones canadienses. Además, Canadá es el principal socio de comercio agrícola de los Estados Unidos, cuando se combinan las exportaciones y las importaciones. En 2010, Canadá representó el 15 por ciento de las exportaciones

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

agrícolas de los Estados Unidos y el 20 por ciento de las importaciones, tal como se definió y se clasificó por el USDA.

Las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a Canadá se aumentaron a una tasa anual compuesta del 7,6 por ciento, mientras que las importaciones agrícolas de Canadá crecieron a una tasa de 9,0 por ciento. Con la recuperación de la economía mundial en 2010, las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a Canadá experimentaron un incremento anual de 7,2 por ciento y las importaciones correspondientes aumentaron un 10,4 por ciento.

Cereales, frutas, verduras, carne y otros productos relacionados representaron alrededor del 60 por ciento de las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a Canadá en 2010. Entre las principales exportaciones estuvieron carne de res (\$712 millones), carne de cerdo (\$596 millones), alimentos para perros o gatos para la venta al por menor (\$493 millones), lechuga (\$399 millones) y harina de soya (\$364 millones).

Alrededor del 66 por ciento de las importaciones agrícolas de los Estados Unidos desde Canadá en 2010 consistió en carne, cereales, verduras, frutas, y productos relacionados. Tres de las cinco principales importaciones en 2010 estuvieron en la amplia categoría de animales y productos de origen animal: ganado en pie y terneros (\$1,1 mil millones), carne de res y de ternera (\$946 millones) y carne de cerdo (\$868 millones). Las otras importaciones principales fueron aceite de colza (\$1,0 mil millones) y trigo (\$511 millones).

Inversión extranjera directa en Canadá: Canadá es un importante receptor de inversión directa de los EE.UU. Desde los finales de 2010, Canadá fue el tercer destino más grande para la inversión directa de los EE.UU. en el extranjero, mientras que el total de la posición de los EE.UU. de inversión directa (es decir, el stock de inversión) en todos los sectores de la economía canadiense igualó cerca de \$297 mil millones en una base de costo histórico.

Canadá fue el destino principal de la inversión directa de los EE.UU. en el extranjero en la industria de bebidas y la segunda más grande en la industria alimentaria. La posición de los EE.UU. de inversión directa en las industrias de alimentos y bebidas de Canadá en 2010 fue de \$5,9 mil millones y \$7,8 mil millones.

Inversión directa canadiense en los Estados Unidos: Canadá es también una fuente importante de inversión extranjera directa en la industria de alimentos de los EE.UU. A

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En finales de 2010, la posición de inversión directa de Canadá en la industria de alimentos de los EE.UU. equivalía a cerca de \$1.4 mil millones en base al costo histórico, lo que convierte a Canadá en el sexto mayor inversionista extranjero en la industria de alimentos de los EE.UU. En los últimos 15 años, la posición de inversión directa de Canadá en la industria de alimentos de los EE.UU. ha fluctuado, por lo general dentro del rango de \$1 mil millones a \$ 1,5 mil millones. Así que en caso de inversión directa de los EE.UU. en las industrias de Canadá de alimentos y bebidas, las fusiones y adquisiciones de las grandes empresas pueden dar lugar a grandes cambios año tras año en la posición de inversión directa canadiense en la industria de alimentos de los EE.UU.

México es un participante importante en el comercio agrícola internacional. En la amplia categoría de productos agroalimentarios (agricultura, ganadería, caza, pesca, alimentos, bebidas y tabaco), las exportaciones totales de México (a todos los países) se acercó a \$17,5 mil millones en 2010. Las importaciones correspondientes a 2010 ascendieron a unos \$20,9 mil millones. Los Estados Unidos es el más grande socio comercial agroalimentario de México, compra un 77 por ciento de las exportaciones mexicanas y suministra el 74 por ciento de las importaciones del país en esta categoría.

En 2010, México representó el 14,6 por ciento de las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos y el 13,6 por ciento de las importaciones.

Entre 1993 (el último año antes de la implementación del TLCAN) y 2010, las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a México crecieron a una tasa anual compuesta del 8,5 por ciento, mientras que las importaciones agrícolas de México crecieron a una tasa del 9,9 por ciento. En 2009, sin embargo, las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos retornaron a los niveles del año anterior, mientras que las importaciones correspondientes aumentaron en un 19 por ciento.

Mediante gráficos: Comercio agrícola de Canadá y EEUU 1989-2010; Exportaciones agrícolas de EEUU a Canadá, 2010; Importaciones agrícolas e EEUU a Canadá 2010; Comercio agrícola entre EEUU y México 1980-2010; Exportaciones de productos agrícolas de EEUU a México en 2010; Importaciones agrícolas de EEUU desde México en el 2010.

81) AUTOR Edgar Belmont Cortés

FECHA 2013

TITULO El servicio público de energía eléctrica en la zona centro: tensiones alrededor de la calidad/costo y de los ajustes a la relación de servicios.

LINK Edgar Belmont Cortés (2013) “El servicio público de energía eléctrica en la zona centro: tensiones alrededor de la calidad/costo y de los ajustes a la relación de servicios” en *Revista de Investigación Social Andamios*, vol.10, núm. 21, enero-abril 2013, pp. 345-369. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/628/62828836016.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Evry Val d’Essonne

PAIS México

PERSPECTIVA Sociológica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El cierre de Luz y Fuerza del Centro (LyFC) es un tema polémico, en el cual se construyen situaciones tensas y conflictivas y se entrecruzan diversas lógicas o campos discursivos. En este ensayo analizaremos las controversias y las disputas que se crean en el espacio público y en el terreno productivo, a partir de que los referentes éticos, cívicos, técnicos-operativos y comerciales de la prestación del servicio público de energía eléctrica entran en tensión con los ajustes en la política energética y tarifaria. Abundaremos en las polémicas que se construyen en la recomposición del servicio eléctrico en la zona centro del país, las cuales se expresan con la apertura del mercado de generación de energía y con la privatización del sector; pero también alrededor de la promesa de elevar la calidad/costo del servicio en tanto que las “fallas” eléctricas, en las “zonas críticas”, y los problemas de facturación, alrededor de los consumos estimados y la Tarifa Doméstica de Alto Consumo (TDAC), son objeto de disputa. Para exponer estas controversias y comprender los antecedentes del conflicto habremos de desarrollar escuetamente, en primer término, el proceso de apertura del sector eléctrico mexicano y sus repercusiones en el terreno de negociación colectiva; enseguida, analizaremos las polémicas entre el Gobierno Federal (GF) y el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) alrededor de la operatividad del sector eléctrico en la zona centro del país. A partir de ello, nuestro objetivo es señalar las tensiones y las paradojas que se construyen en diferentes espacios de negociación, pues aun cuando no existe un marco de acción común capaz de articular compromisos estables que den sentido a la reorganización del sector eléctrico

HIPOTESIS La recomposición del servicio público se encuadra en los ajustes al modelo de administración de la empresa pública, en la descentralización administrativa y productiva a través del desmantelamiento de la empresa integrada, en los ajustes al modelo contractual de las empresas estatales y en los ajustes en la relación de servicio, empresas/público usuario.

CONCLUSION Se puede concluir en la necesidad de clarificar el rol económico y social de la empresa pública de energía eléctrica y de dar sentido a la reestructuración del servicio público. En este tenor hemos insistido en que el poder público debe anteponer, a los actores públicos, privados y sociales, que intervienen en el mercado energético, el respeto a las misiones del servicio público. Frente a ello, rearticular la política energética con la política social e industrial exige no sólo responder a los imperativos del mercado, es decir, a las exigencias de la calidad/costo del servicio, respetando el medio ambiente, sino también dar sentido a la prestación del servicio público en una perspectiva de largo plazo.

DATOS QUE APORTA las paradojas que se construyen en la reorientación de la política energética y en la recomposición del espacio de trabajo:

- 1- La apertura del sector eléctrico y el desmantelamiento de la empresa integrada son procesos de ajustes encadenados, en los cuales convergen orientaciones divergentes y hasta contradictorias.
- 2- El impasse que se crea en el debate energético y en la mesa de negociación contractual, así como el dominio de una lógica de corto plazo, repercute en el terreno productivo; es decir, en las condiciones en las cuales se produce el servicio, incluyendo el trabajo relacional.
- 3- La indisposición a crear las mediaciones política y productivas (marco de acción común) crea un conjunto de paradojas que recaen sobre el usuario/cliente, recomponiendo el vínculo del usuario con la empresa, en tanto que las consignas de elevar la satisfacción del cliente y la calidad del servicio, se confronta a problemas operativos y al deterioro de la infraestructura eléctrica.

Anexo del Artículo 602 del Capítulo VI del TLCAN:

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

a) Una empresa de una de las otras Partes podrá adquirir, establecer y/o operar una planta de generación eléctrica en México para satisfacer sus necesidades de suministro. La electricidad generada que exceda dichas necesidades debe ser vendida a la Comisión Federal de Electricidad (CFE), y la CFE deberá comprarla bajo los términos y condiciones acordados por la CFE y la empresa.

b) Una empresa de una de las otras Partes podrá adquirir, establecer y/o operar una planta de cogeneración en México que genere electricidad por medio de calor, vapor u otras fuentes energéticas asociadas con un proceso industrial. No es requisito que los dueños de la planta industrial sean también los propietarios de la planta de cogeneración. La electricidad generada que exceda los requerimientos de suministro de la planta industrial debe ser vendida a la CFE, y la CFE deberá comprarla bajo los términos y condiciones acordados por la CFE y la empresa.

c) Una empresa de una de las otras Partes podrá adquirir, establecer y/o operar una planta de producción independiente de energía eléctrica (PPIEE) en México. La electricidad generada por dicha planta para su venta en México deberá ser vendida a la CFE, y la CFE deberá comprarla bajo los términos y condiciones acordados por la CFE y la empresa. Cuando una PPIEE ubicada en México y una empresa eléctrica de otra Parte consideren que el comercio transfronterizo de electricidad pueda ser de su interés, cada una de las Partes de que se trate permitirá a estas entidades y a la CFE negociar los términos y condiciones para la adquisición de energía eléctrica y los contratos de venta de la misma. Las modalidades de ejecución de dichos contratos de suministro se dejarán a los usuarios finales, a los proveedores y a la CFE, y podrán asumir la forma de contratos individuales entre la CFE y cada una de las otras entidades. Cada una de las Partes de que se trate, decidirá si los contratos se sujetarán a la aprobación reguladora.

Un dato significativo es que en el año de 2010 se produjeron en total 273,362.2 Gigawatts-hora, de los cuales 78,442.0 (34.8%) corresponde a PIE y 33,092.8 (8.26%).

Mediante un mapa nos muestra los enlaces e interconexiones internacionales en el 2008.

Los problemas operativos de LyFC y las tensiones que se construyen en relación de servicio (trabajador/ usuario) continúan siendo objeto de controversias, pues el indicador es objeto de “manipulaciones” y se inscribe en una política donde lo importante son los resultados, de ahí que el despido colectivo, de poco más de 44 mil asalariados.

Mediante gráficos: Tiempo de interrupción del suministro a usuarios; Accidentes de trabajo entre 2000 y 2011.

82) AUTOR Roberto Arreola Rivera, Liliana Moreno Delgado y José de Jesús Carrillo Mendoza

FECHA 2013

TITULO Logística del transporte y su desarrollo

LINK Roberto Arreola Rivera, Liliana Moreno Delgado y José de Jesús Carrillo Mendoza (2013) "Logística del transporte y su desarrollo" en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Núm. 185, 2013. Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2013/transporte.html>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Tamaulipas

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia a los diferentes tipos de transporte en México y al nivel del desarrollo de estos, como son el transporte ferroviario, el marítimo, el aéreo y por carreteras. En relación a esto comenta las ventajas y desventajas con respecto a los costos, el nivel de contaminación, la velocidad, cantidad y tamaño de los productos y por último la seguridad, esto tiene que ver a las probabilidades de que se produzca un accidente. Luego realiza una explicación sobre el significado de la logística y para qué sirve. Por último explica el grado de integración de la logística en México.

HIPOTESIS La logística de hoy ha creado un sistema de indicadores de gestión que le permita a las empresas analizar sus operaciones cuantitativamente y tomar decisiones oportunas en base a costos de operación, rendimiento, utilización de sus recursos productividad. Gracias a esto y a la gran competitividad que se está desarrollando en esta actividad existen empresas u organizaciones que ofrecen mejores precios, mejores y más variados servicios de alta calidad y confianza, que son capaces de competir nacional e internacionalmente. En México el transporte ha tenido grandes desarrollos que benefician

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

a todo el país y a su economía, pero esto no lo es todo y lo que se espera a futuro es que los sistemas de transporte deben expandirse hacia los mercados internacionales, gracias al continuo desarrollo económico mundial y nosotros como país tenemos una ventaja muy importante contar con el TLCAN, ya que se tiene la oportunidad de tener los medios por los cuales se tenga un desarrollo dentro del mercado más grande del mundo, como lo es los Estados Unidos de América.

CONCLUSION Según el autor se puede concluir que el desarrollo de la logística y el transporte en México tiene un nivel bastante alto gracias a la firma del TLCAN, lo que genera que México se integre al mercado estadounidense, lo que trae como consecuencia esta mucho más avanzado en los avances tecnológicos en esta cuestión.

DATOS QUE APORTA Mediante un gráfico el porcentaje que abarca el transporte dentro de la logística.

Mediante un cuadro se muestran los tipos carros especializados del transporte ferroviario para cada tipo de producto que debe utilizarse.

Definición de logística: No es una estrategia, no es una distribución ni tampoco una táctica. Es una combinación de técnicas punta y de una reflexión innovadora que permite a la logística el desarrollo de una coordinación direccional global.

83) AUTOR Ovidio González Gómez y Rossana Nieto López

FECHA 2007

TITULO Comportamiento logístico de las empresas de manufactura en Querétaro, México

LINK Ovidio González Gómez y Rossana Nieto López (2007) "Comportamiento logístico de las empresas de manufactura en Querétaro, México" en *Economía, Sociedad y Territorio*, Vol.6, Núm.24, pp. 953-974. Disponible en <http://www2.cmq.edu.mx/revista-est/index.php/est/article/view/243/251%C2%B4+>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Querétaro

PAIS México

PERSPECTIVA Geografía Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Este artículo ofrece analizar los comportamientos logísticos de las plantas manufactureras en esa entidad. Se eligió Querétaro por varias razones: la principal reconoce el surgimiento en los últimos 15 años de un proceso de industrialización cuya espacialidad recae en algunas de las ciudades medias y otras pequeñas, lo que cuestiona las interpretaciones tradicionales sobre el proceso de industrialización, sus hábitos de localización y sus comportamientos de interrelación con otros lugares. Así, en este estudio, los rasgos geográficos de esa región y su dinámica industrial exógena son las principales consideraciones.

El objetivo es doble: por un lado, construir una tipología de firmas manufactureras que pueda dar cuenta de las diferencias en procesos productivos, y, por otro, probar que esa tipología es adecuada para estudiar las prácticas logísticas en el caso específico de las industrias en Querétaro.

Al indagar sobre la forma en que las empresas manufactureras seleccionan las empresas que movilizan su mercancía y el control que tienen de su programación, se pretende tener un conocimiento menos ideologizado sobre los comportamientos logísticos en la mundialización que los que se pueden derivar del enfoque regulacionista. Adicionalmente, la indagación sobre la percepción de las empresas manufactureras en relación con las de transporte debe mostrar los resultados de la “externalización” de los requerimientos de la producción mundializada en la esfera de la circulación de mercancías.

Lo anterior se pretende lograr mediante, primero, la construcción de tipos ideales weberianos en los comportamientos logísticos de las empresas cuyas diferencias en tipos de organización de producción deben verse reflejadas en los distintos agrupamientos por rama, tamaño y alcance de mercado. Posteriormente se contrastan esos tipos ideales con los resultados de una encuesta no estratificada en torno a los comportamientos logísticos. Por último se reinterpretan y reconstruyen los tipos ideales.

HIPOTESIS la introducción de las prácticas mundializadas en la manufactura localizada en Querétaro de Arteaga ha conducido al desarrollo de varios requerimientos logísticos diferentes que muestran comportamientos logísticos diversos.

CONCLUSION Como primera conclusión se puede decir que se cumple la hipótesis antes mencionada.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La otra conclusión importante es que la industria muestra comportamientos logísticos diversos como resultado de la combinación de dos variables: tamaño de la empresa y rama de actividad. Por tanto, la oferta se segmenta como respuesta a esta diferenciación en la demanda. Sin embargo, los límites entre comportamientos logísticos no son nítidos. Así, los consumidores de transporte, las empresas de manufactura, no contratan empresas sólo de su segmento esperado, sino también de algunos otros.

Finalmente, todavía es verdad (como énfasis) que las empresas grandes despliegan mayores alcances de mercado en sus relaciones productivas, y que las pequeñas están más orientadas hacia el mercado local. El alcance de las relaciones económicas exhibe una coincidencia notable con las características tecnológicas de las empresas de transporte, mientras más amplio es el alcance, mayor tecnología le corresponde. Sin embargo, la aparición de empresas pequeñas, e inclusive micro, que interactúan en las cadenas productivas mundiales distorsiona, hasta cierto grado, esta simple dicotomía.

DATOS QUE APORTA Mediante Cuadros: Distribución de plantas manufactureras y flujos de mercancías en el estado de Querétaro de Arteaga por rama, 1999; Distribución de empresas manufactureras y flujos de mercancía en Querétaro de Arteaga por tamaño, 1999; Tipología de comportamiento logístico; Decisión sobre el porteador, por comportamiento logístico y alcance del embarque; Promedio de calificaciones sobre los atributos del embarque, por rama de actividad.

Mediante gráficos: Alcance de embarques por rama; Alcance de embarques por tamaño de planta.

84) AUTOR Adela Fabiola Dueñez Fuentes y Luis Hernán Lope Díaz

FECHA 2013

TITULO El TLCAN y su impacto laboral en México

LINK Adela Fabiola Dueñez Fuentes y Luis Hernán Lope Díaz (2013) “El TLCAN y su impacto laboral en México” en *Observatorio de Economía Latinoamericana*, Núm.185, 2013. Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2013/sindicatos.html>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Tamaulipas

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El artículo hace referencia a cuestiones generales con respecto a los objetivos, contenidos, la competitividad y las ventajas comparativas del TLCAN. Además hace referencia al impacto en el trabajo. Se esperaban grandes cambios, en los primeros cuatro años aun se veía muy lejano el cumplimiento de los propósitos para crear nuevas oportunidades de trabajo, mejorar las condiciones, los niveles de vida, cuidar, aplicar y hacer efectivos los derechos básicos del trabajador, observando las legislaciones laborales nacionales y la transparencia de la administración de justicia. Además, hace referencia al intento de formar un sindicato de trabajadores entre los 3 países miembros del tratado, a través de una comisión supranacional que represente a los representantes. Algunos problemas que han incrementado a partir del TLCAN son las violación de derechos laborales cometidos por las corporaciones transnacionales, se han multiplicado las denuncias sobre la existencia de contratos de protección que aplican normas laborales contrarias a la voluntad de los empleados.

En la actualidad la situación laboral ha mejorado en el país pero no directamente a causa del TLCAN, ya que siguen habiendo restricciones para el libre tránsito de recursos humanos. Aun así México se ha visto beneficiado por el Comercio Exterior no solo en las exportaciones, que representan muchas fuentes de trabajo a través de las fronteras y las ciudades con aeropuertos y puertos marítimos importantes, también por infraestructura en la que se ha invertido para propiciar facilidades para el comercio.

HIPOTESIS El objeto del trabajo es recopilar la información más relevante acerca del desempeño laboral de la región del TLCAN y proponer el estudio de los puntos deficientes dentro del tratado para dar solución a las irregularidades que no han impedido el beneficio sobre todo para México en dicha área. Los autores han identificado que el avance ha sido realmente lento pero no está totalmente congelado. Por lo tanto, México se podría ver más beneficiado por si se inspeccionan dichos puntos a fin de promover la equidad laboral en las tres naciones.

CONCLUSION Se puede concluir que a pesar del crecimiento laboral, la calidad de vida y la seguridad laboral que traería el TLCAN no fue tan así, en el caso de México principalmente. Debido a que no se dieron aumentos considerables en las tasas de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

empleo, los trabajadores perdieron poder además de que no mejoró su calidad de vida (en algunos caso empeoró) y por último la seguridad laboral descendió. Por lo tanto, el TLCAN no trajo las consecuencias que se pronosticaron antes de la firma del tratado

DATOS QUE APORTA Se adaptaron cinco etapas de negociación que los países miembros necesitaban antes de lograr una integración entre sus economías y sociedades; 1) Un área de libre comercio; 2) Una unión de consumidores; 3) Un mercado común; 4) Una unión económica; 5) Una integración económica.

En el TLCAN se negociaron seis temas: 1) El acceso al mercado entre países miembros: tarifas arancelarias, barreras no arancelarias, reglas de origen, compras gubernamentales y tratamiento a sectores específicos como el agricultura, textil, automotor y ropa. 2) Las regulaciones: las salvaguardas. Los subsidios, apelaciones comerciales y estándares para el comercio, los servicios y la inversión. 3) Los servicios, aplicando los financieros, transportaciones terrestres, telecomunicaciones y otros. 4) La inversión. 5) La protección de los derechos de propiedad intelectual. 6) Los mecanismos para la solución de disputas comerciales. Los Estados Unidos incluyeron acuerdos paralelos ambientales, laborales y de maquiladoras, se consideró como un mayor logro para Norteamérica, como positivo efecto en el fortalecimiento de la competitividad mundial estadounidenses el mercado regional para los países miembros.

Los principales objetivos del TLCAN son: 1) Erradicar parcialmente los aranceles de los 3 países miembros; 2) eliminar o reducir las barreras no comerciales, como las cuotas y los permisos a las importaciones; 3) Establecer mecanismos para garantizar una protección efectiva de las leyes de la propiedad intelectual; 4) Crear un procedimiento justo para resolver controversias; 5) Elaborar infraestructuras para el aumento de flujo de bienes, servicios e inversiones.

Ventajas comparativas que goza el TLCAN: a) disponibilidad y costos de materia prima; b) localización; c) canales de comercio d) acceso a tecnologías en productos y procesos; e) innovación de tecnología en productos; f) financiamiento, créditos e inversiones; g) tamaño de mercado: nacional y la región del TLCAN; h) coordinación del colecta de materia prima i) fusiones, alianzas y ventajas.

En general, la fuerza laboral mexicana creció de 32.3 millones, antes del TLCAN, a 40.2 millones en el 2002.

Los autores de esta investigación proponen para la zona del TLC: - La actualización de los acuerdos para las condiciones laborales de los ciudadanos de los países miembros del tratado. - Un libre tránsito de recursos humanos para el enriquecimiento de la experiencia de los trabajadores - Beneficios y facilidades para visas.

85) AUTOR José Antonio Alonso Herrero

FECHA 2010

TITULO El impacto laboral del TLCAN en la secular industria del vestido poblana

LINK José Antonio Alonso Herrero (2010) “El impacto laboral del TLCAN en la secular industria del vestido poblana” en *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, Vol. 3, Núm. 6, pp. 103-131. Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=219016722005>

INSTITUCION DEL AUTOR Centro de Investigaciones Sobre Opinión Pública

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El objetivo central del artículo consiste en describir y explicar la crítica situación laboral que padece la industria del vestido poblana a partir de la entrada en vigor en México de la estrategia neoliberal en 1982 y su recrudescimiento en la primera década del siglo XXI. Tras una década de apertura económica casi total, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sentó en 1994 las bases para que el sector manufacturero mexicano cayera en una situación de dependencia estructural con respecto al capital transnacional que se antoja difícil de superar. En definitiva, las principales víctimas de este proceso desnacionalizador son las tradicionales empresas del vestido poblanas y, por ende, sus trabajadores y más aún las trabajadoras. En relación a esto último aporta datos sobre los niveles de empleo (ya sea formal o informal) en diferentes periodos, diferenciado entre masculino y femenino, y además aporta valores sobre la remuneración que reciben estos mismos.

HIPOTESIS El texto plantea 3 hipótesis:

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- 1) La deficiente evolución del sector textil y del vestido en Puebla se explica a partir de la aceptación acrítica de la estrategia neoliberal por parte de las élites empresariales y gubernamentales mexicanas.
- 2) El mecanismo detonador de la crisis industrial se localiza en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en adelante, TLCAN), promotor de la integración desigual de México en el subcontinente norteamericano a través del fomento de la subcontratación.
- 3) Las deficiencias del TLCAN en el aspecto laboral han ocasionado tanto la insuficiente generación de empleos como la proliferación de una mano de obra barata y escondida con frecuencia en el sector informal.

CONCLUSION La investigación comienza hablando sobre la industria del vestido poblana con el objetivo de sondear las opciones de las élites poblanas para generar empleos en una rama tan importante desde la perspectiva laboral. Al concluir esta primera fase se puede concluir que es evidente que la estrategia seguida en México a partir de 1994 con el TLCAN no ha producido los resultados esperados, al menos en el estado de Puebla.

El proceso de globalización subordinada ha tenido éxito para atraer capitales y para provocar el ingreso de numerosas empresas maquiladoras en la región poblano-tlaxcaltecas, pero ha incidido de una manera negativa en la generación de empleos y en la flexibilización de la fuerza de trabajo. Desde 1994 crecieron las exportaciones por medio de empresas, casi siempre de capital extranjero, pero en la primera década del siglo XXI la tendencia cambió. Al desaparecer empresas de la industria poblana del vestido se han eliminado empleos y han empeorado las condiciones laborales; se han debilitado los sindicatos y ha crecido el sector informal. Con una salvedad importante: en el sector informal se encuentran inmersos los trabajadores, pero ante todo lo micro y pequeños empresarios manufactureros que se refugian en la informalidad para sobrevivir.

Las grandes ganadoras en el estado de Puebla han sido las maquiladoras extranjeras o las empresas poblanas ligadas con ellas. En ese sentido podemos hablar del 'señuelo de las maquiladoras'. Como fruto legítimo del TLCAN, las nuevas empresas maquiladoras, de capital nacional o extranjero, sirven de puente articulador con el exterior, pero han incrementado la desarticulación con el interior estatal y nacional. La industria poblana del vestido sobrevive gracias a sus conexiones con el capital extranjero, sobre todo estadounidense, y a su inserción en las redes creadas por la industria del vestido yanqui.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

DATOS QUE APORTA Mediante cuadros: Ocupación por sexo en 2001 y 2008 en el estado de Puebla; Ocupados por rama de actividad económica en 2001 y 2008; Personal ocupado y horas-hombre trabajadas en la industria manufacturera en el subsector 32: textiles, prendas de vestir e industria del cuero; Exportaciones e importaciones del sector de la confección, 2002-2006; Número de Unidades Económicas en la Industria Textil y del Vestido en los principales municipios del Estado de Puebla; Subsector 32: Textiles, prendas de vestir e industria del cuero. Por municipio 1989-2004.

Datos en relación al salario en la década del 80':

a) Evolución del salario mínimo real (1982-1988; pesos por día): 1982: 96.04; 1988: 52.23; Deterioro respecto a 1983: - 30.4

b) Salario mínimo real, 1934 y 1988 (índice del salario real: 1976:100) 1934: 46.2; 1976: 100; 1988: 45.1.

c) Índice del volumen de la producción manufacturera (1981-1987; base 1980: 100)

1981: 107.1

1982: 103.7

1983: 95.8

1984: 90.4

1985: 108.3

1986: 104.6

1987: 108.7

Por su parte el PIB de la industria manufacturera cayó de 1,023,811 (mill.de pesos) en 1982 a 1,010,086 (mill.de pesos) en 1987. Es decir, el PIB decreció en ese periodo.

d) El índice nacional de precios al consumidor, en promedio, tomando como base 1978:100 pasó de 303.6 pesos en 1982 a 6,906.6 en 1988.

e) El precio promedio real del crudo mexicano, en dólares por barril, pasó de 21.30 dls. en 1982 a 6.00 dls. en 1988.

f) Finalmente, la deuda pública externa pasó de 58,874 millones de dólares en 1982 a 81,281 millones de dólares en 1988; mientras que la deuda interna (las obligaciones del

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Gobierno federal) pasó de 2,767.7 millones de pesos en 1982 a 76,880.6 millones en 1988.

El 96.38% de la PEA estaban ocupados y el 3.62% desocupados. Entre los ocupados destacaban los asalariados con el 58.66%, después estaban los trabajadores por cuenta propia con el 26% y, finalmente, los trabajadores sin pago (11.81%). Por su parte los empleadores eran el 3.53% de la población activa. Merece destacarse que el porcentaje de la PEA masculina en Puebla, era del 60.1 y el de la PEA femenina era del 39.9, mientras que a nivel nacional los porcentajes respectivos eran del 62.3 y del 37.7. Dato interesante porque el mayor porcentaje de la PEA femenina en el Estado de Puebla está relacionado con la presencia dominante de la mujer en la industria del vestido.

Esta tendencia se cumple al observar los ocupados por rama de actividad económica. En la industria manufacturera la participación masculina es del 55.1 por ciento, inferior a la nacional que es del 62.5; mientras que en el sector femenino la relación en Puebla es a la inversa; el 44.9% de las mujeres poblanas frente al 37.5 del sector femenino a nivel nacional. Este predominio femenino en el sector manufacturero se comprueba aún más al observar la ocupación por nivel de ingreso. Las mujeres superan con claridad -52% frente al 47.5%- a los hombres en el grupo de los que no reciben ingresos; mientras que la relación se invierte en los dos últimos grupos- los que reciben más de cinco salarios mínimos y más de diez-. Estos son: 27.3 y 18.8 de las mujeres frente al 28.7 y al 21.6 de los hombres.

Las diferencias salariales se explican parcialmente al observar los niveles de ocupación. La ocupación femenina en Puebla es superior a la nacional en los rubros inferiores (sin instrucción y primaria): 45.5% y 38.3% respectivamente, frente al 37.7% y 35.1%. La proporción se invierte en los niveles superiores (secundaria y media superior y superior). Los porcentajes son: 60.4 en los hombres del estado de Puebla, frente al 67.1% a nivel nacional; mientras que en las mujeres de Puebla es de 39.6% frente al 38.3% en el nivel nacional y el 42.2% de Puebla frente al 40.1 a nivel nacional.

Otro rasgo importante de la PEA es la posición en el trabajo. A nivel nacional, la superioridad masculina es evidente en la categoría de 'empleados': 81.8% en los hombres frente al 18.2% de las mujeres. En Puebla la proporción es: 89.8% de los hombres frente al 10.2 de las mujeres. En la categoría inferior, trabajadores sin pago, la

proporción se invierte: 42.8 y 57.2 respectivamente a nivel nacional y en Puebla los porcentajes respectivos son 40.3 y 59.7. Las tendencias mencionadas hasta ahora se fortalecen al observar el salario medio de cotización al IMSS (pesos mensuales), mientras que el promedio nacional es de 6,551.9 pesos; en Puebla la cifra correspondiente es de 5,908.7 pesos.

86) AUTOR Zoe Infante Jiménez y Priscila Ortega Gómez

FECHA 2007

TITULO El mercado de Estados Unidos y sus implicaciones para el comercio mexicano: El caso de la industria manufacturera

LINK Zoe Infante Jiménez y Priscila Ortega Gómez (2007) “El mercado de Estados Unidos y sus implicaciones para el comercio mexicano: El caso de la industria manufacturera” en *Revista Cimexus*, vol.2, núm.1, pp. 37-50. Disponible en <http://cimexus.umich.mx/index.php/cim1/article/view/21/19>

INSTITUCION DEL AUTOR Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En este trabajo se examina el comercio exterior de Estados Unidos y su relación con sus principales socios comerciales, enfocándose esencialmente a la industria manufacturera. Con este objetivo se construye el índice de ventajas comparativas reveladas con la finalidad de identificar los países que poseen mayores ventajas sobre ese mercado y se comparan con el caso de México, durante el período 1990 – 2004.

Los resultados de la investigación señalan que China ha venido aumentando el comercio con Estados Unidos de tal manera que actualmente es su principal proveedor de manufacturas, superando a Japón, México y Canadá.

Se presentan los resultados del índice de competitividad revelada aplicado a las nueve divisiones de la industria manufacturera de México en el mercado de Estados Unidos,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

identificando aquellas que han mostrado mayor dinamismo en el comercio exterior, enfocándose en el mercado de Estados Unidos; asimismo, se efectúa un análisis sobre como es que el comercio exterior depende en gran medida del desempeño económico y político de ese país. La elevada dependencia económica y política del comercio exterior de México con la economía de Estados Unidos ha frenado el crecimiento de las exportaciones totales y manufactureras mexicanas.

HIPOTESIS El presente artículo tiene como objetivo fundamental analizar el comercio Exterior de Estados Unidos, enfocándose principalmente en la industria manufacturera debido a la importancia que esta tiene, pues el 81% de las exportaciones y el 71.5% de las importaciones totales de ese país corresponden a manufacturas

CONCLUSION Se puede concluir que el comercio de EEUU y México aumentó luego de la firma del TLCAN. Pero con respecto al índice de Ventajas Comparativas China es el país que mayores ventajas ha adquirido en el mercado de manufacturas de Estados Unidos, lo cual tiene como consecuencia un descenso de las ventajas de México y Canadá (dos de sus principales socios).

En cuanto a la evolución del índice de ventajas competitivas reveladas de las nueve divisiones de la industria manufacturera en México, durante el período de 1993 – 2005, la división Productos metálicos, maquinaria y equipo es la que ha mostrado mayores ventajas comerciales. Otra de las divisiones que mostrado mayores índices de competitividad ha sido la división Fabricación de productos minerales no metálicos. Cabe señalar que su desempeño ha dependido en gran medida de los sucesos económicos, como fue el caso de la crisis de finales de 1994 y en el 2001, en los que mostraron un descenso en el ICR, lo cual se debe a que estas dos divisiones son las que estas dos divisiones son las principales exportadoras, y por tanto, cualquier cambio en el exterior, especialmente con los principales socios comerciales, tiene a afectar a estas.

DATOS QUE APORTA La economía de Estados Unidos presenta déficit comercial con 118 países de los más de 230 con los que mantiene relaciones comerciales.

Hasta septiembre de 2006 este país presentó una balanza comercial de \$ - 620.725.965 cientos de dólares, siendo sus principales socios comerciales China, Japón, Canadá, Alemania y México con los que mantiene un déficit más elevado.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Mediante un mapa muestra la balanza comercial de Estados Unidos con el resto del mundo.

Hasta septiembre de 2006, Canadá había importado \$229,380,456 cientos de dólares a Estados Unidos, China \$206,500,491 y México \$148,355,496.

La estructura comercial de Estados Unidos se basa fundamentalmente en la industria manufacturera, ya que del total de sus exportaciones, el 81% corresponde a este rubro, el 9.1% a productos agrícolas y el 5.6 a productos minerales y combustibles; del total de sus importaciones, el 71.5% corresponde a manufacturas, el 19.4% a productos minerales y combustibles y el 5.5% a productos agrícolas.

Mediante gráficos: Importaciones de manufacturas de Estados Unidos provenientes de principales socios comerciales, 1990 – 2005; Índice de ventajas comparativas reveladas de manufacturas: mercado de Estados Unidos; Divisiones de la industria manufacturera de México que tuvieron ventajas competitivas reveladas, 1993 – 2005; Divisiones de la industria manufacturera de México que no tuvieron ventajas competitivas reveladas, 1993 – 2005; Tasa de crecimiento del PIB de Estados Unidos y las exportaciones mexicanas.

87) AUTOR Angel de la Vega Navarro y Jaime Ramírez Villegas

FECHA 2015

TITULO El Gas de Lutitas (Shale Gas) en México. Recursos, explotación, usos, impactos.

LINK Angel de la Vega Navarro y Jaime Ramírez Villegas (2015) “Gas de Lutitas (Shale Gas) en México. Recursos, explotación, usos, impactos” en *Revista Economía UNAM*, vol.12, núm. 34, pp. 79-105

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de México

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El texto hace referencia al desarrollo del Shale Gas en México. En un comienzo explica los aspectos técnicos (producción, lugar que ocupa dentro de los hidrocarburos) e impacto ambiental (la cuestión de la contaminación del agua para la extracción, las emisiones de gases de invernadero).

A continuación explica como se dio la revolución del shale gas en Estados Unidos. Como fue su aparición, los factores técnicos de los yacimientos en el territorio, la influencia de los factores económicos, los factores institucionales. Además comenta los impactos e implicaciones del shale gas.

Luego se centra en México. En primer lugar la cantidad y los lugares en los que esté ubicado, como impactaría en el aprovisionamiento de gas dentro del territorio. Además, hace referencia a los precios y lo compara con el gas natural. Plantea las posibilidades reales de su extracción. Luego el rol que cumpliría Pemex en esta actividad, las posibilidad que tiene esta actividad frente a la reforma energética y por último cuales son las perspectivas para el futuro para esa actividad.

HIPOTESIS el planteamiento básico consiste en afirmar que el diseño de una estrategia para detonar la producción de gas de lutitas en México exige el conocimiento estructural de la industria del gas natural. Con base en ese conocimiento será posible diseñar políticas que permitan su impulso y desarrollo.

CONCLUSION Se puede concluir que la extracción de este recurso tiene varios retos por delante. Como punto fundamental desarrollar la actividad de la forma más moderna y segura posible, para no realizar un daño irreparable al medio ambiente, en lo cual Pemex va a tener una gran responsabilidad. Ya que México no cuenta con una gran infraestructura para realizar la extracción del shale gas. Además, hay que tener en cuenta que a pesar de que las reservas que están disponibles son muchas, no alcanzaría para el autoabastecimiento energético. Por último, aún si se hace todo con el máximo de corrección posible, en los tiempos establecidos, los resultados no se verán inmediatamente. Es necesario tener esto presente, en particular para el caso del shale gas sobre el cual, como se ha visto en este trabajo, se fincaron en años pasados expectativas sin fundamento.

DATOS QUE APORTA La perforación horizontal y la fracturación hidráulica han ampliado significativamente la capacidad de recuperación de plays de baja permeabilidad. Sin embargo, en estos yacimientos el factor de recuperación se sitúa entre 4 y 10%, que contrasta con 70 u 80% que alcanzan los yacimientos convencionales (Sandrea Rafael, 2012). En este mismo sentido, los yacimientos de shale gas presentan tasas anuales de declinación altas, del orden de 29 y 52% anual ya que con el tiempo el gas tiende a

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

quedarse atrapado nuevamente y exige seguir repitiendo el proceso de manera regular a fin de evitar la caída acelerada de la producción.

Un estudio realizado en Estados Unidos sobre 39 294 pozos de petróleo y gas de lutitas, fracturados entre febrero de 2011 y mayo de 2013, pone en evidencia hechos alarmantes. Alrededor de la mitad de esos pozos se encuentran en regiones con una “alta o extremadamente alta” tensión por el agua⁵ y más de 55% en regiones que experimentan sequía. En algunos estados como Colorado o California, la proporción de pozos en zonas con extremadamente alta tensión por el agua llegó a 97% de los pozos. En Texas, el estado con la más elevada concentración de la actividad del fracking, 52% de los pozos se encontraban en ese tipo de regiones. A lo anterior se agrega que el desarrollo del shale gas depende en gran parte de agua subterránea, generalmente menos regulada que la de la superficie: 36% de los pozos fracturados, según el mencionado estudio, se sitúan en regiones que experimentan ya agotamiento de agua subterránea.

En cuanto a los químicos que son inyectados a los yacimientos, se emplean más de 2 500 productos que contienen más de 750 tipos de químicos.

Un estudio realizado en la Universidad de Cornell concluyó que en un horizonte de 20 años, el impacto de gases de efecto invernadero (GEI) por el shale gas podría ser por lo menos 20% mayor que el del carbón.

El periodo 2000-2010 cuando los precios de gas natural oscilaban entre los 4.3 y 8.9 USD/MMBTU, la producción de shale gas fuera en ascenso y que posteriormente contribuyera a mantener precios por debajo de 4 USD/MMBTU.

Antes del auge del shale gas, los números en materia de gas natural en ese país no eran nada alentadores; baste mencionar que en el periodo 1990-2000 su producción únicamente crecía en 0.7% cada año, mientras que el consumo lo hacía en 2%, lo cual se reflejó en un incremento de las importaciones de 9.4% anualmente. Ya con el auge del shale gas, ésta situación se ha revertido significativamente: en el periodo 2001 a 2012 la producción creció 2%, el consumo 1.3% y las importaciones cayeron en 2% anualmente.

En México desde principios del año 2000 ha sido constante la necesidad de importar mayores volúmenes de gas para satisfacer la demanda interna. Tan solo de 2000 a 2013 el consumo ha crecido en promedio 6.2% cada año, mientras que la producción únicamente lo ha hecho en 3.6%, lo que se ha reflejado en una tendencia creciente a

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

aumentar las importaciones. Éstas, en el periodo señalado, han crecido 19% anualmente y el año pasado 30% de la demanda nacional fue cubierto con importaciones, fundamentalmente de Estados Unidos a través de gasoductos.

En el escenario descrito más arriba, en el cual la caída de la producción y el aumento de las importaciones eran las constantes, un estudio publicado por la EIA en 2011 situó a México en el cuarto lugar a nivel mundial con los mayores recursos de shale gas. El dato proporcionado, 681 Bpc, significaba una cifra 11 veces superior a las reservas 3P de las que disponía el país en 2011 y vino a replantear las expectativas gubernamentales. Se sostuvo entonces que el incremento en la oferta de gas natural favorecería el desarrollo productivo sosteniendo que: 1) promovería la inversión, ya que la explotación de shale gas podría atraer entre 7 y 10 mil millones de dólares anualmente; 2) se generarían empleos, puesto que durante los siguientes 15 años podrían generarse hasta 1.5 millones de empleos directos e indirectos; 3) se fortalecería la industria energética nacional al desarrollarse cadenas de valor, hacia la petroquímica, por ejemplo y 4) se reducirían las importaciones de gas natural, fortaleciendo la seguridad energética y reduciendo la dependencia energética del exterior. Es necesario revisar seriamente esas evaluaciones y considerar sus hipótesis y bases factuales

Mediante un cuadro, uso de agua por pozo para perforación y fracturación (en millones de litros)

Mediante gráfico: Producción y demanda de gas en Estados Unidos; Importaciones de GNL y Capacidad de regasificación en Estados Unidos; Precios del Gas Natural 2008-julio 2014.

88) AUTOR Raquel Gutiérrez Nájera

FECHA 2014

TÍTULO Cambio Climático en el Contexto de la Reforma Energética en México

LINK Raquel Gutiérrez Nájera (2014) "El Cambio Climático en el Contexto de la Reforma Energética en México" en *Revista Derecho & Sociedad*", vol.42, pp. 401-412. Disponible en <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/view/12494/13055>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Guadalajara

PAIS México

PERSPECTIVA Jurídica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA La autora analiza la reforma energética en México en el sexenio 2013 – 2018 a la luz de un análisis histórico sobre la matriz energética de dicho país, que al 2012 estaba basada en fuentes fósiles de energía: petróleo crudo y gas natural, que representaban conjuntamente cerca del 90% de la producción total de energía primaria; mientras que el aprovechamiento de energías no fósiles representaba solo el 8%. Asimismo, señala que en el periodo 2007- 2012 se generaron la mayoría de los instrumentos programáticos y normativos en materia de cambio climático, instrumentos que acompañaron la política internacional en la materia. En este sexenio 2013-2018, asevera la autora, se discute una reforma nacional estructural que incluye la reforma energética de México, que plantea la «fossilización» de la economía mexicana en aras de favorecer el crecimiento verde, que viene a constituirse en un obstáculo para que México pueda cumplir los compromisos internacionales asumidos en materia de cambio climático y transitar a una economía baja en carbono. Además, esto genera una contradicción en el discurso del presidente con respecto a la reforma, ya que se habla de un descenso de las emisiones de gases invernadero, pero la reforma plantea una mayor dependencia de los recursos fósiles.

HIPOTESIS El presente trabajo aborda un análisis de la reforma energética en México y sus implicaciones en el cumplimiento de los compromisos internacionales asumidos por el país respecto de reducir la generación de gases efecto invernadero al 2050(GEI).

CONCLUSION La reforma energética en el contexto de cambio climático conlleva una política ambigua y hasta cierta forma contradictoria con la política de cambio climático consolidada en el sexenio 2007- 2012. De igual manera la reforma energética implica que la matriz energética de México seguirá dependiendo de los recursos fósiles, lo que implicará el que el país no pueda cumplir sus compromisos internacionales en materia de cambio climático de reducción de GEI al 50% al 2050 sobre la base del año 2001.

DATOS QUE APORTA En México las Emisiones de Dióxido de Carbono total se reporta: 1990-388.1 millones de toneladas de CO₂, 1995-406.0, 2000-471.2, 2005- 481.3 y 2010-429.9.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

De acuerdo a los más recientes estudios geológico y geofísicos se estima que México cuenta con 114.8 miles de millones de barriles de petróleo crudo equivalentes de recursos prospectivos convencionales adicionales a las reservas. De éstas el 24% corresponde a recursos convencionales, el 23.2% son recursos no convencionales en aguas profundas, y el 52.4% restante corresponde a recursos no convencionales de lutitas (SENER, 2013; 3). Es decir, México tiene aproximadamente el 78.6% de reserva energética en recursos no convencionales en aguas profundas y de lutitas.

De acuerdo a datos del INEGI, PEMEX contribuye con el 37% de los ingresos del sector público del país, que representan el 10% del PIB. En cuanto a electricidad, al cierre del primer semestre del 2013 el 84.6% de la generación de electricidad provino de combustibles fósiles.

La iniciativa de reforma constitucional en materia energética se sustenta en los siguientes ejes estratégicos: (I) Fortalecimiento del papel del estado como rector de la industria petrolera: dotarle de nuevas herramientas para la definición y conducción de la política energética del país, que permitan una adecuada y prudente administración del patrimonio petrolero nacional. (II) Crecimiento Económico: México está llamado a aprovechar sus recursos energéticos a favor de mayor inversión y generación de más empleos, a partir de iniciativas que promuevan el abasto de energía en cantidades suficientes y a costos competitivos. (III) Desarrollo incluyente: El acceso a la energía permitirá democratizar la productividad y la calidad de vida de la población en las distintas regiones del país. (IV) Seguridad Energética: Se debe aprovechar la disponibilidad de energía primaria en el territorio nacional para lograr la procuración continua, diversificada y económica del suministro energético para ésta y las siguientes generaciones. (V) Transparencia: Garantizar a los mexicanos el adecuado acceso a la información sobre la administración del patrimonio energético nacional. (VI) Sustentabilidad y Protección al Medio Ambiente: Es posible mitigar los efectos negativos que la producción y el consumo de energías fósiles puedan tener sobre la salud y el medio ambiente, mediante la mayor disponibilidad de fuentes de energía más limpias».

Los artículos reformados en la constitución en relación a la política energética son el 25, 27 y 28 que están detallados en el texto.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Luego habla sobre las reformas estructurales en México que se realizaron, las cuales están comentadas en el texto:

a) En materia Laboral (noviembre de 2012). b) En materia de Telecomunicaciones (mayo de 2013). c) En materia de Competencia (mayo de 2013). d) En materia Educativa (diciembre de 2012 constitucional y la reglamentaria en septiembre del 2013). e) En materia Hacendaria (octubre de 2013), f) En materia Financiera (noviembre de 2013); y, g) La reforma energética (diciembre de 2013).

Por último comenta el programa de desarrollo 2013-2018 el cual tiene como objetivo: Impulsar y orientar un crecimiento verde incluyente y facilitador que preserve nuestro patrimonio natural al mismo tiempo que genere riqueza, competitividad y empleo.

Las estrategias del programa son las siguientes las cuales tiene diferentes líneas de acción y están especificadas en el texto:

- 1) Implementar una política integral de desarrollo que vincule la sustentabilidad ambiental con costos y beneficios para la sociedad.
- 2) Implementar un manejo sustentable del agua, haciendo posible que todos los mexicanos tengan acceso a este recurso.
- 3) Fortalecer la política nacional de cambio climático y cuidado al medio ambiente para transitar hacia una economía competitiva, sustentable, resiliente. Implementar un manejo sustentable del agua haciendo posible que todos los mexicanos tengan acceso a este recurso.
- 4) Proteger el patrimonio natural.

Por último desarrolla los programas sectoriales, los cuales están comentados brevemente en el texto: Programa Sectorial de Energía (PSE) 2013- 2018; Programa Sectorial de Medio Ambiente y Recursos Naturales; Programa Institucional del Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático 2014-2018; Programa Especial para el Aprovechamiento de las Energías Renovables 2014-2018; Programa de Cooperación Internacional para el Desarrollo 2014-2018.

89) AUTOR- Alfredo Sanchez Ortiz

FECHA 2008

TÍTULO TLCAN: mas que un acuerdo comercial

LINK Sánchez Ortiz, A.: "TLCAN: mas que un acuerdo comercial" en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 97, 2008. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2008/aso2.htm>

INSTITUCION- Del Autor Universidad del Guadalajara

PAIS – Del Autor Mexico

PERSPECTIVA DEL AUTOR: Geopolítica

PERTENENCIA: Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Evidenciar el origen estratégico y político del acuerdo. Para esto analiza la estructura del Acuerdo para definirlo y conceptualizarlo. Evidencia el origen jurídico del mismo contextualizándolo en el momento en que surge el acuerdo y estableciendo sus antecedentes internacionales y nacionales (Canadá y México), políticos y económicos. Se intenta demostrar, a través de diversa bibliografía que el TLCA ha sido un instrumento geopolítico implementado por EEUU

HIPÓTESIS El TLCAN es mas que un acuerdo comercial, se trata de una geopolítica de EEUU para mantener su hegemonía perdida en los años 80. Esto podría visualizarse por la posición de México, donde en lugar de evolucionar, parece anclarse en su subdesarrollo.

CONCLUSIONES EEUU decide hacer frente a su pérdida de hegemonía en los años 80, estableciendo relaciones con México- país considerado como de Industrialización Rápida- Esto en respuesta al rechazo y oposición de los países de Asia y aprovechando las políticas de apertura que presentaba México por ese entonces. Las posibilidades de EEUU eran el acceso a un mercado estable para sus exportaciones, la posibilidad de invertir en exploración, acceso sin obstáculos al mercado laboral de México y fortalecer la competitividad de la industria manufacturera. Se trataba de profundizar un patrón de industrialización apoyado en la diversificación y aprovechando las economías externas pecuniarias derivadas de las inversiones simultáneas en diferentes industrias.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Para México, el objetivo era alcanzar el mercado estadounidense a través de mercancías mexicanas, y atraer la IED.

La naturaleza geopolítica del Acuerdo ofrece mas beneficios a EEUU, por ejemplo porque los países desarrollados obtienen mayores concesiones que los subdesarrollados. El TÑLCAN ha quedado muy atrás en las expectativas iniciales. Otra evidencia de la estrategia política son los muros entre EEUU y México. La contaminación ambiental se ha acentuado en México en los sectores agrícola (polarizado entre los que se han incorporado a la agro industria, y los que se han quedado rezagados y empobrecidos - y manufacturero.

Lo que se buscaba no era un desarrollo de México, sino atarlo y obtener beneficios a través de los aranceles.

DATO QUE APORTA de 1994 a 2002 solo se generaron 500 mil empleos en el sector manufacturero, mientras que en el agrícola se perdieron 1.3 millones de puestos de trabajo. El flujo migratorio ha aumentado. Se calcula una emigración anual de 400 mil personas.

90) AUTOR Manuel Becerra Ramírez

FECHA 1992

TITULO “La transferencia de Tecnología y el Acuerdo de Libre Comercio, Mexico- Estados Unidos- Canadá”

LINK Becerra Ramirez (1992) “La transferencia de Tecnología y el Acuerdo de Libre Comercio, Mexico- Estados Unidos- Canadá” en *Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio*. Witker, Jorge (1992). Coordinador. INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS

Serie. ESTUDIOS DE DERECHO ECONÓMICO, Núm. 22. D.F, México.

INSTITUCION- Del Autor Instituto de Investigaciones Jurídicas Universidad Nacional Autonoma de Mexico

PAIS – Del Autor Mexico

PERSPECTIVA DEL AUTOR: Juridica- Comercial

PERTENENCIA: Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Es un análisis previo a la firma del acuerdo, prestando atención en cómo podría beneficiar este nuevo tratado el desarrollo tecnológico en México y cómo debería plantearse esta temática a la hora de la negociación. Se analizan los marcos legales antecesores que impulsaron el desarrollo tecnológico para México, se presentan a las maquiladoras como un elemento posible para este desarrollo debido a la confluencia en estas industrias de mano de obra mexicana, inversión extranjera, transferencia de tecnología y consumo de insumos nacionales. Sin embargo, se presentan varias dificultades. Luego se analiza la posición de EEUU frente a la transferencia de tecnología para conocer de ante mano las posibilidades.

HIPOTESIS México es subdesarrollado en materia tecnológica y científica. México espera una transferencia de tecnología de los países socios Canadá y EEUU. Se plantea esta dificultad debido a la importancia de la Tecnología a nivel internacional y de las condiciones internas para desarrollarla, adaptarla o crear nueva.

CONCLUSIONES Reafirma la utilización de la industria maquiladora como estrategia para el desarrollo y transferencia tecnológica y la necesidad de creación de infraestructura para aprovechar la tecnología transferida. Entendiendo la importancia internacional que reviste este tema, México debe acudir a recursos jurídicos para establecer reglas concretas y aptas para su país. Las negociaciones del acuerdo deben ser accesibles a todos los sectores de la sociedad y no solo a un grupo privilegiado.

DATO QUE APORTA

91) AUTOR Hector Alimonda

FECHA 1994

TÍTULO NAFTA Blues. La crítica canadiense a los acuerdos de libre comercio en América del Norte.

LINK: Alimonda, h. (1994) "NAFTA Blues. La crítica canadiense a los acuerdos de libre comercio en América del Norte". *Revista Nueva Sociedad* Nro. 133 Septiembre- Octubre 1994 pp. 88-101

INSTITUCION- Del Autor CLACSO – Universidad Nacional de Río de Janeiro

PAIS – Del Autor Brasil

PERSPECTIVA DEL AUTOR: Económica- Social- Política

PERTENENCIA:

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Resume la historia política, económica y social de Canadá. A través del análisis de tres críticas sobre el resultado del acuerdo para Canadá, y haciendo especificaciones en los temas de comercio, industria y empleo, armonización de programas sociales, federalismo y recursos naturales, medio ambiente y agricultura, intenta explicar y dar datos que justifican su hipótesis de porque el acuerdo no ha obtenido los resultados tal se planteó en las primeras instancia por parte de Canadá. Luego analiza el papel de las organizaciones colectivas en la discusión y tratamiento del TLCAN.

HIPÓTESIS Cómo asuntos que debieran ser de discusión pública se deciden sin el debido debate y participación de toda la sociedad quedando hasta incluso limitadas y condicionadas las políticas públicas. Los efectos del Libre comercio para Canadá no fueron los anunciados por el gobierno de turno ni los esperados por el electorado.

CONCLUSIONES Concluye que a pesar de todos los intentos y la posibilidad de participación a toda la sociedad, a la hora de cerrar el acuerdo, estas no fueron tenidas en cuenta.

DATO QUE APORTA Canadá tenía tradicionalmente saldos positivos en su intercambio con EEUU (9.517 millones de dólares en los dos años anteriores al ALC). Con el libre comercio y sus consecuencias, el sentido se invirtió: en 1991, Canadá tenía un saldo negativo de 6.553 millones de dólares.

En enero de 1992, luego de 36 meses de libre comercio, Canadá tenía 408.000 empleos industriales menos que en enero de 1989, una caída de 21,4% del total de empleos de la industria, y del 11% del producto industrial. En el mismo período, la caída del empleo en EEUU fue de 5%. Según los datos oficiales, todos los sectores industriales perdieron puestos de trabajo, con excepción del petróleo y carbón (por demás reducido: ganó 3.000 empleos, pasando de 19.000 a 22.000).

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Los sectores más afectados fueron textiles (35% de pérdidas), muebles (34,4%), caucho, plásticos y madera (31,2%).

La central sindical Canadian Labour Congress (CLC) calcula que 99.800 empleos se perdieron a causa del nuevo perfil de los intercambios comerciales, mientras que una baja de 105.000 se debe al redireccionamiento de los flujos de inversión. Con el libre comercio, el desempleo en la región ha asumido proporciones enormes (21,9% en Terranova, 18,1% en la Isla del Príncipe Eduardo, en noviembre 1992).

92) AUTOR: Noam Chomsky

FECHA: 1993

TÍTULO Notas sobre el Nafta: Los amos de la humanidad

LINK: Noam Chomsky (1993) "Notas sobre el Nafta: los amos de la humanidad" en *The Nation*, marzo de 1993. Traducido por Germán Leyens y revisado por Josué Pérez, agosto de 2000. Disponible en <http://www.ub.edu/prometheus21/articulos/nautas/16.pdf>

INSTITUCIÓN DEL AUTOR: Democratic Socialist of America

PAIS EEUU

PERSPECTIVA DEL AUTOR Economía política

PERTENENCIA Política

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA: Breve resumen de las características económicas y sociales de EEUU por la década del 80. Luego explica cómo las Instituciones (, GATT, Nafta) potencian y analiza como mediante estos acuerdos se protegen a las corporaciones y a ciertas cadenas o sectores como la tecnología, la salud, o "las reglas de origen", los servicios financieros, en pos del sector privado y no del desarrollo nacional. Todas las decisiones tomadas, fueron sin debate y se trató de decisiones políticas. La no participación ciudadana también responde a una desición política. Luego hace mención de algunos informes donde se anticipan consecuencias perjudiciales frente al Nafta.

HIPOTESIS El libre mercado es puesto en práctica para los países del Sur, se publicita pero solo para ellos. Para los EEUU en cambio, las medidas tomadas, los acuerdos en

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

realida buscan potenciar el Proteccionismo de la economía. El Nafta es una mezcla de liberalización y proteccionismo; Todo a favor de las corporaciones. Considera que el acuerdo se trata en realidad de una transferencia entre compañías.

CONCLUSIÓN Los acuerdos son consecuencias de la reducción de la democracia en los últimos años (previos a los 90). Estos acuerdos anulan los derechos de los trabajadores, consumidores y la generaciones que no pueden votar en materia ambiental

DATOS QUE APORTA A mediados de 1992 había más de 17 millones de trabajadores desempleados o subempleados informan los economistas del Instituto de Política Económica Lawrence Mishel y Jared Bernstein - un aumento de 8 millones durante los años de Bush.

Aunque la escasa información de prensa es abrumadoramente favorable al NAFTA en su forma actual, el público se opone por casi 2 a 1 (del 60 por ciento que tiene una opinión).

La parte laboral de los ingresos personales en México declinaron de un 36 por ciento a mediados de los 70 a 23 por ciento en 1992, informa el economista David Barkin, mientras que menos de

8000 cuentas (incluyendo 1500 de propiedad de extranjeros) controlan más de un 94 por ciento de las acciones en manos del público.

93) AUTOR Kevin P. Gallagher, Enrique Dussel Peters y Timothy a. Wise

FECHA 2009

TITULO El futuro de la Política de comercio de America del Norte: Lecciones del TLCAN

LINK Kevin P. Gallagher, Enrique Dussel Peters y Timothy a. Wise (2009) “El futuro de la Política de comercio de America del Norte: Lecciones del TLCAN”. Boston University The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future. Disponible en http://www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/pardee.html

INSTITUCION DEL AUTOR Boston University The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future

PAIS de la Institución EEUU

PERSPECTIVA Política

PERTENENCIA

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El informe analiza los temas del Nafta que deben ser modificados, y aporta propuestas para la modificación de éstas áreas. Las áreas analizadas son: servicios, manufactura, agricultura, inversión, propiedad intelectual, ecología, trabajo y migración. El informe consta de varios capítulos donde se tratan estas áreas. Títulos de los capítulos:

Servicios del TLCAN y cambio climático.

La fabricación de competitividad: Hacia una agenda de desarrollo regional

Reforma del régimen de inversiones del TLC

Propiedad intelectual para el desarrollo en México

TLCAN y el medio ambiente: lecciones de México y mas alla

Repensar los derechos laborales

Migración bajo el TLCAN: exportación de bienes y personas.

HIPOTESIS El tratado, en lugar de conseguir la convergencia de las naciones ha acentuado la diferencia económica y regulatoria de los países, sobre todo, en temas centrales como la Manufactura.

CONCLUSIÓN A grandes rasgos han establecido las siguientes conclusiones: 1)El TLCAN y demás tratados comerciales basados en el modelo del TLCAN necesitan una reforma a fondo; 2) Los tratados comerciales deben abordar las asimetrías entre los socios comerciales y suministrar instituciones bien financiadas que respalden a los socios débiles.3) Un tratado comercial no es sustituto de una estrategia de desarrollo nacional coherente. En relación al tratado en general. En el informe completo se realizan conclusiones de las distintas áreas.

DATOS QUE APORTA

94) AUTOR Mary E. Burfisher, Sherman Robinson y

Karen Thierfelder

FECHA 2001

TITULO The Impact of NAFTA on the United States

LINK Burfisher, Mary E., Sherman Robinson, and Karen Thierfelder. 2001. "The Impact of NAFTA on the United States." *Journal of Economic Perspectives*, 15(1): 125-144. Disponible en <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.15.1.125>

INSTITUCION DEL AUTOR Departamento de Agricultura, Washington DC - International Food Policy Research Institute (IFPRI), Washington, D.C.- U.S. Naval Academy, Annapolis, Maryland.

PAIS EEUU

PERSPECTIVA Economía- Política comercial

PERTENENCIA Gubernamental- Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA. Presenta dos visiones sobre los efectos del TLCAN en EEUU. Por un lado, los opositores al acuerdo plataron que en materia laboral, las importaciones de México y los flujos de capital hacia éste destruiría el empleo en EEUU. También se preocuparon por el impacto que la liberalización de la agricultura en México traería: transacciones de mercado en México y emigración no calificada a EEUU (debido a la expansión de las exportaciones de granos a México).

Los partidarios del Acuerdo, entendían que la liberalización haría crear ganancias por el aumento del comercio basado en las ventajas comparativas. Las exportaciones mas baratas ayudaría a los consumidores y productores estadounidenses en la compra de bienes. En cuanto a las exportaciones desde EEUU a Méico, se creía que crearían puestos de trabajo.

Se analizan los debates frente a estas dos posturas, sumando los resultados de distintos informes realizados post TLCAN, y analizando específicamente los sectores de agricultura, automóviles y textiles que fueron los más polémicos.

HIPOTESIS Distintos estudios concluyeron que los efectos del TLCAN serían positivos pero pequeños para EEUU, sin embargo para México serían grandes. El análisis

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

proporciona debates sobre el TLCAN y posibles acuerdos futuros en materia de la importancia del comercio bilateral, los costos de ajuste de la liberalización del comercio, interacción entre las políticas de la economía doméstica y las políticas comerciales y los vínculos entre el libre comercio multilateral y los acuerdos comerciales regionales.

CONCLUSIÓN Las perspectivas sobre las consecuencias del TLCAN eran acertadas: pequeños beneficios para la economía estadounidense y grandes para México. Lo incorrecto era la perspectiva mercantilista desde donde se analizaban éstos. Ese método de análisis es inapropiado.

Los efectos de la eliminación de las distorsiones del comercio no debe discutir la balanza comercial global. La liberalización del comercio regional afecta principalmente la asignación de recursos, la producción y la estructura del comercio. Si bien los acuerdos comerciales regionales puede afectar las balanzas comerciales bilaterales, la balanza comercial global de un país es determinada principalmente en los mercados de activos. La única forma en que un acuerdo comercial regional puede afectar la balanza comercial global de un país es si se señala el compromiso de un país a una estrategia de desarrollo abierto y por lo tanto aumenta la confianza de los inversores. En este contexto, el TLCAN probablemente afectó la balanza comercial total de México y ayudó aminorar el efecto de la crisis del peso en los flujos de capital. Sin embargo, no hay efecto perceptible del TLCAN en la balanza comercial global de EE.UU.

la obtención de beneficios de cualquier acuerdo comercial implica necesariamente cambiar los recursos en todos los sectores, que a su vez implicará costos de ajuste, especialmente de mano de obra. la cantidad de

ajuste requerido en el TLCAN era pequeño en relación con la rotación laboral normal. La globalización parece estar acelerando los cambios estructurales en muchas economías y hay claramente margen para el desarrollo de políticas que faciliten y suavizar el proceso de ajuste

Los acuerdos de libre comercio, pueden acelerar las reformas internas de políticas que distorsionan los precios porque los países ya no pueden mantener importantes diferencias de precios cuando se abren las fronteras. En esta capacidad, los acuerdos comerciales regionales pueden servir como un bloque de construcción hacia la liberalización

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

multilateral. Obligan a los países a eliminar las distorsiones internas que sean incompatibles con el libre comercio , ya sea regional o mundial.

DATOS QUE APORTA

Cuantitativos macroeconómicos

Cuantitativos de la balanza comercial de EEUU

95) AUTOR Jorge Castañeda

FECHA 2014

TITULO “Mas TLC”

LINK Jorge Castañeda (2014, 1 de enero) “Mas TLC” en *Nexos*. 1 de Enero de 2014.
Disponible en <http://www.nexos.com.mx/?p=15680>

INSTITUCION DEL AUTOR Secretario de Relaciones Exteriores de México de 2000 a 2003. Profesor de política y estudios sobre América Latina en la Universidad de Nueva York

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Gubernamental- Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Habla de la composición de exportaciones, del aumento de la clase media, de la capacidad de consumo de la sociedad derivada de las importaciones y la disminución de los costos y la posibilidad que el acuerdo dio al mantenimiento de políticas publicas macroeconómicas. El TLC evitó que México regresara a sus viejos días de proteccionismo económico y nacionalizaciones de gran escala, y consiguió que los precios de bienes comerciales en ambos lados de la frontera convergieran. Luego analiza el plano político. Habla del escaso crecimiento económico y analiza el porque de esta situación y sus consecuencias en el empleo y el salario. Lo mismo para la migración. Analiza el comportamiento de los **backward linkages**, ya que considera que el fracaso se debe a la imposibilidad de desarrollarlos. Lo relaciona con la IED, y lo desarrolla.

HIPOTESIS El TLCAN no trajo ni los grandes beneficios que aventuraban sus defensores ni las grandes pérdidas afuturadas por los opositores. Sin embargo, para México sí ha supuesto un éxito innegable, entendido el acuerdo en término medio. Ha traído un aumento dramático en exportaciones, sin embargo en crecimiento económico, desarrollo de empleo, aumento de la producción, suba de salarios, desaliento de la emigración, los resultados son más escasos.

CONCLUSIÓN El autor considera que sin el TLC a la economía de México le hubiese ido mucho peor, sin embargo no culpa solamente al tratado sino a las políticas implementadas por el gobierno. Por otro lado señala que si el acuerdo hubiese sido distinto, por ejemplo como la Unión Europea, claramente México se hubiese visto beneficiado en los aspectos en los que hoy no puede mejorar.

DATOS QUE APORTA Las exportaciones de México dieron el salto de alrededor de 60 mil millones de dólares en 1994 (el año en que el TLC entró en vigor) a casi 400 mil millones de dólares en 2013.

Algunos datos sobre empleo, de IED, de migrantes

96) AUTOR Caterina García Segura

FECHA 1995

TÍTULO Canadá y el TLC: entre la globalización y la integración regional.

LINK Caterina García Segura (1995) "Canadá y el TLC: entre la globalización y la integración regional" en *Afers Internacionals*, núm. 29-30, pp. 97-116. Fundación CIDOB. Disponible en <http://www.raco.cat/index.php/revistacidob/article/viewFile/27969/27803>

INSTITUCION DEL AUTOR Universitat Pompeu Fabra. Comité científico del IBEI y consejo asesor de Casa Asia

PAIS España

PERSPECTIVA Política- Relaciones internacionales

PERTENENCIA Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Analiza la posición canadiense ante el tratado; desde la perspectiva del sistema internacional, analiza los procesos de globalización e integración regional (regionalismo estratégico) como determinantes del comportamiento canadiense. Desde la perspectiva continental- regional y estatal estudia el acuerdo en relación a los objetivos económicos y de política exterior de Canadá.

HIPOTESIS Para el gobierno de Canadá, la decisión a sido tomada mas en base a política que ha consideraciones económicas y comerciales. El objetivo no era la mejora de las relaciones comerciales entre Canadá y México sino aumentar la competitividad internacional a partir del contexto continental. Por lo que el tratado significó la solución a una situación no deseada, el tratado EEUU- México.

CONCLUSION En el contexto del tratado comercial, se plantearon cuestiones sobre el modelo de estado y de política económica- comercial. La opción hacia el TLCAN asume cuestiones relacionadas con el contexto internacional contemporáneo, combinación de fenómenos de regionalización y globalización. Se aprovechan las ventajas de la liberalización trilateral sion abandonar las multilaterales (GATT). Además se utiliza para evitar la política bilateral de EEUU- México. En esta situación el TLCAN se encuentra como la ultima opción que otorga beneficios a canada, precedido por en primer lugar el GATT, y luego el TFA (Canada y EEUU).

DATOS QUE APORTA

97) AUTOR Susana Gratius

FECHA 2008

TITULO MERCOSUR y NAFTA. Dos modelos diferentes de integración

LINK Susana Gratius (2008) "MERCOSUR y NAFTA. Dos modelos diferentes de integración". Introducción en Susana Gratius (ed.) *MERCOSUR y NAFTA. Instituciones y mecanismos de decisión en procesos de integración asimétricos*. Iberoamerica Editorial Vervuert, 2008. Disponible en <http://www.ojosdepapel.com/Index.aspx?article=2882>

INSTITUCION DEL AUTOR Departamento de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Madrid (2013)

PAIS Alemania

PERSPECTIVA Relaciones Internacionales

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En primer termino expone los objetivos y los motivos por los que ambos bloques surgieron, estableciendo diferencias y conexiones entre ellos. En el segundo apartado analiza al MERCOSUR como una integración sur-sur “desde arriba”. **Al Nafta lo analiza como una relación norte- sur basada en reglas.** Luego, ambos bloques son analizados y se los encuadra como métodos u opciones políticas basadas o en reglas o en instituciones o llamado de otra forma, “derecho duro” o “derecho blando”. Explica conceptos y teorías para analizar el proceso de integración de ambos bloques. Estos son: 1. El intergubernamentalismo liberal ; 2. Las asimetrías de poder según el realismo y el neorrealismo ; 3. Funcionalismo y neofuncionalismo, oferta y demanda de instituciones ; 4. Otros factores en la integración: el constructivismo y el «bilateralismo»

HIPOTESIS A diferencia de sus predecesores, el el MERCOSUR y el NAFTA son considerados como plataformas para integrarse en la economía internacional o *building blocs* para promover una mayor apertura comercial a nivel global. Caracterizado el MERCOSUR como un proceso de integración asimétrico con cierto liderazgo de Brasil, y el Nafta como un proyecto hegemónicodominado por EEUU.

CONCLUSION Tanto el NAFTA como el MERCOSUR, muestran que los procesos de integración asimétricos sin instituciones, dimensión social y equilibrio entre los integrantes no puede alcanzar objetivos mas alla de la dimensión comercial.

DATOS QUE APORTA

98) AUTOR Ana María Aragonés Castañer y Uberto Salgado Nieto

FECHA 2015

TITULO La Migración laboral México- EEUU. A 20 años del tratado de Libre Comercio de América del Norte.

LINK Ana María Aragonés Castañer y Uberto Salgado Nieto (2015) “La Migración laboral México- EEUU. A 20 años del tratado de Libre Comercio de América del Norte” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* Universidad Nacional Autónoma de México Nueva Época, Año LX, núm. 224 mayo-agosto de 2015 pp. 279-314 □ISSN-0185-1918. Disponible en <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185191815300118>

INSTITUCION DEL AUTOR Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México -

PAIS México

PERSPECTIVA Relaciones internacionales – Sociales y económicas

PERTENENCIA Institucional Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Analiza, a través de datos el incremento de los flujos migratorios desde Mexico a EEUU a partir de la firma del TLCAN, y especificando algunos problemas/ situaciones que favorecieron este incremento como los incentivos a la industria maquiladora, la devastación del sector agrícola. También analiza como las remesas son una variable importante tanto para el migrante como para el estado que fomenta este fenómeno. Y por ultimo creen necesario analizar también cuales son esos polos de atracción que posee EEUU para la atracción de los migrantes.

HIPOTESIS El nafta produjo una subordinación económica de Mexico hacia EEUU y un aumento de las migraciones, sobre todo de la indocumentada, porción que no fue tenida en cuenta ni regulada legalmente. A su vez, el fenómeno es respuesta a las desigualdades que presenta el sistema capitalista. El beneficio que obtiene México por la expulsión de trabajadores son las remesas. México se convirtió en el primer corredor migratorio hacia EEUU.

CONCLUSION Frente a las condiciones de su economía, cuando México firma el tratado, resultó muy improbable que se pudiese cumplir con el objetivo de desarrollo y absorción de trabajadores sin antes realizar una transformación en los sectores de baja productividad.; por lo que resultada muy difícil enfrentar la competencia de EEUU. Ante la ausencia de estas medidas, el resultado fue la descapitalización financiera, manufacturera y agrícola. Frente a la importante cantidad de migraciones de trabajadores hacia EEUU,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

México se encuentra a punto de perder el bono demográfico, oportunidad para alcanzar el crecimiento.

DATOS QUE APORTA

Gráficos y datos estadísticos de todos los temas tratados, IED, Maquiladoras, gastos en el sector agrícola, subsidios al sector Migraciones, Balanzas comerciales, Salarios, población indocumentada, composición del empleo remesas, rubros que aportan ingreso de divisas, índices de población, Visas.

99) AUTOR Villarreal, M. Ángeles and Ian F. Fergusson

FECHA 2013

TITULO “nafta at 20: Overview and Trade Effects”

LINK Villarreal, M. Ángeles and Ian F. Fergusson (2013), *nafta at 20: Overview and Trade Effects*, Congressional Research Service. Disponible en http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:NYPkaYibCvUJ:digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/1034/+&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=ar

INSTITUCION DEL AUTOR Congressional Research Service – Cornell University ILR School

PAIS EEUU

PERSPECTIVA Economía Política

PERTENENCIA institucional- Universitaria

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El informe ofrece una visión general de la liberalización del comercio antes del Nafta, las disposiciones del acuerdo, los efectos económicos del Nafta y sus consideraciones políticas.

Contenidos: Apertura del Mercado Antes del TLCAN ; Esfuerzos de liberalización comercial Pre - TLC de México; Información general de las disposiciones del TLCAN (La eliminación de los obstáculos al comercio - Liberalización del Comercio de Servicios – Otras disposiciones) ; TLCAN acuerdos secundarios sobre Trabajo y Medio Ambiente; Tendencias comerciales y Efectos Económicos; Tendencias del comercio de Estados

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Unidos con los socios del TLCAN; los efectos económicos del Nafta en EEUU; EE.UU. y México Inversión Extranjera Directa; efectos en Canadá

HIPOTESIS El efecto global neto del Nafta parece haber sido modesto en la economía estadounidense, sobre todo porque las relaciones comerciales con Canadá y México representan un porcentaje pequeño en el PBI de EEUU. El creciente número de acuerdos bilaterales y regionales y la presencia de China en América Latina puede traer implicaciones para la política comercial de EEUU y sus socios. Algunos sostienen que una profundización en la agenda comercial común generaría crecimiento económico. TLCAN sigue siendo de interés para el Congreso debido a la importancia de Canadá y México como socios comerciales de EE.UU., y también debido a las implicaciones del TLC tiene para la política comercial EE.UU., en especial para concretar la propuesta de Trans-Pacífico Asociación (TPP).

CONCLUSION Existen dos visiones frente a los que el Nafta significó para EEUU. Por un lado economistas y representantes de empresas, que lo ven como un éxito en el comercio de América del Norte, y en la generación de empleo para EEUU. Se debería aprovechar el acuerdo para fortalecer las relaciones económicas dentro de la región.

Por otro lado, grupos de trabajo y de defensa al consumidor consideran que el acuerdo ha tenido efectos negativos como la externalización y la baja en los salarios y la dislocación del trabajo en México, sobre todo en la agricultura. **Para integrarse regionalmente** los países deberían fijarse en lo que el Nafta ha dejado no ha tenido en cuenta, y esto es el fortalecimiento de las instituciones para proteger el medio ambiente y los derechos de los trabajadores.

DATOS QUE APORTA

Graficos y datos de comercio entre EEUU- Canadá y EEUU México; comercio de vehículos y autopartes; importación de artículos; comercio sin petróleo entre los socios, comercio de mercancías; Posiciones de inversión extranjera directa de Estados Unidos con Canadá y México; Comercio de Estados Unidos con los socios del TLCAN por mayor Categoría de producto; el comercio de los servicios privados de EEUU con los socios.

100) AUTOR Beatty, Perrin and Andrés Rozental

FECHA 2012

TITULO Forging a new Strategic PartnerShiP between canada and Mexico Special Report

LINK Beatty, Perrin and Andrés Rozental (2012), Forging a new Strategic PartnerShiP between canada and Mexico Special RepoRt, The Centre for International Governance Innovation and the Canadian Chamber of Commerce. Disponible en <http://www.chamber.ca/download.aspx?t=0&pid=efc0b24c-9bae-e211-8bd8-000c291b8abf>

INSTITUCION DEL AUTOR Cámara de comercio de Canadá

PAIS Canada

PERSPECTIVA Geopolítica. geoeconomía

PERTENENCIA Institucional privada

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Plantea una breve situación de las dos economías y cuales podrían ser los obstáculos. El contenido principal del artículo se basa en las recomendaciones para el fortalecimiento de estas relaciones. Esas recomendaciones son: 1. A través del fortalecimiento del comercio, la inversión y los vínculos pueblo a pueblo es que se profundizará la relación bilateral directa. 2. Trabajar juntos para mejorar los beneficios de la participación en la Asociación traspacífico. 3. Continuar la cooperación económica con EEUU sobre una base pragmática. 4. Poner en marcha una campaña de sensibilización pública sobre la

oportunidades económicas mutuas para Canadá y México . 5. Retirar el visado obligatorio para los visitantes mexicanos a canada y fomentar el intercambio de estudiantes. 6. Aumentar la capacidad de financiación al Programa de Construcción anti- crimen.

HIPOTESIS El comercio y la inversión entre EEUU y Canadá han crecido pero de manera baja desde la firma del TLCAN. Sin embargo, existe mucho potencial por explotar sobre todo en México. Por lo que un desarrollo bilateral ayudaría a potenciar los derechos que cada parte posee y además propiciaría la competencia ante EEUU.

CONCLUSION El autor entiende que siguiendo sus sugerencias Canada y mexico podrían reforzar sus relaciones y lograr los objetivos planteados: fortalecer sus derechos dentro del TLCAN y competir ante el poder de EEUU.

DATOS QUE APORTA

Gráficos: Comercio de Canadá con México y socios económicos tradicionales : Crecimiento Relativo; Comercio de Canadá con México y los BRICs : Crecimiento Relativo; Comercio de Canadá con México y la Unión Europea : Crecimiento Relativo; Comercio de Canadá con México y los BRICs : participación en el comercio total de Canadá; Comercio de Canadá con México y tradicionales socios económicos : participación en el comercio total de Canadá; Comercio de México con Canadá y socios económicos tradicionales : Crecimiento Relativo; Comercio de México con Canadá y los BRIC : Crecimiento Relativo; Comercio de México con Canadá y los BRIC : participación en el comercio total de México; Comercio de México con Canadá y tradicionales socios económicos : participación en el comercio total de México; México , Brasil, India y China: Las acciones canadienses IED; Fuentes de la IED en México , 1989 y 2009; Las exportaciones de la mercancía de Canadá a México , 2007-2011

101) AUTOR Lara Sáenz Leoncio

FECHA 2005

TITULO El Acuerdo de Cooperación laboral de América del Norte

LINK Lara Sáenz Leoncio (2005), El Acuerdo de Cooperación laboral de América del Norte en *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte Evaluación jurídica: diez años después*, Jorge Witker (Coord.). Universidad Autónoma de México. INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS. Circuito Maestro Mario de la Cueva s/n Ciudad de la Investigación en Humanidades

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Autónoma de Mexico

PAIS México

PERSPECTIVA Jurídica

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En principio hace un recorrido por todo el contenido del acuerdo paralelo exponiendo los antecedentes, las intenciones y los

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

compromisos; luego compara el acuerdo con la OIT y establece diferencias. Específicamente le da lugar a dos apartados del acuerdo que son: La solución de controversias, las revisiones y las consultas y las medidas disciplinarias.

HIPOTESIS Analizar si todo el contenido que conforma el marco legal del ACLAN (Acuerdo de Cooperación laboral de América del Norte), las propuestas, las obligaciones, los proyectos, propuestas las iniciativas en materia de trabajo fueron llevadas a cabo.

CONCLUSION Ninguna de todas las intenciones para el desarrollo del acuerdo han sido llevadas a cabo, en principio por el solo hecho de falta de interés. Pese a que en materia de legislación el acuerdo es pionero, parece que las leyes de la liberalización y globalización están por encima de los derechos sociales y de los trabajadores, y esto se manifiesta en algunas falencias del Acuerdo.

DATOS QUE APORTA

Breve resumen de casos concretos presentados ante la OAN (Oficinas nacionales administrativas encargadas de los asuntos laborales convenidos que surjan en el territorio de otra de las partes así como el cumplimiento de las obligaciones asumidas)

102) AUTOR Claudia Schatan

FECHA 1996

TITULO "Efectos del TLCAN en el cuidado del ambiente en México".

LINK Schatan Claudia (1996) "Efectos del TLCAN en el cuidado del ambiente en México". Comercio exterior, marzo de 1996. Disponible en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/312/4/RCE4.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Funcionaria de la CEPAL

PAIS

PERSPECTIVA Ambiental

PERTENENCIA

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El trabajo plantea un estado de situación de México en materia ambiental en el marco del TLCAN, analizando la forma en que este

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

acuerdo ha contribuido. Luego se presentan los motivos por los cuales es inevitable que México haga frente a sus problemas ambientales y se resaltan los aportes del TLCAN (analizando detalladamente las partes del acuerdo paralelo de cooperación ambiental)

HIPOTESIS El TLCAN significó para México, en materia ambiental nuevos requerimientos en la cuestión de la protección pero también posibles soluciones a esos problemas. Además significó la puesta en práctica de leyes sancionadas varios años antes y el Acuerdo significó apoyo referido a conocimiento técnico y mayores recursos para encarar los problemas ecológicos, cuestiones que poco países en desarrollo cuentan.

CONCLUSION Pese al poco tiempo para realizar un análisis, la autora considera que el ACAAN ha servido como cooperación, ya sea mediante proyecto u otras iniciativas a revitalizar el problema de la cuestión ambiental en la frontera EEUU- México. La importancia esta dada sobre todo en la generación y transmisión de información, y en la puesta en público de la discusión sobre ecología y el permiso de participación de los ciudadanos. Además este acuerdo a permitido la revisión de leyes y reglamentación de México en materia ambiental.

DATOS QUE APORTA

Aspectos relevantes del TLCAN y el Acuerdo Paralelo de Ambiente.

103)AUTOR Gonzalez Germán

FECHA 2014

TITULO Productivity Gap and Asymmetric Trade Relations: The Canada-United States of America Integration Process

LINK Gonzalez German (2014) “Productivity Gap and Asymmetric Trade Relations: The Canada-United States of America Integration Process” en Economía Vol. XXXVII, N° 73, semestre enero-junio 2014, pp. 31-46 / ISSN 0254-4415.**INSTITUCION DEL AUTOR** Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS, CONICET-UNS) Profesor del Departamento de Economía de la Universidad Nacional del Sur.

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Económica- relaciones regionales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En una primera etapa se hace una descripción del proceso histórico de integración de EEUU y Canadá y luego se analiza empíricamente el impacto de la integración entre Canadá y EE.UU. en la brecha de productividad y se presentan los resultados.

HIPOTESIS El proceso de integración de EEUU y Canadá ha sido omitido como marco de comparación, y pese a las diferencias notables sobre política y tecnología, el análisis del proceso de integración de estos países (que comienza mucho antes del TLCAN) puede ser útil para analizar los problemas habituales que presentan los países latinoamericanos en cuanto a relaciones asimétricas y las formas en que estas afectan al desarrollo económico a largo plazo.

Se presentan evidencias de que la integración de Canadá con los EEUU no son la fuente principal del deterioro de multifactorial la productividad en el siglo XX. La promulgación del Tratado de Libre Comercio entre EEUU y Canadá incluso puede haber tenido un efecto favorable sobre el uso de tecnología que permitió la creciente brecha con EE.UU. que luego tendió a invertirse.

CONCLUSION

En el marco del Tratado de Libre Comercio entre EEUU y Canadá, el efecto sobre la productividad multifactorial parece haber sido positivo y ha permitido una inversión en la tendencia creciente de una brecha de productividad con EE.UU. Sin embargo, la promulgación del TLCAN no parecen haber tenido el mismo efecto que el tratado anterior. En este sentido, la intensidad en el proceso de integración no parece ser el origen de la creciente brecha de productividad entre Canadá y los EE.UU.

Surgen algunas preguntas. En primer lugar, es posible utilizar el proceso de desarrollo de Canadá como punto de referencia para los países latinoamericanos menos desarrollados?

Es posible aprovechar el apoyo de una economía más grande, evitando el "síndrome de dependencia"?

DATOS QUE APORTA

Gráficos y datos de la economía Canadiense

104) AUTOR CHRISTIAN DEBLOCK, AFEF BENESSAIEH Y MARI E-PAULE L'HEUREUX.

FECHA 2002

TITULO “Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense”

LINK Deblock, Benessaieh L'heureux (2002) “Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense. COMERCIO EXTERIOR, VOL.52, NÚM. 1, EN ERO DE 2002. Disponible en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/28/6/RCE.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Centro de Investigación sobre la Integración Continental, Universidad de Quebec en Montreal (UQAM)

PAIS Canadá

PERSPECTIVA Relaciones económicas y políticas

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El primer punto del desarrollo del artículo, explica desde una perspectiva histórica y política las relaciones México Canadá, luego presenta el análisis de México como un socio estratégico para Canadá. A continuación analiza las relaciones comerciales pero en un marco de integración más profundo, dando importancia al triángulo EEUU – México y Canadá. Otros temas que trata son el comercio intraregional y la interdependencia asimétrica y el libre comercio y la integración corporativa. Por último analiza las relaciones bilaterales entre México y Canadá, basándose en intercambios comerciales (estructura y diversificación) e inversiones cruzadas

HIPOTESIS El TLCAN tuvo los mismos objetivos para Canadá y EEUU: lograr un acceso seguro y más amplio a su mercado principal y crear un ambiente más favorable para su crecimiento económico. El TLCAN tenía dos efectos positivos en las relaciones entre México y Canadá: creaba vínculos comerciales más dinámicos entre los dos países y

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

desempeñaba un papel de "catalizador" de la cooperación, transformando una relación amistosa en una asociación estratégica. México se convirtió para Canadá en un socio estratégico potencial. Esta cercanía permitió a los países tener una cercanía mayor respecto a entendimiento y dialogo permanente. Canada podría utilizar la cercanía con México para incorporara un agenda en los países latinoamericanos. La proximidad entre los países no es solo comercial sino también política y podría extenderse a futuro en lo que respecta a relaciones económica, culturales y diplomáticas. Pese a la importancia de estas relaciones, siempre quedarán subordinadas a las que cada uno mantiene con EEUU.

CONCLUSION e Canadá y México han tenido cambios significativos en lo político y en los datos estadísticos, aunque la cooperación política se encuentre con desafíos. Todas las evidencias indican que la cooperación intergubernamental y el comercio entre ambas naciones se desarrollarán y profundizarán aún más en el futuro cercano, pero en el momento actual, estas relaciones se encuentran con tres problemas: 1. el libre comercio entre los dos países, que se lleva a cabo fundamentalmente fuera de sus relaciones con Estados Unidos; 2. en el marco de una integración más profunda, ambos países se colocan en una situación de rivalidad sistemática; 3) ambos países no tuvieron éxito en mejorar su posición en otros mercados importantes de la economía mundial. Habiéndose desarrollado rápidamente, las relaciones económicas de Canadá y México siguen siendo limitadas y son crecientemente desfavorables para el primero. Más preocupado por sus intereses comerciales, Canadá no demuestra ser lo suficientemente capaz para explotar su "ventaja en simpatía" con otros países latinoamericanos y promover sus propios valores. Deberá acercarse aún más a otros socios en América e impulsar una cooperación más equilibrada y pendiente de los valores y derechos sociales y económicos de todos los países involucrados

DATOS QUE APORTA

Cuadro de datos sobre:

ESTADOS UNIDOS, Canadá Y MEXICO : INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS, 1996- 1998;

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

TLCAN: COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-1998 (PORCENTAJE DEL PNB) TLCAN : INDICE DE ORIENTACIÓN COMERCIAL, 1990, 1995 Y 1998 (PORCENTAJES DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL PNB)

TLCAN: COMERCIO BILATERAL, 1989-1999 (PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES TOTALES

COMERCIO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS CON FILIALES, 1989, 1995 Y 1996. (PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES DE ESTADOS UNIDOS)

OPERACIONES DE FILIALES DE EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS POR GRUPOS DE PAISES, 1998

COMERCIO DE Canadá CON MÉXICO: COMPARACIÓN DE ESTADÍSTICAS DE COMERCIO, BASADO EN STATISTICS CANADA E INEGI, 1993-1998 (MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

COMERCIO DE Canadá CON ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO POR GRUPOS DE PRODUCTOS, 1995 Y 1997 (PORCENTAJES)

ESTADOS UNIDOS, Canadá Y MÉXICO: PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL, 1990, 1995 Y 1999 (PORCENTAJES)

ESTADOS UNIDOS, Canadá Y MÉXICO: ÍNDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL BILATERAL

INDICES DE CONCENTRACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES DE MÉXICO, Canadá Y ESTADOS UNIDOS, 1980, 1994 Y 1995

105) AUTOR Ricardo Ramirez

FECHA 2009

TITULO The Implementation of Preferential Trade Agreements in Latin America TLCAN

LINK Ramirez Ricardo (2009) "The Implementation of Preferential Trade Agreements in Latin America TLCAN" Inter-American Development Bank Vice Presidency for Sector and

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Knowledge Integration and Trade Sector POLICY BRIEF # IDB-PB-105. Disponible en <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35030771>

INSTITUCION DEL AUTOR Banco Interamericano de Desarrollo

PAIS

PERSPECTIVA jurídico- social

PERTENENCIA gubernamental

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Se analiza el marco legal mexicano para la implementación de acuerdos comerciales: se explican las particularidades del sistema jurídico y la manera en que los compromisos internacionales se incorporan al mismo. Se explica la jerarquía de los acuerdos internacionales en comparación con las leyes o instrumentos jurídicos de otra índole. Luego, por cada área temática del tratado se analizan las obligaciones que debían implementarse, como se implementaron y la aplicación de cada una después de la implementación. También se analiza la contribución del TLCAN al fortalecimiento de la capacidad institucional, el estado de derecho y la inversión. En última instancia se presentan las lecciones aprendidas derivadas de la implementación.

HIPÓTESIS EI TLCAN fue un instrumento que sirvió para fortalecer la capacidad institucional, el estado de derecho y mejorar el clima de inversión. Fue parte de un proceso de reforma estructural económica de México, porque todas las leyes económicas fueron modificadas o rediseñadas para ser congruentes con el nuevo modelo económico. Las lecciones obtenidas del proceso de implementación del acuerdo son: la posibilidad de utilizar el proceso de implementación para realizar las reformas estructurales importantes; el fortalecimiento de los esquemas de solución de controversias ya que los mismos constituyen la herramienta por excelencia para lograr una correcta implementación de las disposiciones de un tratado; y cuando un país negocie varios tratados comerciales es importante promover la implementación de ellos de manera consistente.

CONCLUSIÓN En la conclusión se afirma lo planteado en la hipótesis y explican brevemente las lecciones obtenidas del proceso de implementación del acuerdo, las cuales son: 1. la posibilidad de utilizar el proceso de implementación para realizar las reformas estructurales importantes; 2. el fortalecimiento de los esquemas de solución de

controversias ya que los mismos constituyen la herramienta por excelencia para lograr una correcta implementación de las disposiciones de un tratado; y 3. cuando un país negocie varios tratados comerciales es importante promover la implementación de ellos de manera consistente.

106) AUTOR (con institución) Oliver Cadot, (University of Lausanne) Jaime de Melo (Fundation Pour Les Etudes Et Recherches...); Antoni Estevadeordal (Inter-American Development Bank); Bolormaa Tumurchudur (International Labour Organization)

FECHA 2005

TITULO Rules of Origin in North-South Preferential Trading Arrangements with an Application to NAFTA

LINK Cadot, de Melo ; Estevadeordal; Tumurchudur (2005) "Rules of Origin in North-South Preferential Trading Arrangements with an Application to NAFTA". En *REVIEW OF INTERNATIONAL ECONOMICS* . FEBRUARY 2005 Disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=489004

INSTITUCION DEL AUTOR

PAIS

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Institucional, gubernamental y académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Se describen las características generales de las normas de origen del PANEURO y el TLCAN (los dos ejemplos piciaples de acuerdos norte-sur) dando una estimación de su impacto potencial en el comercio; luego se resumen el nivel de las normas de origen que se aplican al TLCAN. Después se realizan estimaciones indirectas de los costos de cumplimiento de las normas de origen intentando separar los costos administrativos de los costos propios de las normas. Por último se analiza en que medida la estructura de comercio de manufacturas entre México y EEUU se vio afectada en el marco del TLCAN.

HIPÓTESIS Las reglas de origen aumentan el costo de producción y crean costos administrativos. En el caso de acuerdos comerciales norte-sur (norte rico y sur pobre) o “verticales” la presencia de normas de origen prácticamente

limita el acceso a los mercados que estos acuerdos comerciales preferenciales confieren a los socios del Sur . El problema principal es que los socios del sur están casi abandonados a sus restricciones de participación.

CONCLUSIÓN Las normas de origen en los acuerdos de comercio preferenciales se han establecido de una manera compleja y no uniforme de manera de en la práctica proporcionan poco acceso a los mercados. Esto ha erosionado el acceso preferencia de los acuerdos, dejando a los socios del sur con “participación restringida”. Por un lado los acuerdos han aumentado el volumen del comercio, y por el otro las reglas de origen lo han disminuido. Parecería que para el TLCAN, las reglas de origen deshicieron en gran medida

el acceso arancelario preferencial, lo que sugiere que los acuerdos de comercio preferencial Norte-Sur bien pueden ofrecer poco acceso a los mercados para los socios del Sur

DATOS QUE APORTA

107) AUTOR Herfried Woss Wernitznig, Oregon, Quintana y Woss

FECHA 1999

TITULO Reglas de Origen y sus implicaciones en el comercio internacional y en el TLCAN.

LINK **Wernitznig, Oregon, Quintana y Woss(1999)** “Reglas de Origen y sus implicaciones en el comercio internacional y en el TLCAN”. En *El Foro, Barra Mexicana de Abogados*, Tomo XII (1999) 1, p. 183-202. Disponible en www.woesetpartners.com/BackOffice/manager/pdf/36.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR

PAIS México

PERSPECTIVA Juridica

PERTENENCIA

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA: En una primera instancia se analizan las reglas de origen en el derecho mexicano (Ley de comercio exterior, cuotas compensatorias. Luego, mas exautiva y detalladamente se desarrollan el TLCAN y sus reglas de origen. (incluyendo las reglas materiales, las reglas de marcado, el "certificado de origen", limitaciones territoriales para otorgar el trato preferencial y la prohibición de circunvención)

HIPÓTESIS Según el acuerdo de la OMC: *"las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el país de origen de los productos*

... ". O podrían definirse como "leyes, reglamentos y prácticas administrativas utilizadas para identificar el país de fabricación sustancial de las mercancías objeto de comercio internacional". Dichas reglas tienen un efecto en el flujo del comercio internacional sin que se puedan catalogar como medidas arancelarias o no arancelarias, sino como uno de los *elementos básicos de la regulación del comercio internacional.*

CONCLUSIÓN Con referencia al TLCAN es importante subrayar que el origen determinado a través de las reglas respectivas es de la región y no de cualquiera de los países miembros del TLCAN. Por esta razón fue necesario la creación de reglas nacionales de marcado para determinar el país de origen y en su caso la tasa arancelaria preferencial en los

casos donde todavía hay diferencias según el país miembro del TLCAN de donde se produce y exporta el producto en cuestión.

DATOS QUE APORTA

108) AUTOR Alfredo Mora Heredia

FECHA 2010

TÍTULO "Después de 13 años: el tratado de libre comercio de América del Norte y su incidencia en el empleo "el caso México"

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

LINK Mora Heredia, A. (2010) "*Después de 13 años: el tratado de libre comercio de América del Norte y su incidencia en el empleo "el caso México"*" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 131, 2010. Texto completo en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2010/amh.htm>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), Madrid España

PAIS España

PERSPECTIVA Económica y social

PERTENENCIA academica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El autor pretende mostrar el peso del TLCAN en el mercado laboral Mexicano. Para esto, realiza un breve recorrido histórico de los modelos económicos por los que ha transcurrido el país. Luego analiza y explica que es un tratado comercial y la importancia que reviste la política de apertura comercial en el contexto actual capitalista. Luego se refiere a los beneficios del TLCAN en la economía mexicana y por último presenta los efectos del acuerdo en el empleo de país.

HIPÓTESIS Ventajas del TLCAN en la creación de empleos en la industria maquiladora pero de muy mala calidad. Pero en los sectores donde México es poco competitivo como el sector de capital, se ha producido la destrucción del empleo. En México se observa el crecimiento de la economía informal y un éxodo hacia EEUU.

CONCLUSIÓN Los aspectos positivos del TLCAN en el empleo has sido positivos en la manufactura y ha hecho valer su ventaja comparativa en mano de obra no calificada. Sin embargo, los problemas estructurales han convertido al TLCAN en desventaja. la empresa externa destruye empleos en México por la incapacidad de la industria mexicana para de ser competitiva. El cierre de la industria nacional conlleva al incremento de la población económicamente activa sin empleo. Siendo la vía de escape hasta hoy la economía informal y la emigración hacia el país vecino del norte, siendo los mas afectados los jóvenes. Con este análisis se evidencia la rigidez de la economía y el mercado laboral mexicano, evidenciándose la menor competitividad y productividad de la empresa nacional.

DATOS QUE APORTA datos empíricos de empleo y desempleo en Mexico.

Cuadro de acuerdo comerciales de México con otros países; Balanza comercial de México con Canadá y E.U. 1993 – 2007.; Los 10 productos más exportados por la economía mexicana; Comparación del PIB per cápita primer trimestre de 2007 Socios comerciales TLCAN; Cuadro Población empleada, desempleada y empleada en trabajos informales 1995 – 2007 ; Desempleo de jóvenes en edad de trabajar de los países del TLCAN; Migración Mexicana hacia Estados Unidos Proyección. Emigración neta internacional 1996 – 2010; 10 primeras entidades Federativas con una mayor tasa de ocupación en el sector informal % (2005 – 2007 Nivel de Rezago social por Entidades Federativas. 2007 (mapa); Graficos: Economía cerrada, sin comercio internacional; Economía con comercio internacional;

109) AUTOR Paulino Ernesto Arellanes Jimenez

FECHA 2011

TITULO El MERCOSUR y el TLCAN: análisis comparativo de su institucionalidad

LINK Jiménez, P. E. (2011). El MERCOSUR y el TLCAN: análisis comparativo de su institucionalidad. *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, 6(11), 153-176. Disponible en www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/34127/1/articulo6.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México

PAIS México

PERSPECTIVA institucional

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El trabajo analiza las reglas de juego de ambos bloques regionales desde una posición teorica neoinstitucionalista; analizando la

estructura y las instituciones formales para poder establecer las diferencias entre ellos. La estructura del trabajo es la siguiente: 1) El MERCOSUR, sus orígenes y objetivos; 2) la institucionalidad del MERCOSUR; 3) el TLCAN: orígenes y motivaciones de sus integrantes; 4) la institucionalidad del TLCAN y, 5) la comparación entre las dos experiencias de integración en cuanto a su institucionalidad.

HIPÓTESIS Los acuerdos comerciales varían entre si pero todos comparten el objetivo de reducir las barreras del comercio entre los países lo que supone una discriminación al comercio con terceros. Además el regionalismo surge como un proceso que responde tanto al fracaso del multilateralismo orquestado por la OMC como a los retos que impone la globalización económica mediante la competitividad y la conquista de nuevos mercados. El MERCOSUR y el TLCAN son ejemplos de esta regionalismo. Los dos grupos regionales tienen semejanzas, pero también diferencias y variaciones en cuanto a sus orígenes, sus motivaciones, sus intereses, sus integrantes y sus institucionalizaciones.

CONCLUSIÓN El MERCOSUR posee más virtudes que el TLCAN, porque no es solo un proceso comercial sino que incluye procesos sociales y articulación de políticas comunes. El TLCAN, aunque se ha profundizado en lo relativo a la seguridad (favorable al socio mayor, Estados Unidos), se puede afirmar que nunca será mercado común, puesto que Estados Unidos no lo aceptará. Canadá va de la mano con Estados Unidos, porque todo lo que perjudique sus negocios no lo aceptará, y en este sentido tiene el mismo pensamiento de Estados Unidos; en este sentido, México se integró a Estados Unidos más que a Canadá. El MERCOSUR posee dentro de su institucionalidad mecanismos de solución de controversias comerciales, y para lo cual existe un tribunal ad hoc, en el TLCAN por cada uno de los 22 capítulos que lo conforman existe un mecanismo de solución de controversias específica. el TLCAN establece tres Comisiones. Además el TLCAN posee en forma muy específica las normas que rigen “las reglas de origen”, así como las clasificaciones arancelarias de cada uno de los capítulos.

DATOS QUE APORTA

Organigrama: Estructura institucional del MERCOSUR.

Organigrama: Instituciones del TLcan

110) AUTOR Robert Pastor

FECHA

TITULO BEYOND NAFTA: THE EMERGENCE AND FUTURE OF NORTH AMERICA

LINK Robert Pastor "BEYOND NAFTA: THE EMERGENCE AND FUTURE OF NORTH AMERICA " Disponible en https://www.american.edu/sis/cnas/upload/workingpaper6_rp.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR **International Relations School of International Service American University**

PAIS EEUU

PERSPECTIVA

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA. Se exponen los orígenes del TLCAN y las características regionales de America del Norte para evaluar el impacto del TLCAN en la región y los defectos que éste presenta. Luego realiza una propuesta para un nuevo programa para la Región.

HIPÓTESIS Para cada uno de los países de America del Norte, la firma del TLCAN significó un cambio brusco de sus políticas anteriores. Por un lado significó una salida para esas políticas, pero por el otro responde a una lógica natural de la integración. El propósito del acuerdo era dismantelar las barreras comerciales y de inversión; sin embargo los planificadores no se prepararon para los resultados; no se establecieron guías para su conducción. Esto dio como resultado crisis de México y no se abordaron cuestiones claves como las diferencias de desarrollo entre México y Los otros dos miembros, la cuestión de la inmigración y la energía. La ausencia de instituciones trinacionales o cualquier modo de gobierno compartido ha provocado la erosión de las ventajas que presentaba el acuerdo.

CONCLUSIÓN Los criterios para evaluar al TLCAN deben ser referidos a sobre el comercio, la productividad, dentro de la total de la industria la especialización, la competitividad industrial, el medio ambiente y la creación de instituciones y no solo a la balanza de pagos o a la ganancia o perdida de puestos de trabajo. Respecto a los

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

objetivos de comercio e inversión el acuerdo fue un éxito; pero la evaluación no debe limitarse a estos temas. El TLCAN debe evaluarse como un proceso de integración económica y el esfuerzo por redefinir las relaciones entre los países. El resultado de la integración social y económica de América del Norte es que el región ahora representa el área de libre comercio más grande del mundo en términos de producto bruto y territorio. Ha habido una falta de cumplimiento en algunas zonas - en particular, los EE.UU. impone limitaciones a los camiones mexicanos, los vegetales y el azúcar y derechos sobre Canadá madera y trigo blanda. Sin embargo, no es la falta de cumplimiento, sino la falta de la imaginación o voluntad política para abordar algunas cuestiones difíciles. En primer lugar, el TLCAN no se pronunciaba sobre la brecha de desarrollo que separa a México de sus dos vecinos del norte, y esa brecha se ha ampliado. En segundo lugar, el TLCAN no planeaba por su éxito; como resultado, carreteras e infraestructura inadecuados no pueden hacer frente al aumento del tráfico.

111) AUTOR Arturo León López (Dep. de Relaciones Sociales de la UAM) y Elsa Guzmán Gómez (Universidad Autonoma del estado de Morelos)

FECHA 2008

TITULO Determinantes para la no renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

LINK Lopez, A. y Guzmán Gomez, E. (2008) "Determinantes para la no renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" en Argumentos (Méx.) vol.21 no.57 México may./ago. 2008. Disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-57952008000200008

INSTITUCION DEL AUTOR

PAIS México

PERSPECTIVA Geopolítica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA En el contexto de los condicionantes para la renegociación del TLCAN, se analizan el mercado mundial agroalimentario y los espacios

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

mundiales de negociación. Luego realiza algunas consideraciones sobre la Organización Mundial del Comercio. Se analizan los TLC como instrumentos de poder y específicamente el TLCAN y sus consecuencias en México. Luego brinda un análisis de las políticas agrícolas nacionales en el contexto del libre mercado. Expone los beneficiarios del incremento del intercambio del comercio exterior y las consecuencias económicas y sociales en México.

HIPÓTESIS Existen condicionantes para la renegociación del TLCAN. Estos condicionantes (presentes en todos los TLC) se basan en que son parte de una política internacional sostenida por fuerzas y estrategias políticas de los países hegemónicos, intereses comerciales de empresas transnacionales y de grupos políticos y comerciales nacionales. Específicamente para México en el TLCAN, los intereses provienen de México.

CONCLUSIÓN El TLCAN, más que un convenio entre tres países, es una estrategia que se ha extendido en el mundo dentro de las condiciones actuales del comercio internacional y como tal se encuentra sujeto a las definiciones de los grupos hegemónicos del poder. De esta manera hoy existen TLC en todo el mundo y se vislumbran como una estrategia mundial que ha tenido éxito en términos de control, de apertura comercial, como instrumento de acumulación de capital para determinados autores, de control de las dinámicas nacionales de los países dependientes, de explotación y acumulación de riqueza para unos cuantos grupos económicos y políticos.

si bien el TLC no puede renegociarse pues es sostenido por los partícipes y beneficiarios de éste, los cambios deben hacerse en otras instancias. La alimentación como derecho humano no puede depender del mercado, por lo que el sector agropecuario debe excluirse de los tratados bilaterales por ser obligación de los Estados resguardar la producción, la alimentación y la soberanía.

DATOS QUE APORTA

112) AUTOR García Hernandez Maximiliano

FECHA 2010

TÍTULO Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN

LINK García Hernandez (2010) "Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN" en Norteamérica vol.5 no.2 México jul./dic. 2010. Disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502010000200006

INSTITUCION DEL AUTOR Instituto de Estudios Internacionales, Universidad del Mar, Huatulco, Oaxaca

PAIS México

PERSPECTIVA Comercial económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Se analiza el comercio con EEUU y Canadá en el marco del TLCAN detectando los productos beneficiados y los sectores exportadores beneficiosos en el proceso de inserción comercial. A través de fuentes estadísticas se realiza una evaluación del comercio entre estos países y se muestran los sectores ganadores.

El trabajo se estructura de la siguiente forma: 1. Condiciones básicas para la integración comercial ofreciendo una reflexión acerca de los acuerdos de integración comercial, 2. Matiza la postura teórica de Jacob Viner sobre la creación y desviación del comercio, 3. La importancia de Canadá y EEUU en el comercio exterior de México, y su evolución en los años que comprende el trabajo (1994-2009)

HIPÓTESIS El TLCAN, realmente lo que buscó fue lograr certeza jurídica para el acceso de los productos en los países socios. Como cualquier otro tratado comercial de la extensa red existente, el TLCAN se debe entender como un proceso de desgravación económica que contiene medidas para incrementar el intercambio entre unidades económicas de dos o más países.

Para México, el TLCAN no se trató solamente de una herramienta económica y jurídica de corto plazo para crear empleos, fomentar el comercio y atraer la inversión, sino que además representó un factor importante para su modernización e inserción en las economías desarrolladas.

CONCLUSIÓN No existe un nivel óptimo de integración, porque los niveles están determinados según la capacidad de cada Estado para ceder soberanía o para recibirla de otros. Los países firmantes del TLCAN cumplen con tres de las cuatro condiciones clave para generar un proceso de integración: valor de la complementariedad de la elite; existencia de pluralismo; capacidad de los Estados miembros de adaptarse y responder; sin embargo, consideramos que en este momento las tres economías están muy lejos de un proceso de integración profundo.

En el caso de EEUU con México, el proceso de integración representa un mecanismo de dominación y control. Para un país en vías de desarrollo es mejor generar intercambios comerciales con países del norte que con los del sur.

En volumen, el mercado canadiense no es tan importante para México; pero sí reviste importancia la diversificación de éste. A partir de la firma del tratado, el comercio entre México y Canadá creció, y la balanza comercial favoreció a México.

No cabe duda que el TLCAN ha generado importantes beneficios a México. Las exportaciones mexicanas han presentado importantes tasas de crecimiento; se ha logrado acceso a insumos a calidades y precios más competitivos; existen mayores opciones de consumo; se ha generado más empleo, y la certidumbre lograda mediante el tratado ha permitido crecientes flujos de inversión.

DATOS QUE APORTA

Gráficos para el período 1994-2009

Exportaciones de México a sus principales socios comerciales

Exportaciones de México a EEUU y Canadá

México: exportaciones a diferentes naciones durante 1993

México: exportaciones a diferentes naciones durante 2009

Comercio México- Canadá

Comparación de la balanza comercial de México con Canadá

Participación del comercio con Canadá en el total importado y exportado por México

Principales productos exportados por México a Canadá

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

México: importaciones totales y hacia EEUU

México: importaciones totales y procedentes de EEUU

México: participación del comercio con EEUU en el total

México: comercio con EEUU

Principales productos exportados por México a EEUU

Participación de EEUU y China en el total importado por México

113) AUTOR Rich Patricia

FECHA 1997

TITULO El Tratado de Libre Comercio de América del Norte tres años después de entrar en vigencia

LINK Rich Patricia (1997) “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte tres años después de entrar en vigencia”. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL. 31 de Octubre de 1997. Disponible en <http://www.cepal.org/es/publicaciones/30962-el-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte-tlc-tres-anos-despues-de>

INSTITUCION DEL AUTOR Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento.

PAIS

PERSPECTIVA relaciones comerciales - Desarrollo

PERTENENCIA Institucional - CEPAL

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA La primera parte analiza los principales componentes como base para el análisis posterior (Desgravación arancelaria, reglas de origen, esquema de medidas antidumping y de salvaguardia, mecanismo de solución de controversias). La segunda parte analiza las expectativas y objetivos del tratado, sobre todo desde el punto de vista de México. La tercer parte hace mención a la crisis del peso y presta atención al impacto de la crisis en relación al tratado. La cuarta parte, analiza

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

específicamente la zona fronteriza. Y La quinta parte examina el sector de automóviles y textil

HIPÓTESIS Resulta difícil establecer conclusiones claras por varios motivos: el poco tiempo de vigencia del acuerdo; la economía canadiense y estadounidense ya estaban integradas y en menor medida también la mexicana, lo que reduce el impacto del Tratado; la crisis del peso mexicano, no puede atribuirse al tratado pero indirectamente opacó los efectos que podría haber tenido sino hubiese existido tal crisis; gran parte de la desgravación arancelaria aún esta pendiente, por lo que las repercusiones en las economías aun no se deja ver. Bajo estas condiciones, lo que se decide es analizar hacia donde se dirige el TLCAN desde la visión mexicana.

CONCLUSIÓN El tratado debe mirarse a largo plazo, siendo preciso dar contenidos a los mecanismos de ejecución y vigilancia establecidos en el I. Se registra un aumento en el comercio entre los países, pero no esta claro su efecto en el empleo. El sector automotor es el mas importante y en el que la integración aumenta con mayor rapidez. El TLCAN debe verse como un medio para crecer y no como un fin. De no mejorarse la tecnología, innovarse y actualizarse el sistema productivo, México podría perder ventajas de mercado.

Durante este poco tiempo lo que se destaca es el dinamismo y la relocalización de la actividad productiva en la zona fronteriza de México- EEUU (un aumento tanto en numero de plantas de maquila como el empleo en la zona sin embargo). Tambien se han registrado incrementos en la IED procedente de los países asiáticos.

Para acentuar las ventajas del Tratado, México debería complementar con la redistribución del ingreso, la mejora en la educación y el mantenimiento de condiciones favorables en materia macroeconómica y financiera.

DATOS QUE APORTA

Gráficos y datos estadísticos de los apartados desarrollados en el trabajo.

114) AUTOR Miguel Angel Jimenez Godinez

FECHA

TITULO Migración legal y libre comercio en la era del TLCAN: mas allá de la retórica migratoria

LINK Jimenez Godinez “Migración legal y libre comercio en la era del TLCAN: mas allá de la retórica migratoria”. Disponible en www.wilsoncenter.org/.../Migracion_Legal_Miguel_Angel_Jimenez.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Consejo Mexicano de asuntos internacionales – Wilson center. Mexico Institute.

PAIS México

PERSPECTIVA Relaciones comerciales- Migración

PERTENENCIA Institucional.

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA

El trabajo analiza la variación de los flujos migratorios legales vinculada a los empleos de personal altamente calificado, entre México y Estados Unidos (EEUU) a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El análisis se realiza con datos reales sobre migración del gobierno de EEUU y México.

En primer termino se expone el marco teorico de migraciones, libre comercio y empresas transnacionales. Luego se analizan las tendencias generales del TLCAN presentando detalles del libre comercio y la migración. En el siguiente apartado se desarrolla la migración legal hacia EEUU con los siguientes subtemas: visas de inmigrantes, visa de no inmigrante y admisión temporal. Se ofrecen resultados de las tendencias de migración legal asociadas con el empleo (también teniendo en cuentas las visas). Luego se analiza específicamente la migración de Mexico hacia EEUU.

HIPÓTESIS Los flujos migratorios legales tienen a EEUU como destino principal para canadienses y mexicanos por igual. A partir de la entrada en vigor del TLCAN, los flujos migratorios legales han incrementado como consecuencia de la intensificación de la relación económica entre ambos países, y particularmente, como consecuencia de la intensificación del libre comercio.

CONCLUSIÓN La conclusión del presente ensayo es que en el período que cubre los años del TLCAN se observa un crecimiento en las visas y en las admisiones legales de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

ciudadanos mexicanos calificados. El patrón migratorio de alta calificación está altamente asociado a la integración económica entre las economías de México y EEUU en el marco del TLCAN, particularmente respecto a las visas TN, y también las transferencias intra-compañía.

Los resultados confirman la teoría clásica del comercio, la cual afirma que a medida que aumenta el comercio, disminuye la migración no deseada. Al aumentar el número de Empresas Transnacionales estadounidenses en México se crean redes de conocimiento e innovación inter-industrial y entre compañías en ambos lados de la frontera, lo que facilita el reclutamiento de potenciales empleados mexicanos legales, de allí la asociación directa entre ETNs y migración.

Es importante reconocer que México no cuenta con ningún privilegio migratorio y su trato no corresponde a la calidad de socio comercial con EEUU. Una medida de apertura y flexibilización hacia los ciudadanos mexicanos ayudaría a privilegiar la vía legal sobre la ilegal. Del mismo modo, la cooperación de ambos gobiernos es indispensable para terminar con los cruces ilegales de la frontera y para crear una política compartida con respecto a Centroamérica.

DATOS QUE APORTA

Datos estadísticos sobre migraciones en EEUU y México.

115) AUTOR Jeff faux

FECHA 2013

TITULO NAFTA's Impact on U.S. Workers

LINK: Jeff Faux (2013, 9 de diciembre) "NAFTA's Impact on U.S. Workers" en Economic Policy Institute. Disponible en: <http://www.epi.org/blog/naftas-impact-workers/>

INSTITUCION DEL AUTOR Instituto de Economía Política

PAIS EEUU

PERSPECTIVA política

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Es un artículo breves donde se detallan, aunque de forma breve los puntos expuesto en la Conclusión.

HIPÓTESIS Al establecer el principio de que las corporaciones estadounidenses podrían trasladar la producción a otra parte y vender de nuevo en los Estados Unidos , el TLCAN socavó el poder de negociación de los trabajadores estadounidenses. El resultado de los 20 años del TLCAN fue el estancamiento de los salarios y la redistribución del renta, la riqueza y el poder político hacia arriba.

CONCLUSIÓN TLCAN afectó los trabajadores estadounidenses en cuatro formas principales: 1. causó la pérdida de unos 700.000 puestos de trabajo ya que la producción se trasladó a México.2. En segundo lugar, el TLCAN fortaleció la capacidad de los empleadores de Estados Unidos para obligar a los trabajadores a aceptar salarios y beneficios más bajos. 3. Como consecuencia de la dislocación del sector agrícola mexicano, en el mercado laboral mexivano aumentaron los trabajadores indocumentados, lo que puso presión a la baja sobre los salarios de Estados Unidos , especialmente en el mercado pagando ya menor de mano de obra menos calificada. 4. el TLCAN fue la plantilla para las reglas de la economía global emergente , en la que los beneficios fluirían al capital y los costos para el trabajo.

DATOS QUE APORTA

116) AUTOR Economics 590

FECHA 2004

TITULO NAFTA and its Impact on the United States

LINK Economics 590 (2004) "NAFTA and its Impact on the United States". Disponible en <http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ496/lence/spring2004/NAFTA.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR

PAIS

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El trabajo analiza el impacto del Tratado en EEUU, haciendo hincapié en el impacto económico del acuerdo ha tenido en el sector agrícola de los Estados Unidos, analizando también la relación México EEUU.

HIPÓTESIS A partir del TLCAN, Se ha liberalizado el comercio entre los tres países y tuvo un impacto positivo en las economías de cada país especialmente afectando los sectores agrícolas de cada país.

CONCLUSIÓN El principal efecto ha sido un crecimiento continuo de las exportaciones agrícolas en los Estados Unidos a México desde que el TLCAN comenzó. Las exportaciones de Estados Unidos a México que más crecieron en términos de cambio de volumen porcentaje fueron el arroz, el algodón, las manzanas, las peras, el ganado y los productos lácteos. Este auge se debe a: reducción de los costos de transacción, utilización de las ventajas comparativas, la protección de cultivos sensibles a las importaciones. Otro impacto positivo ha sido el sistema de transporte. Los efectos negativos han venido de la mano de México, quien ha amenazado e impuesto restricciones a la importación de algunos cultivos. Ha habido una disminución sustancial en el empleo en los sectores de textiles y prendas de vestir de los Estados Unidos. Siendo las maquiladoras fue en gran parte responsable de esta disminución.

Los impactos positivos parecen ser mayores a los negativos, siendo expresados en el sector agrícola.

DATOS QUE APORTA

117) AUTOR Jose Briceño Ruiz

FECHA 2010

TITULO El regionalismo estratégico en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

LINK Briceño Ruiz (2010) “El regionalismo estratégico en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)” en *AD Universa Año 1, Vol. 1* . Octubre 2010. Disponible en http://www.researchgate.net/publication/261635655_

INSTITUCION DEL AUTOR Ministerio de Ciencia y Tecnología Venezuela

PAIS Venezuela

PERSPECTIVA Geopolítica

PERTENENCIA Gubernamental

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El trabajo pretende analizar el TLCAN en el marco del regionalismo estratégico. Pero anteriormente a esto se realiza un análisis del enfoque teórico del nuevo regionalismo y luego se detiene en el análisis teórico del “regionalismo estratégico”. **El punto 3 analiza como se manifiesta este regionalismo estratégico en el TLCAN.**

HIPÓTESIS En el nuevo escenario global, el regionalismo se ha convertido en un fenómeno generalizado, con una amplia agenda que no sólo se limita a las cuestiones económicas y comerciales, sino que incluye temas de seguridad, cohesión social, migración, etc. el nuevo regionalismo existe una más grande gama de actores, lo que ha convertido a las regiones internacionales en un espacio de acción política de los Estados, actores económicos y sociales. El TLCAN se encuentra dentro de este nuevo regionalismo y mas precisamente, dentro del regionalismo estratégico (que explica la profundización de las relaciones entre países de una misma región a partir de los cambios globales generados a mediados de la década de los ochenta, en el cual las Empresas Transnacionales han venido ejerciendo un rol más importante)

CONCLUSIÓN El trabajo verifica que el TLCAN puede ser explicado mediante el enfoque del regionalismo estratégico.

TLCAN es un caso de regionalismo estratégico bajo el liderazgo de Estados Unidos y las ETN con sede central en este país. El TLCAN es la continuidad en la aplicación de políticas comerciales estratégicas que Washington comenzó a aplicar a inicios de la década del ochenta del siglo XX. Al promover el regionalismo estratégico, Estados Unidos estaba respondiendo a las transformaciones que se estaba produciendo en la estructura internacional. Para Canadá y México, dos países cuyas economías están estrechamente

vinculadas con Estados Unidos, el TLCAN fue también una manera de adoptarse a los cambios globales, siendo al mismo tiempo una expresión de las transformaciones políticas y económicas domésticas.

118) AUTOR Pedro Manuel Rodríguez Suarez (Universidad Iberoamericana Puebla) – Elvio Accinelli Gamba (Universidad de San Luis Potosi)

FECHA 2008

TITULO Regionalismo y cooperacion economica en america del norte

LINK Rodríguez Suarez y Accinelli Gamba (2008) “Regionalismo y cooperacion económica en América del Norte” en Estudios Económicos. V.25 n.51 Bahía Blanca jul. 2008. Disponible en http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0425-368X2008002200004

INSTITUCION DEL AUTOR

PAIS México

PERSPECTIVA Geopolítica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA Se realiza una reflexión sobre la integración económica de America del Norte en torno desde la perspectiva del TLCAN. Se analiza el surgimiento del TLCAN, las relaciones de cooperación tripartita entre sus economías y los retos que enfrentan los tres países, sobre todo frente a los polos de poder rivales como la UE o las economías emergentes. Posteriormente se examinan los retos a los que se enfrentan las tres economía para lograr una mayor integración que propicie una mayor competitividad y beneficios económicos y políticos. El trabajo se presenta como una contribución a los debates actuales.

HIPÓTESIS Desde una perspectiva de la teoría de juegos se reflexiona sobre la vigencia o fracaso de acuerdos económicos como el TLCAN, a la luz de la poca o nula cohesión social que generan entre sus estados miembros, o inclusive ente sus propias sociedades. La cooperación intra TLCAN se puede caracterizar como “trivial” por los enormes retos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

económicos que enfrentan actualmente los tres países como bien lo ejemplifica la enorme erosión del poder de los Estados Unidos en el sistema económico mundial, y la pérdida de la competitividad de la economía mexicana, específicamente frente a las economías emergentes más importantes del mundo, como los BRIC.

CONCLUSIÓN Ante la ausencia de un esquema de integración y de cooperación más profunda, no solo México sino toda América del Norte pierde competitividad frente a otros actores internacionales como por ejemplo la UE, Japón y recientemente los BRIC. De igual manera, otra de las consecuencias del bajo perfil de la cooperación intra-norteamericana es que América del Norte pierde una oportunidad histórica para consolidarse como una región modelo en el mundo, en términos de integración regional. Indudablemente una mayor integración económica, así como un incremento en la cooperación tripartita es hoy en día más necesaria que nunca en toda la historia de América del Norte, en aras de fomentar el desarrollo equitativo de los tres países, disminuir las asimetrías existentes e incrementar la competitividad de la región frente a otras regiones del mundo.

DATOS QUE APORTA

Breve resumen de las instituciones del TLCAN: Banco de Desarrollo de Amca del Norte; Comisión de Cooperación Ecol+ogica Fronteriza; Comisión para la Cooperación Ambiental de Amca del Norte; Comisión del Libre Comercio de America del Norte; Acuerdo de Coop. Laboral; Grupo trilateral de asesoría del Transporte

Gráficos: Promedio del comercio México en el TLCAN; Principales países receptores de IED 1994-2003; IED en México acumulada 1994-2003

119) AUTOR Michael Wallace Gordon

FECHA 1993

TITULO Economic Integration in North America – An Agreement of Limited Dimensions but Unlimited Expectations

LINK Gordon, M. W. (1993), Economic Integration in North America—An Agreement of Limited Dimensions but Unlimited Expectations. The Modern Law Review, 56: 157–170.

doi: 10.1111/j.1468-2230.1993.tb00953.x.

Disponible

en

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2230.1993.tb00953.x/abstract>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Florida

PAIS EEUU

PERSPECTIVA relaciones comerciales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA El análisis responde al TLCAN pero en comparación con la UE

Contenido del artículo: 1. Relaciones mas alla del comercio. 2. Disparidades en el desarrollo 3. Contrastes con la Union Europea 4. El rol de Canada 5. El Nafta y los cambios en México 6. Controversias comerciales privadas

HIPÓTESIS El ingreso de México al TLCAN es visto por EEUU como una fuente de problemas en cuanto México mantenga su subdesarrollo. La inmigración en EEUU se convirtió en el “problemas mexicano”, y en este sentido muchas personas consideran que la participación de México en el libre comercio puede convertirse en la solución para la disminución o la destrucción de la economía mixta mexicana. **El TLCAN para EEUU podría significar una disminución de la amenaza de México debido a que el subdesarrollo de éste se transfiere inevitablemente a las economías externas perjudicando a EEUU. La intención de la integración económica, en realidad esconde muchas otras intenciones, entre líneas aparecen algunas agendas no escritas como la gobernabilidad de la inmigración, el interés de EEUU por las reservas de energía de México y el miedo a la concentración de poder.**

CONCLUSIÓN Debería considerarse la experiencia de la UE para endurecer la fragilidad con parece presentarse el TLCAN, tratando de comprender como la integración económica y social se desarrolla en el continente.

DATOS QUE APORTA

120) AUTOR Kimberley Nolan García

FECHA 2014

TITULO Internalización de las normas laborales internacionales en el marco del TLCAN:el caso mexicano

LINK Nolan García (2014) “Internalización de las normas laborales internacionales en el marco del TLCAN:el caso mexicano” en *NORTEAMÉRICA*, Año 9, número 1, enero-junio de 2014. Disponible en <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1870355014701156>

INSTITUCION DEL AUTOR Division de Estudios Internacionales (DEI), Centro de Investigacion y Docencia Economicas (CIDE)

PAIS

PERSPECTIVA jurídica - institucional

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA. En base a las evidencias de las respuestas de México al Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte, el trabajo intenta examinar si éste acuerdo ha impulsado ha México a adoptar normas internacionales de derechos laborales y si el “modelo de espiral” puede explicar las mejoras en la protección de tales derechos en México.

Comienza explicando las teorías de la difusión de normas entre estados. Luego describe el “modelo de espiral” de la socialización de normas propuesto por Risse, Ropp y Sikink; sugiriendo cómo podría ampliarse par poder explicar los cambiso referidos a los derechos laborales. Presenta una evolución de una red transnacional de defensa en torno a cuestiones no comerciales del TLCAN y analiza cómo las resoluciones de algunos casos ejercieron presión para que México mejorara sus prácticas y políticas sobre derechos laborales.

HIPÓTESIS aun cuando los acuerdos laborales son débiles, las redes de defensa transnacionales pueden llevar a los Estados a aceptar las normas laborales internacionales, lo cual puede resultar en el fortalecimiento de las protecciones laborales dentro de un país.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Se ocupa de la violación del derecho de libre asociación, porque ésta se considera la norma laboral mas importante, y porque es el área del TLCAN mas discutida, especialmente en el caso de México. Prácticamente todas las denuncias levantadas contra México señalan como principal queja la violación del derecho de libre asociación. **Para entender la creciente aceptación de las normas laborales internacionales en México, hay que entender como es que México adoptó la norma laboral internacional mas importante, que es la que continuamente viola.**

CONCLUSIÓN Como describe el modelo, y como muestra el caso mexicano, las mejoras en algunas prácticas laborales fueron posibles, en parte, gracias al trabajo de los actores transnacionales, quienes presionaron a México por medio del ACLAN para realizar cambios al respecto. Sin embargo, durante los años analizados se sugiere que México no ha internalizado por completo las normas internacionales de derechos laborales, o que su aceptación ha sido irregular, tanto en términos de las prácticas que han mejorado como en los distintos niveles de gobernanza. México se está acercando a una mayor institucionalización de la protección de los derechos laborales, Sin embargo, todavía hay muchos progresos por hacer y existen algunos retrocesos en el reconocimiento del derecho de libertad de asociación en los casos más recientes, lo cual evidencia que el gobierno no ha alcanzado aún la quinta etapa de institucionalización de las normas.

Una de las principales críticas a los pactos sociales inscritos en acuerdos comerciales - como el ACLAN- es que éstos sólo son tan buenos como lo sean sus mecanismos de aplicación.

Es debido a estos efectos secundarios generados por la presión internacional que los defensores pueden seguir buscando la protección de los derechos laborales mediante los acuerdos comerciales como un camino adicional para mejorar el cumplimiento de dichos derechos.

DATOS QUE APORTA

Cuadro: Casos sometidos al proceso del ACLAN, 1994-2012

121) AUTOR SEMARNAT. Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (México).
Y EPA United States Environmental Protection Agency (EEUU)

FECHA (2012)

TITULO Programa Ambiental México- Estados Unidos: Frontera 2020

LINK Programa Ambiental México- Estados Unidos: Frontera 2020 (20212). Disponible en www2.epa.gov/sites/production/files/documents/frontera2020.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR

PAIS México - EEUU

PERSPECTIVA Desarrollo ambiental- sustentabilidad

PERTENENCIA Gubernamental

SINTESIS DE LA TEMATICA ABORDADA

El Programa aborda los siguientes temas/ capítulos:

Estrategias fundamentales del Programa de Frontera 2020: Trabajar para mejorar la salud infantil – Desarrollar capacidad para atender el cambio climático – Proteger a las comunidades marginadas – Fortalecer la cultura ambiental – Promover la salud ambiental – Fortalecimiento de la colaboracion estatal, Tribal e Internacional

Antecedentes

Metas y objetivos del Programa Frontera 2020

Herramientas del programa

Estructura del Programa

Responsabilidad/informe de resultados

HIPÓTESIS Como resultado de la colaboración entre los gobiernos federales, estatales y locales de México y Estados Unidos, y de las Tribus de los Estados Unidos, la Misión del Programa Frontera 2020 es: **Proteger el medio ambiente y la salud pública en la región fronteriza México-Estados Unidos, de manera consistente con los principios del desarrollo sustentable.**

El Programa Frontera 2020 ha identificado cinco metas estratégicas de largo plazo:

Reducir la contaminación del aire

Mejorar el acceso a agua limpia y segura

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Promover el manejo integral de materiales y residuos y sitios limpios}

Mejorar la respuesta conjunta de respuesta ambiental

Fortalecer el cumplimiento de la Ley y la promoción de una Gestión Ambiental Responsable.

Principios rectores del programa:

Reducir los mayores riesgos a la salud pública; adoptar un enfoque local; atender los impactos ambientales considerables; mejorar la participación de los interesados; fomentar la transparencia, la participación pública y el diálogo abierto; fortalecer la capacidad de los residentes y otros interesados; promover comunidades sustentables; lograr resultados concretos y medibles; medir los avances del programa; Los Estados Unidos de América reconoce que las Tribus indígenas estadounidenses son gobiernos soberanos autónomos, y por lo tanto los temas de equidad que impactan a los Gobiernos Tribales deben atenderse en Estados Unidos en una relación entre gobiernos; México reconoce la deuda histórica que tiene con sus pueblos indígenas; por lo tanto, se considerarán medidas apropiadas para atender sus inquietudes específicas, así como para proteger y preservar su integridad cultural en el marco de los propósitos ambientales de este Programa.

CONCLUSIÓN

DATOS QUE APORTA

Nombres de tribus indígenas en la frontera y ciudades hermanas en la frontera.

122) AUTOR Lance A. Compa

FECHA 2001

TITULO NAFTA's Labour Side Agreement and International Labour Solidarity

LINK Compa, L. (2001). NAFTA's labour side agreement and international labour solidarity. Retrieved [insert date] from Cornell University, ILR School site: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/articles/175/>

INSTITUCION DEL AUTOR Cornell University

PAIS EEUU

PERSPECTIVA jurídica

PERTENENCIA Institucional Académica

SINTESIS Analiza los derechos laborales bajo la experiencia del ACLAN. Realiza un apartado para los problemas de soberanía.

Analiza el caso de la manzana en Washington, para ejemplificar como pueden fomentarse lazos de solidaridad por medio de los mecanismos del ACLAN

HIPOTESIS El ACLAN aborda parcialmente los derechos laborales y las condiciones de trabajo, sin embargo ha demostrado ser una herramienta viable para la solidaridad transfronteriza entre los actores claves en la organización sindical, los derechos humanos y los movimientos aliados. Los principios y los mecanismos de denuncia de este acuerdo paralelo crean nuevos espacios que permiten la construcción de coaliciones y desafiar a los intereses del status quo frente al avance de los trabajadores.

CONCLUSIÓN Los Instrumentos e instituciones de promoción internacional de los derechos laborales en el TLCAN, parecen tener defectos. Sin embargo, lo que puede rescatarse es que han creado espacios donde los activistas pueden unirse a través de las fronteras para promover nuevas normas, realizar solicitudes a empresas y gobiernos, difundir resultados de investigaciones, etc. En suma ha servido para redefinir debates y discursos a través de la ruptura de marcos antiguos y la conformación de nuevos; sumándose a los actores tradicionales responsables de estas cuestiones y redefiniendo así los objetivos y los temas a tratar.

DATOS QUE APORTA

123) AUTOR ANTOINE MEHANNA y HANNARONG SHAMSUB

FECHA 2002

TITULO WHO IS BENEFITING THE MOST FROM NAFTA? AN INTERVENTION TIME SERIES ANALYSIS

LINK Mehanna y Shamsub (2002) "Who is benefiting the most from Nafta? An intervention time series analysis " en *JOURNAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT* 69

Volume 27, Number 2, December 2002. Disponible en www.jed.or.kr/full-text/27-2/mehanna.PDF

INSTITUCION DEL AUTOR Wartburg College and International College of the Cayman Islands

PAIS Reino Unido

PERSPECTIVA económica

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS El trabajo analiza el impacto del TLCAN en el comercio bilateral y el PBI entre los países miembro mediante el uso de datos históricos y organizado en etapas de tiempo entre 1980 y 1999. Trata de averiguar que país están siendo mas beneficiado en el marco del Tratado en términos de creación de comercio e ingresos. Se utiliza el modelo de intervención- función.

En este contexto el artículo se estructura de la siguiente manera: 1. Se realiza un estado del arte de la literatura del TLCAN. 2. Se discute la metodología y las especificidades del modelo de intervención- función. 3. Se desarrollan los resultados. 4. En la conclusión de ofrecen implicaciones políticas de esos resultados.

HIPOTESIS Los resultados revelan que el TLC aumenta el comercio bilateral entre Estados Unidos y Canadá y Estados Unidos y México, y en términos de ingresos , el TLCAN ofrece mayores beneficios para Canadá.

CONCLUSIÓN Los resultados sugieren que, en términos de comercio , mientras que los tres países experimentan alguna tendencia a la creación neta de comercio , el TLCAN aumenta significativamente los flujos comerciales bilaterales entre Estados Unidos y Canadá y Estados Unidos y México, mientras que el comercio canada- México se ve afectado de manera insignificante. Los mayores beneficios en materia de ingreso pertenecen a Canadá. El comercio de México con los miembros del TLCAN tiene un impacto estadístico insignificante para su PBI.

En suma, el impacto del TLCAN parece ser insignificante en el PIB de los EE.UU., tal vez debido a su pequeña participación en el comercio en relación con su gran economía. Mientras que por otro lado, el impacto del TLCAN en el PIB de Canadá parece altamente

significativo. Esto puede ser debido al gran papel del comercio (especialmente con los otros miembros del TLCAN) en la economía de Canadá

DATOS QUE APORTA

124) AUTOR Jaime Ros

FECHA 2012

TITULO “Estudio comparativo de las economías de Canadá y México en el período 1994-2011”.

LINK Ros (2012) “Estudio comparativo de las economías de Canadá y México en el período 1994-2011”. Serie Estudios y Perspectivas. Sede subregional de laCEPAL en México. Mayo de 2012. México. Disponible en archivo.cepal.org/pdfs/2012/S201206.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR CEPAL

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS El estudio examina el desempeño económico comparativo de Canadá y México desde que ingresaron al TLCAN. Se pone especial atención al comportamiento de las economías en las crisis 2008-09, y las consecuencias de ser socios directos de EEUU.

En el primer capítulo se analizan las principales tendencias del desempeño macroeconómico y comercial de Canadá y México durante el período en que ha estado vigente el TLCAN. En el segundo se presenta una breve comparación de las dos economías en vísperas de la crisis de 2008-2009 con el fin de motivar la pregunta presente en el hipótesis. En el capítulo 3 se examina el desempeño del PBI por principales sectores de actividad económica y por componentes de la demanda agregada durante la crisis y recesión de 2008-2009 y la recuperación posterior del tercer trimestre de 2009 al tercer trimestre de 2011. En el capítulo IV se evalúa el impacto económico de la recesión norteamericana sobre las exportaciones de los dos países y el rol de otros canales de transmisión de la crisis a través, de la cuenta de capital, la migración y remesas. En el quinto capítulo se presenta un análisis del papel que desempeñaron las

políticas fiscal, monetaria y cambiaria en mitigar o profundizar el impacto del choque externo de 2008-2009.

HIPOTESIS Canadá y México son los dos socios menores del TLCAN, y presentan niveles de desarrollo muy distintos. Sin embargo, tienen en común algunos rasgos como: un vínculo privilegiado con los EEUU a través del comercio exterior. También, bajo el efecto del TLCAN han tendido a converger en sus grados de apertura comercial (actualmente en los dos países el comercio exterior representa alrededor de dos terceras partes del PBI); mas una estructura de exportaciones dominada por productos industriales y una significativa participación del petróleo. **Porqué la recesión de 2009 fue mas profunda en México que en Canadá?**

CONCLUSIÓN En este estudio se pudo apreciar que las expectativas de enormes beneficios estáticos y dinámicos esperados de la integración económica de América del Norte estuvieron muy lejos de cumplirse a pesar de que, como se anticipaba, ocurrió una muy fuerte expansión del comercio en el área y una cierta aceleración de los flujos de inversión extranjera directa entre las tres economías involucradas en el TLCAN. lejos de ocurrir la convergencia esperada de salarios reales, niveles de productividad e ingreso por habitante en México con relación a sus socios comerciales, lo que ha tendido a ocurrir es un proceso de divergencia en las variables mencionadas.

El papel de la respuesta interna en la severidad de la recesión que sufrieron las dos economías puede ilustrarse con el hecho de que, como se ha visto, el paquete de estímulo fiscal fue mucho mayor en Canadá que en México y la reducción de la tasa de interés objetivo del Banco Central también más pronunciada en Canadá. Sin embargo la recuperación fue mas rápida en México, debido al dinámico comportamiento de sus exportaciones, que contrasta con la lentitud de la expansión de las exportaciones canadienses. comparando con el nivel del PIB en el tercer trimestre de 2011 con el primer trimestre de 2008, las dos economías se encontraban en exactamente la misma situación con un PIB que era alrededor de un 2% por arriba de su nivel precrisis.

DATOS QUE APORTA

Cuadros:

Canadá Y MÉXICO: INDICADORES BÁSICOS DEL DESEMPEÑO

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

MACROECONÓMICO, 1971-2010

MÉXICO, Canadá Y China: COMPONENTES DEL CAMBIO EN LAS

EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS, 1993-2000 Y 2000-2008

MÉXICO, Canadá Y China: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LOS

ESTADOS UNIDOS, 1993-2000

MÉXICO, Canadá Y China: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LOS

ESTADOS UNIDOS, 2000-2010

MÉXICO, Canadá Y China: CAMBIO EN LA DEMANDA DE LOS

ESTADOS UNIDOS POR TIPO DE BIEN, 1993-2000 Y 2000-2010

MÉXICO, Canadá Y China: CAMBIO EN LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO

POR TIPO DE BIEN, 1993-2000 Y 2000-2010

UNA COMPARACIÓN ENTRE Canadá Y MÉXICO ALREDEDOR DE 2008

Canadá Y MÉXICO: ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES DE BIENES, 2008

Canadá. PIB TOTAL Y POR SECTORES Y TASA DE DESEMPLEO

2008-I/2011-III

MÉXICO: PIB TOTAL Y POR SECTORES E INDICADORES DE EMPLEO Y

DESEMPLEO, 2008-I/2011-III

Canadá: PIB TOTAL Y COMPONENTES DE LA DEMANDA AGREGADA,

2008-I/2011-III

MÉXICO: PIB TOTAL Y COMPONENTES DE LA DEMANDA AGREGADA,

2008-I/2011-III

MÉXICO: EXPORTACIONES DE BIENES, 2008-I/2011-III

Canadá: EXPORTACIONES DE BIENES, 2008-I/2011-III

MÉXICO: BALANZA DE PAGOS, 2008-I/2011-III

Canadá: BALANZA DE PAGOS, 2008-I/2011-III

MIGRACIÓN INTERNACIONAL DESDE Y HACIA MÉXICO,

FEBRERO DE 2006 A FEBRERO DE 2011

MÉXICO: REMESAS FAMILIARES, 2007-2011 MÉXICO: INGRESO Y GASTO DEL SECTOR PÚBLICO, 2007-2010

Canadá: GASTOS E INGRESOS PÚBLICOS, 2007-2009

PAÍSES SELECCIONADOS: TAMAÑO DEL ESTÍMULO FISCAL, 2008-2010

PAÍSES SELECCIONADOS: CAMBIO EN LA TASA DE INTERÉS OBJETIVO DEL BANCO CENTRAL, 2008-I/2009-IV

125) AUTOR Roberto Sanchez

FECHA 1991

TÍTULO El tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Medio Ambiente en la Frontera Norte

LINK Sanchez (1991) "El tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Medio Ambiente en la Frontera Norte" en *FRONTERA NORTE*. VOL. 3. NÚM. 6. JUL-DIC. 1991. Disponible en http://www.colef.mx/fronteranorte/articulos/FN6/1-f6_TLC_America_del_norte_y_medio_ambiente.pdf.

INSTITUCION DEL AUTOR Departamento de Estudios Urbanos y del Medio Ambiente de El COLEE.

PAIS México

PERSPECTIVA Ambiental

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS La primera parte del trabajo presenta un breve resumen de los problemas actuales en el medio ambiente de la frontera a la luz del TLC. Se da prioridad a los problemas ambientales generados por la industria, por ser en esta área donde se han centrado las críticas al TLC y por ser el campo donde el tratado probablemente tendrá mayores efectos -positivos o negativos- en el crecimiento de la frontera norte.

HIPOTESIS A partir del TLCA, los problemas ambientales han recibido una importancia nunca antes tenida. ¿Que elementos actuales podrían ser de importancia para el desarrollo futuro de la región fronteriza norte?

CONCLUSIÓN Si bien el TLC no provocará una “catástrofe ecológica” en la frontera norte; sería un grave error considerar mínimos sus efectos, o **que el crecimiento económico esperado del tratado se transformará en un mejor control ambiental por sí solo**. El rezago actual en la solución de sus problemas ambientales ya existentes, el rápido ritmo de crecimiento urbano y de población en la región, y la propia dinámica económica esperada del tratado, son obstáculos importantes para controlar los posibles efectos negativos en el ambiente y en la salud en la frontera norte.

Para México es fundamental trascender de un enfoque sectorial como el actual a uno integrado y preventivo. El plan (a pesar de sus deficiencias) y la inversión de esos recursos son un paso importante para mejorar la situación actual, pero no representan la solución total y menos ayudan a la región a controlar y evitar el surgimiento de nuevos problemas bajo el TLC.

DATOS QUE APORTA

126) AUTOR Andrés Rosenzweig

FECHA 2005

TÍTULO El debate sobre el sector agropecuario mexicano en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

LINK Rosenzweig a. (2005) “El debate sobre el sector agropecuario mexicano en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”. Un: cepal Subsele México. CEPAL isbn: 9213226799. Disponible en <http://www.cepal.org/es/publicaciones/4951-el-debate-sobre-el-sector-agropecuario-mexicano-en-el-tratado-de-libre-comercio>

INSTITUCION DEL AUTOR CEPAL

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS Se presenta una discusión sobre los principales elementos en torno al debate sobre los efectos del TLCAN sobre el sector agropecuario mexicano, a través de evidencia empírica existente y la opinión de diversos autores con distintas orientaciones ideológicas.

En el capítulo 1 se presentan los principales indicadores de desempeño sectorial durante los primeros 10 años de vigencia del TLCAN. En el capítulo 2 se presentan las principales políticas y programas sectoriales que han acompañado al proceso de apertura comercial. El capítulo 3 discute las condiciones de producción y de competencia en América del Norte. La concentración de las actividades en un número cada vez menor de empresas de tamaño creciente, y el hecho de que la mayor parte de las unidades de producción en México son de pequeña escala, lo cual obliga a plantear el tema de la .globalización excluyente..

HIPOTESIS Hay dos visiones diametralmente opuestas: La primera ve al TLCAN y a la política de comercio exterior en general, como un instrumento para propiciar una reasignación de los recursos productivos en función de las ventajas comparativas del sector agropecuario con respecto a los Estados Unidos y Canadá, proceso del cual es natural que surjan ganadores y perdedores. La visión contraria parte de un concepto de equidad, bajo la cual el concepto del perdedor. se opone a las funciones de fomento agropecuario y al desarrollo que le compete cumplir al Estado Mexicano. **Hay tantos matices como actores involucrados.** Las políticas agropecuarias y de desarrollo rural que se ha puesto en marcha desde la entrada en vigor del TLCAN reflejan las tensiones dinámicas que surgen de estas visiones divergentes.

El TLCAN forma parte de un modelo de desarrollo más amplio que, por distintas causas, hasta ahora no ha logrado imprimir el dinamismo que requiere la economía para superar los problemas estructurales que ha acumulado a lo largo de los años.

CONCLUSIÓN El sector agropecuario mexicano está inmerso ya un entorno globalizado. El período de ajuste no ha sido fácil, por el reto que implica enfrentar la competencia de los Estados Unidos y Canadá, además de manejar un entorno macroeconómico poco propicio.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En el frente de la producción y del comercio exterior, los indicadores agregados de la evolución sectorial muestran un saldo favorable, aun cuando en cada segmento de la actividad se hayan registrado “ganadores y perdedores”.

DATOS QUE APORTA

Cuadros:

México: El PIB nacional y el PIB primario, 1994-2003

México: Producto interno bruto por entidad federativa, 1993-2002. Total nacional

México: Participación relativa del sector agropecuario, silvícola y pesquero en el PIB y el empleo estatal, 2002

México: Producción de los 10 cultivos básicos, años agrícolas 1982-1990

México: Producción de los 10 cultivos básicos, años agrícolas 1990-2003

Equivalente de subsidio al productor, 2001-2003

Equivalente de subsidio al productor, 1998-2000

Equivalente de subsidio al productor, 1992-1994

Equivalente de subsidio al productor en México, 1992-2003 Cuadro 10 México:
Rendimientos de productos seleccionados, 1990-2003

México: Producción nacional de principales productos hortícolas, 1990-2003

México: Producción nacional de principales productos frutícolas, 1990-2003

México: Producción pecuaria nacional, 1994-2004

Exportaciones e importaciones agroalimentarias y pesqueras de México contra el índice del tipo de cambio real, 1990-2003

Balanza comercial agroalimentaria de México con el mundo, 1994-2003

México: Participación promedio de las exportaciones agroalimentarias y pesqueras en el PIB sectorial, 1990-1993 y 2000-2003

Principales países exportadores de productos agroalimentarios y pesqueros, 1990 y 2003

Principales exportaciones agroalimentarias de México, 1990-1991 y 2002-2003

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Diversificación de las exportaciones agroalimentarias y pesqueras de México, 1990-2003

Participación de México en importaciones de los Estados Unidos, productos seleccionados, 2001-2003

Producción e importaciones de productos pecuarios seleccionados procedentes de los Estados Unidos, 2002-2003

Principales acuerdos comerciales en el marco bilateral y multilateral

México: Personal ocupado por sector de actividad económica, 1984-2004

México: Estructura porcentual de la población ocupada por rama de actividad económica y nivel de ingresos, 1998 y 2004

México: Salarios reales promedio en el sector formal, 1994-2003

México: Salario promedio diario por sector de actividad económica, 1994-2003

México: PIB y personal ocupado remunerado por sectores, 1994-1998

México: Ingreso monetario de los hogares rurales, 2000

Pobreza e indigencia en México, 1989-2002

México: Magnitud de la pobreza y la indigencia, 1989-2002

México: Presupuesto de SAGARPA en términos reales, 1995-2003

127) AUTOR Varios, Arturo Oropeza García (coordinador)

FECHA 2014

TITULO TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?

LINK Oropeza García A. (2014) (coord.) "TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?". **Universidad Nacional Autónoma de México/ Instituto de Investigaciones Jurídicas. Ciudad Universitaria, México D.F. ISBN: 978-607-00-8070-8.** Disponible para descarga en idic.mx/wp.../TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas – Instituto para el desarrollo industrial y crecimiento económico

PAIS México

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

PERSPECTIVA Económica, jurídica, comercial

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS Capitulo que componen el libro:

El TLCAN y el modelo mexicano de desarrollo

El TLCAN y el modelo mexicano de desarrollo: evaluación y líneas de mejora para el siglo XXI

Veinte años del TLCAN: saldos y perspectivas para el desarrollo industrial del país

Los aciertos y desaciertos del TLCAN: posibles soluciones

México en su laberinto: ¿cómo replantear el modelo económico para una era post TLCAN?

La política comercial de México en la era TLCAN

La política comercial de México. El legado de los 20 años del TLCAN

La política comercial de México a lo largo de las dos décadas del TLCAN: una visión crítica

La política industrial en los tiempos del TLCAN

El TLCAN: luces y sombras para el sector industrial

Tratado de Libre comercio norteamericano y la industria maquiladora: 20 años de estrecha vecindad

La industria electrónica en México a 20 años del TLCAN: encantos y desencantos

El TLCAN y la industria del Petróleo: una mirada en el marco de la apertura energética

La industria automotriz a 20 años de la firma del TLCAN: evaluación y perspectivas

La industria del calzado en México a 20 años del TLCAN

La industria farmacéutica nacional y el TLCAN: un esfuerzo industrial contracorriente

El sector del acero durante los 20 años del TLCAN: una mirada en el tiempo

El sector del autotransporte en la era del TLCAN: resultados y perspectivas

El TLCAN y América del Norte. ¿Plataforma del desarrollo regional?

El futuro de México en América del norte: su tercer desafío

El final de la integración norteamericana tal cual la conocemos

América del Norte y el fin de las certezas.

China, el huésped no invitado del TLCAN

El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte

Evaluación y resultados económicos del TLCAN, en el marco de la competencia comercial con China

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: una visión jurídica

El interés nacional frente al TLCAN

El comercio de México y el TLCAN: 20 años de camino conjunto

Los mecanismos de solución de diferencias en el TLCAN: dos décadas de implementación

La propiedad intelectual en la era del TLCAN: una asignatura pendiente en el siglo XXI

HIPOTESIS Luego de 20 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, ¿tenemos razones para celebrar o para lamentar?

CONCLUSIÓN

DATOS QUE APORTA

CAPITULOS: Por medio del contenido de sus seis capítulos: el libro busca de una manera interdisciplinaria y propositiva establecer las líneas más relevantes de lo sucedido a lo largo de estos veinte años de vigencia del TLCAN, a fin de contar con un testimonio que ayude a la reflexión del periodo, así como de aportar una batería de propuestas que se unan a las nuevas ideas que en materia de TLCAN y desarrollo se están formalizando por otras instituciones públicas o académicas.

I. El TLCAN y el modelo mexicano de desarrollo

127.1) AUTOR: Raúl Gutiérrez Muguersa

RESEÑA DEL AUTOR Actualmente es Presidente del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico (IDIC), así como presidente de la Asociación Latinoamericana del Acero (ALACERO). Es ingeniero industrial egresado de la Universidad de Purdue en West Lafayette, Indiana, en los Estados Unidos. Ha sido presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero en México (CANACERO), y vicepresidente de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN). Es fundador y presidente del Consejo del Museo del Acero Horno 3, Centro de Ciencia y Tecnología, con sede en el Parque Fundidora en la ciudad de Monterrey, Nuevo León. Ha sido promotor del fortalecimiento de la planta productiva nacional a través de esquemas de coordinación entre los sectores público y privado para el diseño e implementación de una política industrial en México.

TÍTULO: “El TLCAN y el modelo mexicano de desarrollo: evaluación y líneas de mejora para el siglo XXI”

PERSPECTIVA Económica, comercial

SINTESIS El capítulo plantea los siguientes temas: Antecedentes del TLCA como confirmación de la creación y fortalecimiento de bloques económicos; Aspectos positivos para México; lo que no ha funcionado bajo el TLCAN; la falla en la creación de políticas públicas; A partir de aquí ya se ofrecen propuestas las cuales refieren a Plan Nacional de Desarrollo Industrial para México y el diseño de una estrategia regional para aprovechar las ventajas del TLCAN

HIPOTESIS Y CONCLUSION: La formación de bloques, en principio debería generar una integración productiva, pero a 20 años, los objetivos de crecimiento económico basados en esta estrategia no se han cumplido. No existe una integración productiva que genere más valor agregado, no se aprovecharon las ventajas comparativas de cada país en la producción compartida, no se incrementó la competitividad ni la captación de IED y lo más importante: **no se alcanzó a crear un mayor número de empleos formales y de calidad para elevar el nivel de vida de la población.**

Esto deriva de la carencia de políticas para el fomento de estas situaciones y la nula existencia de una estrategia de programas y proyectos de integración regional y sectorial para elevar el valor agregado. **Esto llevó a convertir a México en un país maquilador a base de ensamblado y con valor agregado decreciente.**

Ante esta situación, las reformas estructurales aprobadas recientemente deben ser complementadas con políticas de reglamentación e instrumentos elevadas a fomentar la productividad y la competitividad; aprovechando las enormes ventajas que presenta México en el mercado norteamericano para competir con China.

Para una mayor participación en el mercado del TLCAN y un fortalecimiento del mercado interno es necesario una estrategia integral (carente hasta la fecha) y una nueva política de desarrollo industrial en concordancia con la propuesta por la región de Amca del Norte y así actuar como un bloque.

El TLCAN se propuso como una gran oportunidad para que México lograra mayor crecimiento económico y bienestar de su sociedad; sin embargo, ello no se alcanzó. Los beneficios derivados de su implementación son incuestionables -en términos de acceso a bienes y servicios para los consumidores, empresas transnacionales y una proporción de empresas industriales. Sin embargo, no ha sido suficiente para atender las necesidades productivas y de desarrollo interno del país, ya que esta herramienta ha sido confundida como un fin en sí mismo, no como el medio que representa.

DATOS

127.2) AUTOR Rodrigo Alpízar Vallejo

RESEÑA DEL AUTOR Presidente Nacional de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), para el período 2013-2014. Ingeniero Mecánico Administrador por el ITESM CCM, con estudios de Planeación Estratégica en el ITAM, Empresario de la industria Metalmecánica. Desde 1993 participa activamente como industrial afiliado en la CANACINTRA dentro de la Rama 5 (Fabricantes de artefactos de lámina). En el sector Metalmecánico ha tenido el privilegio de ocupar diferentes puestos de la cámara tales como: Consejero, Vicepresidente y Presidente de la Rama 5, Vocal, Tesorero, Vicepresidente y Presidente del Sector Metalmecánico Nacional, y en los últimos períodos Vicepresidente Nacional de Sectores y Ramas Industriales y Vicepresidente de Financiamiento y Programas de apoyo. A nivel internacional fue Presidente del Congreso Mundial de la Fundición en Monterrey 2012, organizado por la World Foundry Organization (WFO).

TITULO Veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): saldos y perspectivas para el desarrollo industrial del país

PERSPECTIVA Industrial

SINTESIS Desde **CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación)** En este capítulo se exponen los orígenes del TLCAN y luego los ganadores y perdedores del Tratado. Luego el autor, define una propuesta para los próximos 20 años **para aprovechar las áreas de oportunidad del acuerdo comercial que aún no han sido explotadas a partir de la plataforma productiva de las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias.**

HIPOTESIS Si bien el TLCAN ha estimulado una nueva concepción para el crecimiento económico y un marco normativo para las transacciones y la inversión, hay que reconocer que ha entrado en una fase de relativo estancamiento que hace necesario replantearlo, fortalecerlo y relanzarlo. El reto a 20 años de haberse implementado el TLCAN es buscar cómo potencializar el número de empresas participantes y ganadoras, así como el número de marcas y productos de exportación hacia Estados Unidos y Canadá. **¿de qué sirve el aumento en la integración económica si esta no está vinculada al desarrollo nacional?**

El TLC no es una política de desarrollo sustentable, es sólo un marco comercial para la integración económica y un experimento político que ha tendido consecuencias importantes en las relaciones entre bloques económicos, países y condiciones estructurales de competitividad.

CONCLUSIONES Los retos al futuro inmediato y mediano no sólo estriban en el crecimiento del producto interno bruto, sino en la capacidad del país para implementar una estrategia que integre a las cadenas productivas para formar parte de las cadenas de valor globales en los sectores de punta. No obstante, hay retos como el desarrollo del campo y la soberanía alimentaria que no han sido resueltos y ahí es donde podría entrar la industria transformadora del país como un factor de cambio que pudiese mitigar los rezagos que existen para así pasar de la producción primaria de alimentos a la agroindustria. En este punto, las políticas públicas que atiendan los temas clave de la industria –financiamiento, certidumbre jurídica, incentivos para la innovación, condiciones

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de gobernabilidad y sustentabilidad- tienen que plasmarse en una realidad jurídica para así alinear correctamente los incentivos para que la política industrial sea una realidad palpable para las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias.

De igual manera es necesario reconfigurar el rumbo de nuestro mercado exterior.

Hay muchos temas pendientes sobre la competitividad mexicana que el país requiere resolver para avanzar al ritmo del mundo: el sistema impositivo, los precios de los productos energéticos, la rigidez en el mercado laboral y otros.

Hoy, los Micro, Pequeños y Medianos Industriales del país esperamos una reindustrialización de México, basada en la productividad total de los factores de la producción, en la especialización secto-regional y en la articulación productiva que posicione a las PyMIs (pequeñas y medianas industrias), a los encadenamientos productivos y a la innovación como los motores del proceso y, a los sectores industriales que articulan las cadenas productivas globales, como actores principales de dicha reindustrialización, que considera pertinente la reorganización territorial de los *clusters* propicios para la transferencia de tecnología, la movilización de inversiones y la relocalización industrial fuera de China.

DATOS

GRAFICO: Producto Interno Bruto (1994-2013)

Comercio internacional de México como porcentaje del PBI (1996-2013)

IED como porcentaje del PBI (1996-2013)

Exportaciones totales anuales (1994-2013)

Importaciones totales anuales (1994-2013)

Política de apertura en México

Trabajadores permanentes y eventuales asegurados en el IMSS 1994-2014

Tasa media de crecimiento de la industria manufacturera 1994- 2013

TABLA: IED en México (1994-2013)

127.3) AUTOR Clyde Prestowitz

RESEÑA DEL AUTOR Es fundador y presidente del Economic Strategy Institute (ESI). Su liderazgo ha llevado al ESI a poseer un rol importante en el proceso de creación de políticas públicas, influenciando y a menudo definiendo los términos del debate en las áreas de política comercial internacional, competitividad económica y los efectos de la globalización. Ha desempeñado un rol importante al conseguir aprobaciones en el Congreso para el NAFTA y dar forma al contenido final de la Ronda de Uruguay; así como ha participado en las bases intelectuales de las políticas estadounidenses actuales hacia Japón, China y Corea. Antes de fundar ESI, fue consejero del Secretario de Comercio en la Administración de Reagan, donde lideró muchas negociaciones con Japón, China, Latinoamérica y Europa sobre comercio e inversión. Antes de unirse al Departamento de Comercio, fue empresario en los Estados Unidos, Europa, Japón, Asia y Latinoamérica. Fue Vicepresidente del Comité Presidencial sobre Comercio e Inversión en el Pacífico y participó en el Consejo Asesor sobre Política Intel y en el Consejo Asesor del Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos. Escribe regularmente en diversas publicaciones, entre las que se encuentran: New York Times, Washington Post, Fortune y Foreign Affairs.

TITULO “Los aciertos y desaciertos del TLCAN: posibles soluciones”

PERSPECTIVA Política Económica y comercial

SINTESIS En el capítulo se presentan los antecedentes del Tratado. Luego se analizan por separados los aciertos y los desaciertos del TLCAN, prestando atención a las razones de los desaciertos. Finalmente se proponen soluciones para todo lo expuesto anteriormente.

HIPOTESIS/CONCLUSIONES es evidente que México debe diseñar una estrategia nacional de desarrollo integral -como la de China, Corea y Singapur-, si desea aspirar a niveles similares de crecimiento económico y creación de riqueza.

Por supuesto, hay muchos detalles que deben abordarse, pero las políticas y prácticas esenciales son ya muy bien conocidas. Para llegar a ser rico, un país debe exigirles a sus ciudadanos que ahorren a un ritmo elevado. Además, debe canalizar ese ahorro hacia la inversión en el sector manufacturero, infraestructura moderna, y la investigación-desarrollo tecnológica. Es importante también atraer inversión extranjera en áreas clave

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de la industria y tecnología avanzada, previniendo también que ciertos sectores se vean afectados por las importaciones subsidiadas de otros países.

Por su parte, deben llevarse a cabo estrategias de crecimiento impulsadas por las exportaciones, mismas que obliguen a las industrias nacionales a ser competitivas a nivel internacional. No se debe dejar a un lado la meta de alcanzar la excelencia en la educación, a la par de procurar el mantenimiento de un entorno estable para la inversión.

La manufactura sigue siendo la clave del desarrollo. Es aquí donde el TLCAN ha tenido y tiene un gran potencial. Pero para producir de manera competitiva tiene que aplicarse una estrategia norteamericana enfocada en lograr una base de desarrollo tecnológico y manufacturero, verdaderamente integrada. México tendría que fortalecer su sector manufacturero y orientar su estrategia comercial hacia el enfoque de las exportaciones,, y luego el segundo paso sería convencer a los Estados Unidos y a Canadá de la necesidad de una estrategia norteamericana que implique convertir al TLCAN en una Unión Económica similar a la de la UE.

DATOS

GRAFICO Comercio de México con EEUU

Balanza comercial de México- Canadá

IED total a México

PBI per cápita

Crecimiento del PBI (anual%)

Producto Interno Bruto, variación promedio anual

Evolución de la balanza comercial (1980-2011)

Indice de competitividad global para el crecimiento: posición de México

Valor agregado del sector manufacturero (% del PBI)

CUADRO: Estructura de la economía de Corea

127.4) AUTOR René Villarreal

RESEÑA DEL AUTOR Obtuvo en 1976 el Grado de Doctor por la Universidad de Yale y se hizo acreedor al Premio Nacional de Economía con su tesis “Industrialización, Competitividad y Desequilibrio Externo en México: Un Enfoque Macroindustrial y Financiero 1929_2010”, FCE, Quinta Edición Ampliada. Recientemente recibió el reconocimiento a la Excelencia en el Desarrollo Profesional 2009 de la Universidad Autónoma de Nuevo León. En la administración pública de México, se desempeñó como Subsecretario de Industria y Comercio en SECOFI (1982-1985), Subsecretario de Reconversión Industrial de la Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal SEMIP (1987-1988); Director de Finanzas Internacionales y de Planeación Hacendaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); Director General del Grupo Industrial y Comercial Productora e Importadora de Papel PIPSA, y Presidente del Consejo de Administración de sus tres plantas productoras, durante 10 años (1988-1999). Actualmente es Coordinador de Asesores del Secretario de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). Fue Presidente del Centro de Capital Intelectual y Competitividad (CECIC), Institución Asociada (*Partner Institute*) del Foro Económico Mundial de Davos para la elaboración del Reporte Global de Competitividad en el capítulo de México. Como presidente del CECIC, ha coordinado diversos programas de competitividad a nivel país, estado, sector y empresa. Es autor de más de 13 libros y más de 100 artículos sobre la economía latinoamericana y mexicana, así como de industrialización, comercio internacional, competitividad, macroeconomía y finanzas internacionales.

TITULO México en su laberinto: ¿cómo replantear el modelo económico en una era post TLCAN?

PERSPECTIVA Geopolítica, comercial

SINTESIS Análisis del TLCAN a 20 años haciendo hincapié en la competitividad de la región y el comercio intrarregional. Luego analiza el impacto del crecimiento. Por último se inserta en su propuesta sobre el TLCANII especificando la posible nueva estrategia de integración productiva y viéndolo en la perspectiva del nuevo acuerdo de Alianza de Asociación Transpacífico.

HIPOTESIS *A 20 años del TLCAN el comercio intrarregional disminuyó su dinámica de crecimiento, la región perdió ventaja competitiva regional e individual y las exportaciones*

no son motor del crecimiento económico mexicano. El autor propone evaluar el impacto del TLCAN en sus tres dimensiones: 1. Como vehículo para elevar la competitividad regional y de los tres países en la economía mundial, lo cual se reflejaría en una mejora en la ventaja competitiva revelada. 2. Como estrategia de integración regional, permitirían un comercio más dinámico y aumentaría el comercio intrarregional respecto al resto del mundo. 3. Como estrategia para impulsar el crecimiento. La apertura, vía el modelo exportador, tenía por objeto que las exportaciones se convirtieran en el nuevo motor del crecimiento.

Para salir de su laberinto, México debe ser un gran exportador de manufacturas que sean motor del crecimiento de la economía, lo cual no será posible si se continua con el proceso de desindustrialización (las manufacturas representan un menor porcentaje del PIB que antes). En este sentido, es necesario que el modelo económico se reestructure bajo un enfoque de articulación productiva de las cadenas de valor.

Por otra parte, se requiere pasar al TLCAN II avanzando de la integración comercial a la integración productiva y desplegar una nueva estrategia, privilegiando los aspectos de infraestructura, logística, *clústers* regionales, capital humano e innovación.

CONCLUSIONES La estrategia primordial no es revisar el TLCAN, sino transitar hacia un TLCAN II que le permita a la región avanzar de la integración comercial a la integración productiva, elevando y consolidando la competitividad de la región y así poder entrar al acuerdo del TPP (Acuerdo de Asociación Transpacífico) en las mejores condiciones.

El potencial de los tres países integrados como región económica va más allá de la exportación individual intra-regional, que ha mostrado pérdida de competitividad ante nuevos participantes como China; por lo que se debería avanzar no solamente en mejorar los flujos comerciales sino también fortalecer la competitividad de la fábrica regional a través de cluster como el automotriz, sector energético, de telecomunicaciones e infraestructura. Los cluster regionalmente integrados reconociendo la complementariedad de las actividades productivas.

La integración productiva a través de *clústers* implica ver a los países de la región no solo como competidores, sino principalmente como socios en el mercado mundial, donde se puede hacer uso de las capacidades de cada uno para elevar la ventaja competitiva de la industria regional. La idea fundamental es que los países de

América del Norte complementen su oferta productiva, lo que permitirá aumentar su frontera de posibilidades de producción como región, así como hacerla más productiva y competitiva.

DATOS

GRÁFICOS: VCR: participación en el mercado mundial de mercancías América del Norte (TLCAN) vs. China (1993-2012)

VCR México, Estados Unidos y Canadá, 1993-2012 Exportaciones al Mercado Mundial

Exportaciones Intraregionales TLCAN durante 1991-2013

México: Participación de las exportaciones en el mercado mundial

Ventaja competitiva revelada de México, China y Canadá en el mercado estadounidense de importación de mercancías

Modelo exportador de manufactura de ensamble: locomotora con bajo poder de arrastre interno

Participación del PIB manufacturero en el PIB total (%) y exportaciones manufactureras

México exportaciones totales y de manufactura 1993-2013

CUADRO: Crecimiento del PIB y las Exportaciones

II. la política comercial de México en la era del TLCAN

127.5) AUTOR Alicia Puyana

RESEÑA DEL AUTOR Doctora en Economía por la Universidad de Oxford, Inglaterra. Investigadora

Nacional Nivel II del CONACYT. Su más reciente aportación científica y profesional es el análisis del debate de la economía internacional contemporáneo de América Latina. Entre sus temas de estudio destacan entre muchos otros: “Los efectos dinámicos de los cambios en el modelo de inserción en la economía mundial”; “Convergencia Económica”;

“La teoría de la fragmentación y el comercio intra industria”. La Dra. □Puyana es miembro del Consejo Asesor de la Revista Quórum, editada por la Universidad de Alcalá de Henares, España. Integrante del Comité de la Biblioteca Iberoamericana, FLACSO-México e Integrante del Comité de Selección para la Integración de Nuevas Promociones.

TITULO “La política comercial de México. El legado de los veinte años del TLCAN”

PERSPECTIVA Política económica

SINTESIS Se presentan los fundamentos de las reformas estructurales y del modelo exportador vigente, a los cuales se alinean los TLC; luego se discuten los orígenes del TLCAN y demás acuerdos y se analiza la política comercial México durante los últimos 20 años a través de los siguientes componentes: La integración entre países de diferente grado de desarrollo e industrialización; Diversificar mercados u homologar el arancel externo ¿De qué se trata el asunto?; Una radiografía del intercambio comercial mexicano. Claves para la política industrial; Cambios en la estructura de la oferta; Sobre las ventajas comparativas de México en su primer mercado de destino; Sobre la pérdida de las ventajas y la inconveniencia de competir con China; La pérdida de capacidad de mantenerse en el mercado estadounidense (o la caída del índice de ventaja comparativa revelada o índice de especialización).

HIPOTESIS México ha desplegado a los largo de los años, un esfuerzo permanente por consolidar su inserción en el mercado mundial, como fuente de recursos para financiar el crecimiento y

la transformación de la economía hacia la modernidad; pero los resultados no reflejan los esfuerzos al menos en termino de crecimiento y superación del subdesarrollo. En el escenario de reivindicación del empleo y la capacidad productiva doméstica y el fortalecimiento del mercado interno, parecería que la integración económica regional y la política comercial podrían desempeñar un papel importante en la reactivación de las economías. ¿Lo jugará?. El análisis de los efectos del TLCAN y demás acuerdos de México debe entenderse desde los alcances y limitaciones de la apertura y demás estrategias del esquema de desarrollo vigente.

Eliminar cualquier posibilidad de usar la política comercial como instrumento de desarrollo, con

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

lo cual el estado pierde todo margen de actuar sobre el mercado. Los márgenes de política económica han prácticamente desaparecido, ya que en el esquema actual no es factible usar ni la tasa de interés o la de cambio, ni los impuestos, para acelerar el crecimiento o dirigir e indicar preferencias sectoriales o regionales para la ubicación de factores.

La valoración de la política comercial externa de México, la instrumentada con el TLCAN y las perspectivas inmediatas y mediatas, considere un espacio temporal mayor a las dos décadas de su vigencia.

CONCLUSIONES

DATOS

GRÁFICO: Tasas de crecimiento del PIB y evolución de las importaciones y las exportaciones como porcentaje del Producto.

México: Gráfico de Dispersión entre exportaciones como % del PIB y tasa de crecimiento del Producto

Estructura de las exportaciones totales de productos agroindustriales (%)

Estructura de las importaciones totales de productos agroindustriales (%)

Balance comercial total, tasas de crecimiento y líneas de tendencia. (dólares constantes de 2005)

CUADROS: Tratados de Libre Comercio de México, 1992-2012

Estructura y dinámica del comercio exterior mexicano según mercados de origen y destino con los acuerdos de libre comercio

Aranceles promedio simple NMF aplicado por Estados Unidos y México. Total, manufacturero y productos primarios (%)

Estructura tarifaria de México. 2012

Estructura de las exportaciones Mexicanas

Balance comercial de productos agropecuarios y agroindustriales (millones de dólares)

Exportaciones e importaciones de Estados Unidos a y desde México y China, 1990-2012. En miles de Millones de dólares.

Evolución del índice de especialización de las exportaciones mexicanas de productos electrónicos a los EUA

127.6) AUTOR Arturo Ortíz Wadgyamar

RESEÑA DEL AUTOR Es investigador titular “C” del Instituto de Investigaciones Económicas de la

UNAM. Es reconocido con el PRIDE nivel C. Realizó sus estudios de licenciatura y doctorado Facultad de Economía de la UNAM. Especialista en Comercio Exterior, Economía Internacional, Estudios Económicos sobre China. Profesor en la facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Entre los libros de su autoría destacan “Política Económica de México 1982-2000” (2000); “La Nueva Economía Mundial” (1999); “El Fracaso Neoliberal en México” (1989); “Comercio y Finanzas Internacionales de México” (1998); “Introducción a la Investigación Socioeconómica” (1972); etc.

TITULO “La política comercial de México a lo largo de las dos décadas del TLCAN: una visión crítica”

PERSPECTIVA Comercial

SINTESIS El capítulo desarrolla los siguientes temas: El estado actual del debate sobre el libre comercio (analiza los argumentos triunfalistas y la realidad mediante cifras); luego analiza el Tratado Transpacífico como prioridad en política comercial externa. Después desarrolla las nuevas relaciones económicas con EEUU y por último la pérdida de autosuficiencia alimentaria.

HIPOTESIS/CONCLUSIONES A 20 años, la polémica sobre el TLCAN sigue siendo la misma: el triunfalismo ciego o por negocio, y el pesimismo fundamentado en la evidencia empírica.

La conclusión es que no fueron ciertas las promesas que ofrecieron en el ingreso de México al TLCAN. Por el contrario se desarticuló la industria y la agricultura, generándose desempleo y emigración, aparte de economía informal, narcotráfico, delincuencia,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

contrabando, piratería y demás distorsiones provocadas por el libre comercio. La apertura exterior de México fue radical y en un contexto de proteccionismo mundial. Las restricciones fitosanitarias y las barreras a la migración demuestran que pese al TLCAN continúan los problemas con EEUU. Mientras que México ofreció libremente su mercado, EEUU agudizó su proteccionismo y nacionalismo.

Se establecen plazos de desgravación que no se respetan, pues las importaciones aumentan en forma más elevada que las exportaciones y se inunda en mercado de textiles, carnes, alimentos enlatados, bebidas y granos, aparatos eléctricos y electrónicos, metalmecánicos, de comercio y servicios diversos. La Industria automotriz, es la gran ganadora de los tratados de libre comercio, especialmente con el que se refiere a la Unión Europea, (TLCUEM), beneficiándose de las condiciones especiales que ofrece México.

La política externa de México hoy se enfoca al Tratado Transpacífico, favoreciendo salida de inversiones al exterior en forma creciente. Pero, pese a los tratados, México tiene déficit comercial con la mayoría de los países y zonas económicas, por lo que más que el auge exportador que se pregona, ha sido auge importador. En el sector agropecuario se incentivaron las importaciones y se dejó al sector a las libres fuerzas del mercado y no pudo competir con productos estadounidenses subsidiados en su país. Otro de los efectos del libre mercado fue la pérdida total de la soberanía alimentaria.

DATOS

CUADROS: Tratados y Acuerdos de Libre Comercio firmados por México hasta 2012

Balanza de pagos de México de 1994-2004

Balanza de pagos de México de 2005-2012

Exportaciones reales de México 1994-2004

Exportaciones de México 2005 -2012

Balanza de alimentos, bebidas y tabaco

GRAFICOS: Balanza de pagos de México 1994-2004

Balanza de Pagos de México 2005-2012

III. La política industrial en los tiempos del TLCAN

127.7) AUTOR Mauricio Millán

RESEÑA DEL AUTOR Ingeniero Industrial por la Universidad Iberoamericana, Diplomado en Gerencia Avanzada en el Colegio de Estudios Avanzados en Administración. Certificación de estudios en EUA (Harvard University) y Reino Unido (Cambridge University). Su trayectoria profesional cuenta con más de 20 años de experiencia en los sectores industrial y de servicios. Es Vicepresidente y miembro del Consejo de Administración de Coraza Corporación Azteca, S.A. de C.V., asimismo es Socio y Vicepresidente de Consultores Internacionales, S.C. A nivel internacional maneja alianzas con firmas españolas para el desarrollo y consultoría a las pequeñas y medianas empresas, en áreas de innovación, competitividad y gestión. Nombrado por el Presidente de la República en el Consejo Asesor de

Negocios del APEC (ABAC por sus siglas en inglés) donde es Co-Chair del grupo de PyMES, cargo que desempeña hasta la fecha. Actualmente es Vicepresidente de Gestión para el Fortalecimiento de la Consultoría de la Cámara Nacional de Empresas de Consultoría y recién nombrado Coordinador General de la mesa de negociación de Desarrollo para el TPP (Transpacific Partnership) por parte del sector privado a través de la CONCAMIN.

TITULO El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: luces y sombras para el sector industrial

PERSPECTIVA Política industrial- comercial

SINTESIS En el segundo punto del capítulo se desarrollan las dos políticas de desarrollo industrial por las que ha pasado México (sustitución de importaciones (1940-1980) y crecimiento orientado a la exportación (1885-1995). Posteriormente, analiza las condiciones nacionales e internacionales al momento de la firma del TLCAN. Luego analiza la política industrial en el contexto del TLCAN. Por último realiza un recorrido sobre el comportamiento de las principales variables económicas a lo largo de los 20 años del TLCAN. En las conclusiones, realiza sugerencias y argumentos para según el autor llevar a cabo una política industrial dinámica, flexible y a largo plazo.

HIPOTESIS Los resultados no han sido contundentes en los que respecta a un crecimiento de todos los sectores, debido a que no se acompañó la apertura con una política industrial clara y orientadora, sino que por el contrario, se dejó a su suerte a varios sectores productivos.

Si bien hubo una gran capacidad de negociación “hacia afuera”, la gran oportunidad que se nos vuelve a presentar es ahora hacerlo “hacia adentro”, y generar cadenas productivas sólidas

CONCLUSIONES En particular, a partir de la entrada en vigor del TLCAN el desempeño de la industria se toma como uno de los elementos relevantes que determinan el patrón de crecimiento y se asocia, al mismo tiempo, con la eficiencia general del sistema económico en cuanto a la competitividad —en todos sus ámbitos pero en especial al regional— y la generación de un mayor nivel de bienestar vía la ocupación y la obtención de ingresos.

Una de las respuestas más destacadas, es el bajo valor agregado de las exportaciones manufactureras mexicanas, lo que ha conducido a que no se esté generando una sinergia productiva entre dinamismo exportador y efectos multiplicadores en el resto de los sectores productivos. Éste fenómeno descansa fundamentalmente en el alto contenido importado de las exportaciones, derivado de la naturaleza de nuestro aparato exportador manufacturero, que se sustenta en el modelo de manufactura de ensamble. Desde la entrada en vigor del TLCAN se han destacado la participación de las manufacturas por la industria maquiladora en las exportaciones.

Muchas de las exportaciones mexicanas muestran un grado de integración nacional relativamente bajo. Se presenta una recomposición en la estructura del tipo de industrias que realizan estas exportaciones, siendo empresas maquiladoras las que realizan esta labor. la capacidad de las exportaciones de dinamizar la economía se refuerza si estas amplían el mercado interno. Ello depende del valor agregado nacional contenido en las exportaciones, el cual ha venido disminuyendo conforme se desarticulan cadenas productivas vía la importación de insumos intermedios.

La ausencia de política industrial en nuestro país, por el contrario, ha beneficiado la importación de insumos y bienes finales, a través de una política de desregulación y

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

desprotección arancelaria indiscriminada, y el uso del tipo de cambio como ancla antiinflacionaria y no como válvula reguladora de los desequilibrios externos.

La política industrial debe ser horizontal, flexible, dinámica y de largo plazo.

DATOS

GRAFICOS: Exportaciones de países seleccionados de Latinoamérica

Relación entre la tasa de crecimiento del PIB de Estados Unidos y la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas

Exportaciones a Estados Unidos y PIB Manufacturero

Principales obstáculos para hacer negocios en México

Producto Interno Bruto Total de México entre 1993 y 2012

Comercio Exterior de México con Estados Unidos y Canadá

Comercio Exterior de México con Estados Unidos

Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos y Canadá hacia México

Trabajadores asegurados en el IMSS

Ingreso anual per cápita (PIB)

Exportaciones manufactureras 2000-2012

Exportaciones manufactureras de alta y media tecnología

TABLAS: Valor de las exportaciones en los años 1994 y 2012

127.8) AUTOR José Salvador Meza Lora

RESEÑA DEL AUTOR Es licenciado en Sociología por la Universidad Autónoma Metropolitana, Maestro en Economía Internacional por la Universidad Autónoma de Baja California y Doctor en Relaciones Internacionales Transpacíficas por la Universidad de Colima. Desde 1988 es profesor de la Universidad Autónoma de Baja California y labora en la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales. Se ha desempeñado como investigador y docente en los niveles de licenciatura, maestría y doctorado. Ha publicado un gran número de artículos y ensayos en revistas nacionales y ha participado como

ponente en eventos nacionales e internacionales. Los libros de su autoría más relevantes son: “Modelo de crecimiento asiático. Expresión de un capitalismo sui géneris” (2003); El rol de las instituciones en las grandes transformaciones del sector industrial en China durante la reforma económica” (2006); “Desempeño Económico y Cambio Institucional en la República Popular de China: La pre reforma 1948-1979” (2008); “Consideraciones acerca de la Inversión Extranjera en China. Lecciones para México” (2011), y el libro de texto “Escenario Regional de Asia y Oceanía” (2012).

TITULO “Tratado de Libre Comercio Norteamericano y la industria maquiladora: 20 años de estrecha vecindad”

PERSPECTIVA Desarrollo industrial

SINTESIS El capítulo analiza en primera instancia el antes y el después de la industria maquiladora en el TLCAN. Y posteriormente en más detalle todo el desarrollo de la industria maquiladora durante el TLCAN. Luego plantea que el Tratado ha significado una mayor dependencia del mercado norteamericano.

HIPOTESIS Después de 20 años de puesta en práctica del Tratado, en el sector industrial las consecuencias más nocivas de esa política de “dejar hacer” sin intervención del estado consisten en que no se ha podido generar e implementar un proyecto industrial nacional, no se ha sabido a ciencia cierta el tipo de industrialización que se quiere privilegiar a futuro. El sector de la industria maquiladora, siendo uno de los “pilares” de la industrialización en México muestra esto de manera fehaciente. Es un sector, que por su propia naturaleza, está fuertemente vinculada a la apertura comercial y a la inversión extranjera. Es un sector, que por su propia naturaleza, ha sido afectado por la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Norteamérica y por la aplicación de las políticas neoliberales.

CONCLUSIONES El éxito de la maquila ha tenido que ver más con las devaluaciones del peso mexicano, y el consecuente abaratamiento de la mano de obra, así como, de los ciclos de demanda de la economía norteamericana.

Independientemente del buen desempeño del sector en las exportaciones del país, la industria maquiladora nunca fue considerada como una opción industrial para el país ni se consideraron políticas de apoyo, ni mucho menos, se planteó una política industrial coherente que permitiera reconvertir al sector para periodos posteriores y hacer de ésta el

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

punto de apoyo para una industrialización futura del país. Las consecuencias fueron: falta de competitividad, desarticulación productiva y una mayor integración con los Estados Unidos.

DATOS

GRÁFICOS: Plantas maquiladoras y personal ocupado

Número de establecimientos y personal ocupado en la industria maquiladora

Tasas de crecimiento del PIB para México y Estados Unidos (1990-2013)

Índice de actividad industrial en México y los Estados Unidos 1980-2009

Cuotas de importación de manufacturas de Estados Unidos

Sueldos reales en dólares de EE.UU

Exportaciones totales y exportaciones de los establecimientos de IMMEX (2007-2013)

CUADROS: Establecimientos y personal ocupado en empresas IMMEX (Industria manufacturera, maquiladora y servicios de exportación)

Contenido nacional en establecimientos IMMEX

127.9) AUTOR Sergio Ordoñez Gutierrez

RESEÑA DEL AUTOR Investigador titular "B" de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel I. Doctorado en Economía, Diplome d'études approfondies (D.E.A.) de la formación "Structures productives et systeme mondial" de las universidades Paris VII y Paris VIII, Francia, 1994. Maestría en Economía, Diplome d'études approfondies (D.E.A.) de la formación "Structures productives et systeme mondial" de las universidades Paris VII y ParisVIII, Francia, 1987. Licenciatura en Economía, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 1985. Responsable del proyecto: "Empresas del sector electrónico-informático y de telecomunicaciones y desarrollo en México: estrategias de integración en

redesproductivas globales en el marco de los encadenamientos productivos del sector” periodo 2013-2015. Profesor y Tutor del Programa de Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, en el Campo de Conocimiento sobre Economía Internacional. Profesor y Tutor del Programa de Posgrado en Administración y Contaduría de la Universidad Nacional Autónoma de México.

TITULO “La industria electrónica en México a 20 años del TLCAN: encantos y desencantos”

PERSPECTIVA Relaciones comerciales- Desarrollo productivo

SINTESIS El trabajo estudia la industria electrónica a 20 años del TLCAN con sus encantos y desencantos, para finalizar con visiones de futuro relacionadas con el desarrollo futuro de las IE u en el país frente a la crisis del neoliberalismo. Para ello, en la primera etapa se plantea el carácter estratégico de la IE en la nueva fase de desarrollo del capitalismo; en la segunda se aborda el encanto de la IE en el país; para en la tercera estudiar sus desencantos; y concluir con las visiones mundiales de futuro que se dirimen en torno a su desarrollo.

HIPOTESIS la industria electrónica no ha desempeñado en el país el importante papel potencial que se le había atribuido con el comienzo del TLCAN y que podría tener, al formar parte de un complejo industrial y de servicios más amplio, o sector electrónico-informático y de las telecomunicaciones que tiende a articular y dinamizar el crecimiento económico de los países, en el marco del surgimiento de una nueva fase de desarrollo del capitalismo o capitalismo del conocimiento. La industria en el país no sólo no desempeña ese papel fundamental, resultado de la regulación neoliberal que culmina con el TLCAN basada en la libre importación para la re-exportación, sino que es portadora de una espacialidad “glocalizadora”, que propicia la articulación directa de las regiones y localidades con la supranacionalidad de la globalización, sin la mediación del espacio nacional, y, por tanto, origina el desmantelamiento y la fragmentación del espacio nacional

CONCLUSIONES Conforme a lo estudiado previamente se desprende que en el desarrollo mundial actual de la IE se delinean tres visiones de futuro que pugnan por imponerse y prevalecer. La visión más de presente que de futuro correspondiente a la vía neoliberal de desarrollo que promueve el TLCAN, la cual consiste en una proyección de presente de carácter político-ideológico e institucional conforme a los requerimientos de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

las máximas expansión y valorización del nuevo capital financiero por sobre la expansión y valorización del capital productivo, basada en el dogma del libre juego de las fuerzas del mercado y el desmantelamiento y la fragmentación del espacio nacional, y encabezada por Estados Unidos como potencia hegemónica del orden mundial.

Otra visión a futuro, acorde con los requerimientos objetivos del subsiguiente despliegue de la nueva base tecnológico-productiva y la IE como parte de ella, que implica la necesidad de un nuevo accionar del Estado en la reproducción y el desarrollo económicos centrado en el aprendizaje y la inclusión sociales, como ejes de una estrategia nacional de desarrollo del capitalismo del conocimiento y la integración en la globalización como la dimensión espacial de aquél. Deberíamos ubicar a México en esta perspectiva, entendiendo que el Estado no podría constituir un mero coordinador de la acción de las empresas y las instituciones sino asumir un papel sumamente activo, creativo y promotor del desarrollo de la IE. Es esta visión de futuro la que podría hacer efectiva la capacidad (potencial) articuladora y dinamizadora del crecimiento de la IE, haciéndola portadora de una nueva espacialidad basada en el dinamismo regional-local pero articulado “de abajo-arriba” nacionalmente en el país.

DATOS

CUADROS: Composición Del sector electrónico, informático y telecomunicaciones

Indicadores De la industria electrónica, 1998, 2003, 2008 en México

Establecimientos productivos totales de la industria electrónica 2008

Establecimientos productivos nacionales de la industria electrónica 2008

Establecimientos productivos de las importaciones de la industria electrónica 2008

GRAFICOS: Exportaciones mundiales de mercancías y de productos electrónicos, químicos, textiles, automotrices y eléctricos

Exportaciones de la industria electrónica en México 1990-2012

MAPA: Agrupaciones especiales de la industria electrónica, 2008(Producción Bruta total)

ESQUEMA: Cadena de valor de la industria electrónica y principales empresas en México

127.10) AUTOR Sergio Benito Osorio

RESEÑA DEL AUTOR Licenciado en Economía por el Instituto Politécnico Nacional. Es maestro en

Economía y Política Internacional por el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE). Maestro en Derecho por la Universidad Autónoma Metropolitana y doctorado en Economía por la Universidad de Paris. Fue Diputado Federal y Presidente de la Comisión de Energéticos de la LVII Legislatura. Ha sido profesor del Departamento de Economía del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

TITULO “El TLCAN y la industria del petróleo: una mirada en el marco de la apertura energética”

PERSPECTIVA económica- relaciones internacionales – sector energético.

SINTESIS El objetivo del capítulo es descifrar las consecuencias de la reforma energética sobre el TLCAN (sobre el instrumento jurídico) y las consecuencias para el sector energético mexicano y especialmente para el sector petrolero.

Entonces, en primer lugar, se establecen los principales elementos de la Reforma energética;

luego, se identifican las reglas más importantes del Tratado que se aplicarán al sector energético a partir de ahora; y, finalmente, los riesgos u oportunidades que esta nueva situación abrirán para el sector petrolero y para el desarrollo futuro del país.

HIPOTESIS 20 años después del TLCAN observamos que grandes sectores de la economía y de la sociedad mexicanas adquirieron en su funcionamiento una racionalidad verdaderamente mundial

Una de las cuestiones mas debatidas sobre el tratado fue la exclusión del sector hidrocarburos y de electricidad, como una condición del gobierno mexicano debido a la trascendencia histórico-política del sector pero también debido a su dependencia fiscal del petróleo.

En contexto con la idea de libre mercado adoptada a partir del Tratado, se reformaron artículos de la Constitución en materia energética a para limitar al máximo posible la

propiedad de la Nación sobre los hidrocarburos y eliminar la exclusividad del Estado en la explotación de esos recursos y en la prestación del servicio público de energía eléctrica, abriendo esas actividades a la inversión privada.

El petróleo y la electricidad mexicanos fueron incorporados de facto a las reglas generales del TLCAN en 2013.

CONCLUSIONES La reforma de los artículos constitucionales en 2013 frecuentemente se ha calificado como privatización, sin embargo, significa algo más complejo y profundo que eso: No sólo limita la propiedad de la Nación sobre una parte significativa de sus recursos naturales, como son los hidrocarburos, sino que elimina la exclusividad del Estado en la explotación del petróleo y en la prestación del servicio público de energía eléctrica.

La apertura del sector energético va a traer también consecuencias más allá del comercio o la inversión. La seguridad energética tendrá que garantizar el acceso universal a satisfactores esenciales como son la energía eléctrica y los combustibles de uso doméstico: acceso en cuanto a disponibilidad pero también en cuanto a su precio.

DATOS

CUADROS: Reservas Certificadas y Recursos Prospectivos

127.11) AUTOR *Lourdes Álvarez Medina*

RESEÑA DEL AUTOR María de Lourdes Alvarez Medina realizó sus estudios de doctorado en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y una estancia posdoctoral dedicada al estudio de la industria automotriz en el Institut Fédératif de Recherche sur les Dynamiques Economiques en Burdeos Francia. Recibió la Cátedra Especial “Roberto Casas Alatríste” y el Premio de investigación “Maestro Jesús Silva Herzog” del Institu-

to de Investigaciones Económicas. Fue directora de la revista “Contaduría y Administración” y actualmente es investigadora y docente en la División de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración. Entre sus principales proyectos de investigación destacan: “Reestructuración productiva y tecnológica de la industria automotriz en la región del TLCAN después de la crisis económica de 2008”, “Política ambiental y su impacto en la innovación tecnológica y organizativa del reciclaje de

vehículos automotores en México” y “Competencias y estrategias de la participación de empresas en las cadenas productivas de la industria automotriz en México y en China”.

TITULO “La industria automotriz a veinte años de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: evaluación y perspectivas”

PERSPECTIVA Económica- sector automotriz

SINTESIS El objetivo del capítulo es analizar los factores presnetes en la industria automotriz y evaluar los resultados de esta industria para luego proponer alternativas de cambio que permitan aprovechar la coyuntura mundial de crecimiento y regionalización.

El capítulo se compone de los siguientes temas: 1. Trayectoria de cambio de la industria automotriz en México. 2. La cadena de valor global autopartes- automotriz. 3. Crecimiento e importancia del sector automotor en la economía mexicana 4. El subsector de autopartes 5. La inversión extranjera directa 6. La balanza comercial y el comportamiento exportador de la industria 7. El empleo y los salarios.

HIPOTESIS Los cambios en la industria automotriz en México luego de los cambiso en la IED y el TLCAN han causado controversia. Por un lado creció la inversión extranjera directa, aumentó la producción a tres millones de vehículos anuales llegando a ser el octavo productor en el mundo; se creó una plataforma de producción de clase mundial y se exporta 81.7 % de la producción; se incrementó la contribución del sector automotriz al PIB y al PIB manufacturero; el valor agregado aumentó de 12% a 20% y se creó empleo. Además, se capacitó la mano de obra y se crearon algunas capacidades tecnológicas y algunas empresas de servicios. Sin embargo, estos resultados han tenido poco arrastre sobre el crecimiento de otras industrias; no se han podido crear proveedores nacionales que se integren a las cadenas de valor global en la manufactura. Las capacidades de investigación y desarrollo creadas son pocas y la vinculación con universidades y centros de investigación es incipiente. La integración a la cadena productiva de los Estados Unidos no permitió la diversificación de mercados hasta hace poco tiempo. El salario promedio de la industria es superior al de la manufactura pero es muy desigual y muy bajo para la mayoría de trabajadores que se encuentra como obreros en las empresas de autopartes. Además, el mercado interno ha sido afectado por la importación de autos usados provenientes de Estados Unidos.

CONCLUSIONES El cambio que el TLCAN impulsa a la industria automotriz es el paso de empresas nacionales a multinacionales, pero los resultados en la industria también responden a cambios económicos, políticos, tecnológicos, sociales y ambientales que suceden en el mundo y en la industria automotriz de otros países.

La forma en que se organiza y gobierna la cadena de valor global no permite mucha interacción de las empresas con el territorio ni la entrada de empresas locales a las actividades de manufactura.

Se puede decir que se alcanzó el perfil exportador, la entrada de divisas, el crecimiento del empleo manufacturero y mayor especialización para competir en el mercado internacional. Pero la complementariedad entre México y Estados Unidos logrando convergencia de los salarios y derramas económicas y tecnológicas no se materializó como se esperaba.

Consideramos que en estos momentos el gobierno tiene una oportunidad para revisar su desempeño y tratar de incentivar la creación de capacidades de innovación, recursos humanos, infraestructura y regulación que nos permita participar en mejores condiciones y aprovechar la reestructuración que se está dando en este momento en la industria a nivel regional y mundial.

DATOS

GRAFICOS: Producción de vehículos ligeros en México 1982 a 2013 en unidades

Inversión extranjera en la industria automotriz 1994 a 2012

Ventas de producción interna y autos importados en el Mercado Mexicano (1982-2013)

CUADROS: Remuneraciones en el sector automotriz 2008

Venta de autos nuevos e importados usados en México

127.12) AUTOR *Esther B. Iglesias Lesaga*

RESEÑA DEL AUTOR Doctora en Historia (Université Toulouse le-Mirail, Francia. 13-XII-72). Investigadora Titular del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI-CONACYT). Autora de diversas obras de

historia económica sobre teorías de la región, desarrollo e industrias manufactureras en México, caso las industrias del cuero y calzado. En otras líneas de investigación también ha publicado estudios históricos sobre problemas migratorios, desterritorialización y desarrollos teórico-metodológicos acerca del encuentro de las fuentes orales con la historia económica. Ha pertenecido a Comités Editoriales de revistas nacionales y extranjeras. Ha dirigido el principal órgano de difusión del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Pertenece a la planta docente del Posgrado en Estudios Latinoamericanos (PPELA).

TITULO “La industria del calzado en México a veinte años del TLCAN”

PERSPECTIVA Geoeconómica

SINTESIS Se realiza el recorrido de la industria mexicana del calzado en los últimos 20 años. Para esto, en primer lugar se analiza el entorno económico del país en el que ha venido desarrollándose esta industria manufacturera. Se señalan los quiebres y transformaciones en el escenario mundial del calzado antes de penetrar en aquellos que le son inherentes a esa industria en México. Se despliegan los diferentes territorios del calzado en el país y las transformaciones habidas en su planta productiva junto con los diversos tipos de productos que aquí se fabrican. Las exportaciones e importaciones del calzado mexicano son analizadas para reflejar los graves problemas habidos en la balanza comercial del calzado. El análisis del antiguo clúster regional del calzado mexicano sirve como faro para evaluar las fortalezas y debilidades de esta industria y de sus empresarios. Se concluye con un balance a los veinte años del TLCAN.

HIPOTESIS La globalización y las innovaciones tecnológicas han ido cambiando espacios productores en importadores y/o exportadores de la industria del calzado debido a sus tendencias de comercialización y consumo. Nuevos territorios del calzado son ahora los principales productores:

China, Vietnam e India que abastecen al principal importador mundial que sigue siendo Estados Unidos

CONCLUSIONES La industria mexicana del calzado ha ido perdiendo competitividad y cada vez en menor medida México se ubicaría como un referente exportador a nivel mundial.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Los cambios habidos a nivel socioeconómico en México en estas últimas dos Décadas han afectado al mercado interno del calzado mexicano en donde se ha abierto también un segmento importante de consumidores que demandan diseño, precio y productos más personalizados.

El rezago, cada vez mayor, en innovación tecnológica en la industria mexicana del calzado le impedirá competir en nichos de mercado internacional.

Difícilmente la mayor cantidad de tratados comerciales podrán ayudar al productor mexicano a exportar sus productos en competencias con normas y materiales que protejan la salud y medio ambiente.

Las graves dificultades de los espacios y macrorregiones productoras del calzado mexicano para crear sólidas cadenas de valores se convertirán cada vez más en barreras para impedir que determinadas empresas mexicanas desarrollen eficiencia y fidelidad en su potencial consumidor.

El empresario mexicano del calzado ha ido perdiendo nichos en el mercado de su socio del TLCAN.

La maquilización y la falta de inversión en diseño y calidad acrecientan cada vez más las debilidades de la industria del calzado mexicano.

Las debilidades de la planta productiva del calzado mexicano se han acrecentado y los 'Acuerdos Comerciales' aceleraron las fisuras aunque al mismo tiempo sirvieron para abrir rutas a un reducido número de empresarios interesados en reforzar ciertas fortalezas de esta industria y que eventualmente podrían ser aprovechadas en posibles coyunturas internacionales de este mercado.

DATOS

GRAFICOS Producción mundial de calzado 1995-2012 (millones de pares)

Producción de calzado en México 1987-2013 (miles de pares)

Tamaño de las unidades económicas del calzado de "corte de piel y cuero"

Unidades económicas en la rama de fabricación de calzado por entidad federativa

Unidades económicas en la rama de fabricación de calzado según su tamaño

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Unidades económicas por tipo de calzado fabricado

Unidades económicas en la fabricación de calzado de plástico según tamaño

Personal ocupado en la fabricación de calzado de plástico para entidades federativas

Importaciones y exportaciones de calzado mexicano 1990-2013 (pares)

Importaciones de calzado a México por país 2006-2012

Balanza comercial de la industria manufacturera mexicana 1993-2013

Balanza comercial de calzado mexicano 1990-2013

Balanza comercial de calzado mexicano 2006-2012

Inversión extranjera directa en la fabricación de calzado (entidades seleccionadas) 1999-2013

Exportaciones de calzado mexicano a EE.UU. y Canadá 2006-2012

CUADROS: Producción en México por tipo de calzado 2007-2013 (miles de pares)

Unidades económicas según tamaño en la rama de fabricación de calzado para entidades federativas (2013)

127.13) AUTOR Ricardo Romay Wisbrun

RESEÑA DEL AUTOR A lo largo de su vida laboral ha fungido como Secretario Auxiliar del C. Presidente de la República, Lic. Miguel Alemán Valdés; Representante General de la Secretaría de Economía en el Estado de México; Asesor de la Dirección General de Promoción y Operación Regional de la Secretaría de Programación y Presupuesto y en la Industria Siderúrgica Nacional ha participado como Gerente General de Ventas de la paraestatal grupo SIDERMEX entre otros. Desde hace once años ocupa el cargo de Director Ejecutivo de la Asociación Mexicana de Laboratorios Farmacéuticos, A.C. (AMELAF), que agrupa a 52 laboratorios farmacéuticos nacionales.

TÍTULO “La industria farmacéutica nacional y el TLCAN: un esfuerzo industrial contra corriente”

PERSPECTIVA Histórica - industria farmacéutica

SINTESIS /HIPOTESIS/CONCLUSIONES El capítulo analiza la historia de la industria farmacéutica y los antecedentes hasta el 2000. Luego incorpora un análisis mas específico para el período 2000-2013. Finalmente, analiza la industria farmacéutica en el marco del TPP Tratado Transpacífico.

DATOS

127.14) AUTOR Jesús Flores Ayala

RESEÑA DEL AUTOR Licenciatura en Economía / Tecnológico de Monterrey (1967 – 1972). Estudios de post grado en Econometría (Universidad de Manchester; Inglaterra / 1974 –1975) y Economía y Estadística (Universidad de Warwick; Inglaterra / 1975 – 1976). Durante los últimos 14 años ha trabajado en el sector del acero como Director Institucional y Asuntos de Comercio Internacional en la Organización Tenaris Tamsa. De 1990 – 2000 se desempeño en la Secretaría de Comercio y

Fomento Industrial (Hoy Secretaría de Economía). De 1994 – 2000 fue el Oficial Mayor de la Secretaría. De 1992 – 1994 fue el Coordinador de las negociaciones de los TLC con América Latina: G3 (Colombia y Venezuela), Costa Rica y Bolivia; así como el inicio de las negociaciones con MERCOSUR y el resto de CentroAmérica. De 1990 – 1992 fue el Negociador en Jefe del Capítulo de Energía y del Sector Petroquímica durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Durante el período 1972 – 1990 la actividad profesional fue desarrollada en: Finanzas Públicas: en el área de egresos en la SHCP y en la de ingresos en el Estado de México.

TITULO “El Sector del Acero durante los veinte años del TLCAN: una mirada en el tiempo”

PERSPECTIVA Historica- Relaciones comerciales de la industria del acero

SINTESIS El capítulo busca relacionar los principales desafíos vividos durante el período de tiempo en el NSG, esto con el objetivo de entender la problemática actual del sector y los desafíos que existen para el futuro de la industria regional.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Para esto se realiza un análisis temporal dividido en tres períodos incorporando la presencia de China. Período de 1994-2000, sin la presencia de China; período 2001-2004, con la presencia de China como importador neto; período 2005-2014, con la presencia de China como exportador neto y potencia mundial.

HIPOTESIS Para el sector acero de México, Estados Unidos y Canadá, el Tratado de América del Norte (TLCAN) ha sido una oportunidad para crear instancias de información y discusión que han permitido acordar una agenda regional. Estas instancias son el Consejo del Acero de Norteamérica (*North America Steel Council – NASC*), y el Comité de Comercio del Acero de Norte América

(*North America Steel Trade Committee- NASTC*). El NASC es una mesa que reúne a los Directivos (CEO's) de las principales empresas de acero localizadas en los tres países. El NASTC es una instancia que reúne a representantes de las oficinas de comercio de los tres gobiernos y representantes de las tres industrias.

Sus líderes han logrado privilegiar: primero el respeto a principios de ética y transparencia en los negocios; y segundo a las prácticas de formalidad en el establecimiento de las agendas, el respeto a las ideas y el seguimiento de los temas. Tercero, el poder construir una agenda con temas de interés común. Ambos grupos han sido una oportunidad para trabajar juntos.

Ello ha permitido que el mundo del acero sea identificado y reconocido como el Nafta Steel Group (NSG). La experiencia vivida por el NSG durante estos más de 20 años ha sido muy rica por los cambios que ha enfrentado el mundo del acero.

CONCLUSIONES En los 20 años del TLCAN las importaciones siderúrgicas de México se han casi multiplicado por 4 veces.

El TLCAN ha permitido e impulsado la transformación de la industria del acero de México en lo global. En este sentido el acceso al mercado de los Estados Unidos ha sido un factor muy relevante para la atracción de inversiones.

La industria también ha logrado mantener la mesa donde participan los tres gobiernos y las tres industrias que se reúne dos veces al año con una agenda de tres capítulos: competitividad, agenda externa y agenda intra-TLCAN. La industria de los tres países ha logrado coordinar posiciones en materia de negociaciones internacionales.

Ahora los desafíos son: (1) precisar en cómo avanzar en la integración que permita fortalecer la posición de competitividad de la industria; (2) en perfeccionar las políticas que permitan el crecimiento exponencial de la cadena de valor del acero; y (3) en perfeccionar los procesos aduaneros que permitan no afectar negativamente los flujos de comercio.

DATOS

GRAFICOS: Importaciones de acero 1993 – 2000

Exportaciones de acero 1993 – 2000

Importaciones de acero, 1993 – 2004

Exportaciones de acero 1993 – 2004

Importaciones de acero, 1993 – 2014

Exportaciones de acero, 1993 – 2014

127.15) AUTOR Ernesto López Rojas

RESEÑA DEL AUTOR Licenciado en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México y estudios de Maestría en Derecho Constitucional y Amparo. Catedrático en la Maestría de “Ingeniería en el Transporte” en la Facultad de Ingeniería en la Universidad Autónoma del Estado de México. Catedrático en la Licenciatura de Derecho, impartiendo las materias de Amparo y Derecho Administrativo. Coautor de los libros: “Una propuesta ciudadana en materia de seguridad pública” y “La historia del autotransporte en México”. Director Jurídico de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga. Litigante en asuntos civiles, mercantiles y amparo administrativo. Director General de la Comisión de Transporte del Estado de México. Especialista y consultor en asuntos de transporte terrestre. Integrante de la Delegación Mexicana, ante el Gobierno de Francia, para conocer el intercambio de los diversos modos de transporte en siete ciudades de Francia. Integrante del grupo de trabajo de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para tratar asuntos de Transporte Fronterizo

México- E.E.U.U.. Actualmente ostenta el cargo de Titular del Órgano Interno de Control en la Administración Federal de Servicios Educativos en el Distrito Federal. Conferencista

en diversos foros sobre temas de Transporte de Carga, Pasaje y Turismo; Seguridad Pública, Medidas de Prevención en Accidentes, Seguridad Vial, entre otros.

TITULO “El sector del autotransporte en la era TLCAN: resultados y perspectivas”

PERSPECTIVA Jurídica

SINTESIS Se realiza un análisis de los principales acontecimientos y obstáculos que se han enfrentado, su impacto y repercusiones en los resultados y perspectivas proyectados en el TLCAN, concluyendo con una serie de recomendaciones que a criterio del autor serán factores importantes para proponer condiciones de equidad, que den respuesta a una apertura y facilitación de las fronteras entre México y Estados Unidos, permitiendo mejores condiciones para el traslado de mercancías y productos

HIPOTESIS la globalización, ha transformado el entorno de las naciones con gran rapidez, rebasando en la mayoría de los casos el aspecto normativo de cada país, lo que ha ocasionado la existencia de disposiciones legales no coincidentes entre sí y que en atención a la celebración de los Tratados que se suscriben, ha sido necesario adecuar el marco normativo de cada país y esto ha traído consigo serias dificultades para diseñar e implementar políticas públicas aceptables en cada sector

Las medidas convenidas en materia de autotransporte en el TLCAN no quedaron lo suficientemente claras ni en el Tratado ni en la legislación mexicana; además de la moratoria que ha impuesto en forma unilateral los Estados Unidos, lo cual ha sido materia de falta de cumplimiento respecto de lo pactado

A pesar de la liberalización que en el mismo Tratado se pactó en materia de Transporte Terrestre

Transfronterizo, la realidad que ha imperado en este tema, es totalmente discordante con el acuerdo.

CONCLUSIONES En el planteamiento que se propone, son fundamentales los mecanismos que reduzcan las diferencias. Para tal efecto se propone lo siguiente:

La adecuación del TLCAN será necesaria. Es indispensable encontrar las formas y mecanismos que no alteren el intercambio de mercancías que se viene dando entre México y Estados Unidos.

Estaciones de Transferencia. Su establecimiento a lo largo de la frontera México – Estados Unidos, para facilitar el transporte transfronterizo en lugares previamente determinados. Este sistema incrementaría la eficiencia y seguridad en la transferencia internacional de bienes y como consecuencia la competitividad de la región, sin dejar de considerar las revisiones de carácter aduanal y de seguridad

que son básicas en el cruce fronterizo de mercancías.

Especialización de Empresas Transfronterizas. Se deberá incentivar que las empresas que realicen servicios transfronterizos preponderantemente, desarrollen mecanismos alternativos que permitan el traslado de mercancías fuera de las zonas comerciales

Inversión. Que la participación de la inversión extranjera sólo esté enfocada al transporte transfronterizo, evitando formas de simulación y que la legislación sea clara y congruente con la reserva de la carga, como originalmente fue pactada en el TLCAN

DATOS

CUADROS: Transportistas que participan en el Programa

México: Balanza comercial de Transporte Carretero

IV. El TLCAN y América del Norte: ¿plataforma del desarrollo regional?

127.16) AUTOR Robert Pastor

RESEÑA DEL AUTOR Obtuvo su licenciatura en historia en el Lafayette College y una Maestría en Administración Pública y Política (MPA), con una especialidad en Economía Internacional en la Escuela de Gobierno John F. Kennedy, en la Universidad de Harvard, donde también obtuvo un Doctorado en el campo de la Ciencia Política. Sirvió en el Cuerpo de Paz de los EE.UU. en Malasia e Indonesia. También fue profesor en El Colegio de México y otras instituciones académicas de México, donde impartió cursos sobre Política Exterior de EE.UU.. De igual modo fue Consejero de Seguridad Nacional de EE.UU. en América Latina y el Caribe durante la administración del Presidente Jimmy Carter de 1977-1981. Asimismo el Dr. Pastor fue Director del Centro de Estudios Norteamericanos en la American University. Pero sobre todo, durante toda su exitosa

carrera profesional que culminó con su reciente fallecimiento en 2014, trabajó y luchó por la idea de una América del Norte más fuerte en beneficio de todos sus integrantes.

TITULO “El futuro de México en América del Norte: su tercer desafío” (2010)

PERSPECTIVA desarrollo- Geopolítica

SINTESIS En primer lugar se discute sobre la aparición de la idea revolucionaria de “América del Norte”, evaluando el desempeño del TLCAN, plataforma sobre la cual se ha construido una nueva región. Por último se esboza una visión a futuro y los pasos que se necesitan para llegar a éste.

HIPOTESIS El camino de México hacia América del Norte, probablemente sea largo e incierto, pero será de igual forma trascendental. Si tiene éxito, México se transformará no sólo a si misma y a la región, sino que también transformará al mundo.

CONCLUSIONES El tercer reto para México es compartido también por sus vecinos: se debe redefinir la cara de América del Norte para el siglo XXI. Se debe encontrar un camino para reducir la brecha de desarrollo entre los países de ingresos medios, como México, y los países industrializados. Se deben diseñar instituciones transnacionales que mejoren – en lugar de disminuir –, la soberanía de sus vecinos, abordando los temas comunes de forma más eficaz. La visión necesita de un plan de acción y de voluntad política

DATOS

128) AUTOR Clemente Ruiz

FECHA 2014

TITULO Reestructuración productiva e integración. TLCAN 20 años después

LINK Ruiz C. (2014) “Reestructuración productiva e integración. TLCAN 20 años después”. En

Revista Problemas del Desarrollo, 180 (46), enero-marzo 2015. Disponible en <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/47186>

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad Nacional Autónoma de México

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

PAIS México

PERSPECTIVA Comercial, económica, Productiva

PERTENENCIA Académica

SINTESIS Contenido del artículo:

El proceso de crecimiento económico en un entorno de integración

La propuesta inicial: incrementar el nivel de comercio en la región

Una transformación productiva fundamentada en la inversión extranjera

Integración productiva de la región de Amca del Norte: surgimiento de las cadenas de valor

La hipótesis de crecimiento del empleo con mejores remuneraciones

Reflexiones hacia el futuro: la necesidad de una agenda hacia el siglo XXI}

HIPOTESIS 20 años después del TLCAN, los resultados han sido diferenciados, sin que se haya observado una convergencia en los niveles de bienestar. **La parte mas positiva de la relación de México con el TLCAN ha sido, el desarrollo de cadenas globales de valor, las cuales se han desarrollado a partir de un crecimiento espectacular en el comercio trilateral.**

Con el TLCAN aconteció una larga transición hacia la integración productiva de la tres economías, pero con importantes asimetrías.

CONCLUSIÓN

DATOS QUE APORTA

CUADROS:

México, Canadá y Estados Unidos: periodos de crecimiento económico, 1960-2013 (tasa de crecimiento promedio anual del pib)

México: comercio con los socios del tlcán (miles de millones de dólares)

Comercio de Estados Unidos con los socios del tlcán, por tipo de productos, 2013 (miles de millones de dólares)

tlcán: Inversión extranjera directa según destino, 1993-2012 (millones de dólares)

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Estados Unidos: el comercio de vehículos y autopartes, 1993-2013 (miles de millones de dólares)

Multiplicadores de empleo por subsector de actividad económica, 2008

GRÁFICO

Análisis de Convergencia Sigma entre Estados Unidos, Canadá y México, 1960-2013

Grado de apertura comercial, 1960-2013

Participación Regional en las Cadenas Globales de Valor

México: variación en la participación porcentual en la incorporación de va en el total de las exportaciones, 1995-2009 (por país de origen y fuente de la industria)

Canadá: variación en la participación porcentual en la incorporación de va en el total de las exportaciones, 1995-2009 (por país de origen y fuente de la industria)

Estados Unidos: variación en la participación porcentual en la incorporación de va en el total de las exportaciones, 1995-2009 (por país de origen y fuente de la industria)

Remuneración por hora de los trabajadores manufactureros como porcentaje de la remuneración en Estados Unidos, 1995-2012

Una región con baja acumulación de capital, 1960-2013

128) AUTOR Robert A. Blecker

FECHA 2005

TÍTULO The North American Economies After NAFTA. A Critical Appraisal

LINK Blecker R. (2005) "The North American Economies After NAFTA. A Critical Appraisal" en *Int'l. Journal of Political Economy*, vol. 33, no. 3, Fall 2003, pp. 5–27. Disponible en nw08.american.edu/~blecker/research/01Blecker.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR American University

PAIS EEUU

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

SINTESIS Analiza en que medida las economías de América del Norte han sido afectadas por las disposiciones específicas del TLCAN comparándolas con otras causas. Pretende identificar lo que ha sucedido desde que el TLCAN entró en vigor sin atribuirle toda la causalidad al TLCAN. Pretende evaluar como le ha ido en el transcurso de los 10 años a los miembros en este intento de integración económica.

HIPOTESIS El TLCAN fue solo uno de los factores que afectaron la 1er década del Tratado y no necesariamente el mas importante. Factores macroeconómicoa y fluctuaciones del tipo de cambio han sido cuantitativamente mas importantes que las reducciones en las barreras comerciales relacionadas con el TLCAN en el impulso de los cambios en

los flujos de comercio y su impacto sobre el empleo. El TLCAN aceleró y profundizó la integración de las economías participantes y ató un futuro económico mas estrecho. Asi, las dispociones del TLCAN como la liberalización del comercio y la inversión, interactúan con otros factores por lo que es difícil separar los efectos del TLCAN de estos otros factores.

CONCLUSIÓN Si el objetivo del TLCAN era promover el comercio dentro de América del Norte y los flujos de inversión y para mejorar la rentabilidad de gran multinacional corporaciones, la evidencia sugiere que ha sido un éxito. Sin embargo, promotores del TLCAN predijeron que habría un tremendo estímulo para el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana. La liberalización de los flujos comerciales y de inversión no ha traido el prometido desarrollo ni la convergencia con los vecino mas ricos. Ironicamente, donde mas se han sentido los costos del ajunte es en México.

Reconocer Reconociendo la limitada capacidad de la política comercial y la inversión extranjera para estimular el crecimiento interno y resolver los problemas de desarrollo es un primer paso hacia la construcción de un paradigma de políticas más adecuada para America del Norte. En los próximos años , el continente necesita moverse en dos direcciones : una mayor cooperación en las áreas de política más allá del comercio y la mayor atención en las políticas de desarrollo nacionales dentro de México

DATOS QUE APORTA

CUADROS

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Comercio bilateral de producto de EEUU con Canadá y México (1990-2003)

Déficit proporcionales del Tratado en comparación con otros países y regiones

Productividad (producción por hora) e indemnización por hora real para Todos

Las personas empleadas en la fabricación , 1990-2003

GRÁFICOS

Las entradas netas anuales e inversión extranjera directa en México ,
1990-2003

Tipo real de cambio para EEUU, Canadá y México desde enero 1990 hasta marzo 2004

Tasas de crecimiento anual del PIB real , Estados Unidos , Canadá y
México , 1970-2003

129) AUTOR e Institución: Julio Nogués (Subsecretario de Comercio exterior), Pablo Sanguinetti (U. Torcuato Di Tella); Federico Sturzenegger (Secretario de Política económica)

FECHA 2001

TITULO “Argentina y la agenda de negociaciones comerciales internacionales: el MERCOSUR, el NAFTA y la Unión Europea”

LINK Nogués, J., Sanguinetti, P. y Sturzenegger, F. (2001) “Argentina y la agenda de negociaciones comerciales internacionales: el MERCOSUR, el NAFTA y la Unión Europea” ABA. Buenos Aires, Junio 2001. Disponible en www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00794.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones comerciales

PERTENENCIA institucional- académica

SINTESIS El trabajo busca discutir una estrategia de negociación comercial internacional que abra los mercados a los productos argentinos. Busca evaluar los acuerdos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

multilaterales, bilaterales o regionales en los que se encuentra involucrado el país, en términos de efectividad para lograr un aumento de la participación argentina en los mercados internacionales.

El trabajo se divide en secciones: sección II se analiza el comportamiento de los flujos de comercio e inversión externa directa en el MERCOSUR. En la sección III: El acceso de argentina a los mercados del NAFTA y la UE. En la sección IV se proponen criterios para el diseño de una agenda de negociaciones de Argentina con los países de la UE y el NAFTA.

HIPOTESIS para alcanzar nuevos y más dinámicos aumentos en las exportaciones, los países del MERCOSUR deben dirigir sus esfuerzos hacia los mercados internacionales, especialmente hacia aquellos correspondientes a países desarrollados.

La pérdida de acceso de estos productos argentinos a los mercados puede deberse a las numerosas barreras que presentan los productos argentinos. (medidas arancelarias, no arancelarias, subsidios a la producción y subsidios a las exportaciones).

Argentina debe encarar un proceso de negociación comercial tendiente a la eliminación de dichas barreras ya que ello tiene efectos significativos sobre sus exportaciones y la economía en general. ¿cuál es la tecnología institucional más apta más avanzar en la eliminación de estos obstáculos?; ¿puede ello lograrse a través de las negociaciones multilaterales enmarcadas en la OMC, o es mejor a través del regionalismo? En caso de que éste último sea el camino, ¿qué tipo de regionalismo?; ¿acuerdos bilaterales entre Argentina y el NAFTA y la UE o a través de acuerdos bi-regionales entre la UE y el NAFTA con el MERCOSUR?; ¿en qué medida las actuales negociaciones del ALCA y con la UE, el Acuerdo de Cooperación MERCOSUR-UE, solucionan parte de los problemas identificados en el acceso de los productos argentinos en esos mercados?

Pero si el multilateralismo no pudo solucionar estos problemas de acceso a mercado, y, tampoco lo podría hacer en un futuro inmediato, la pregunta que surge es si algunas de las medidas y restricciones que afectan a las exportaciones argentinas en EE.UU. y la UE podrían ser eliminadas en un esquema de negociación regional o bilateral.

Se pueden obtener concesiones de EE.UU. y Canadá en ciertas áreas en un contexto de negociación regional? ¿Es el ALCA el ámbito adecuado?.

CONCLUSIÓN - El MERCOSUR ha cumplido un rol muy importante como impulsor del comercio y la inversión. En los últimos años el comercio regional no ha ganado una mayor participación en el comercio total, ni tampoco en términos del PIB de las economías.

La evidencia sobre los flujos de comercio de Argentina con la UE y el NAFTA muestra un fuerte dinamismo por el lado de las importaciones, pero en cambio un muy pobre comportamiento de las exportaciones hacia dichos mercados.

La mayoría de las restricciones en el comercio afectan a los productos agropecuarios y sus manufacturas, por lo cual su efecto ha sido mucho más perjudicial para Argentina (y también para los otros países del MERCOSUR) que para las economías con un perfil exportador orientado a manufacturas no agropecuarias.

Con EEUU la presencia de derechos antidumping y compensatorios ha afectado seriamente las ventas externas de bienes tales como chapas de acero y tubos (también productos agropecuarios como miel)

DATOS QUE APORTA

Cuadro II.1. ARANCEL EXTERNO COMÚN

Cuadro II.2. LA HISTORIA DEL MERCOSUR

Cuadro II.3. ARANCEL EXTERNO PROMEDIO -EN %- (MERCOSUR)

Cuadro II.4. INTERCAMBIO COMERCIAL DEL MERCOSUR (EN MILLONES DE US\$)

Cuadro II.5. COMERCIO INTRARREGIONAL SOBRE EL TOTAL DEL COMERCIO DE LOS SOCIOS (MERCOSUR)

Cuadro II.6 PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES HACIA LOS SOCIOS EN EL TOTAL (Merc)

Cuadro II.7 PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DESDE LOS SOCIOS EN EL TOTAL (Merc)

Cuadro II.8 EXPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL PIB (MERCOSUR)

Cuadro II.9 EXPORTACIONES HACIA LOS PAÍSES SOCIOS COMO PORCENTAJE DEL PIB (Merc)

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Cuadro II.10 PARTICIPACIÓN DEL MERCOSUR DENTRO DE LOS INGRESOS NETOS POR IED

Gráfico II.7. IED en el MERCOSUR, 1988-2000*

Cuadro II.11. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MERCOSUR, 1998-2000E.

-por destino sectorial, en %-

Gráfico III.1. COMERCIO ARGENTINA - EE.UU. , 1985-2000

Cuadro III.1 CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS, 1990-2000

Cuadro III.2. EXPORTACIONES ARGENTINAS COMO PORCENTAJE DEL PIB

Gráfico III.3 PARTICIPACIÓN DEL NAFTA Y LA UE EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE

ARGENTINA

Cuadro III.4. PRIMEROS 20 ÍTEMS DE EXPORTACIÓN DE ARGENTINA A EE.UU., 99-00 -en US\$-

Cuadro III.5. ESTRUCTURA ARANCELARIA EN LOS EE.UU., 1996-2001 -en porcentaje-

130) AUTOR Leandro Venancio

FECHA 2006

TÍTULO “Las Posturas de Argentina y Brasil frente a la propuesta norteamericana de integración hemisférica

LINK Venancio (2006) “Las Posturas de Argentina y Brasil frente a la propuesta norteamericana de integración hemisférica” en *Centro Argentino de Estudios Internacionales*. Disponible en <http://www.caei.com.ar/working-paper/las-posturas-de-argentina-y-brasil-frente-la-propuesta-norteamericana-de-integraci%C3%B3n>

INSTITUCION DEL AUTOR Università degli Studi di Bologna

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones internacionales

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS realiza un recorrido histórico del proceso de construcción del ALCA y analiza las posiciones de Argentina y Brasil, sus interacciones recíprocas y la postura que han tomado frente a la propuesta norteamericana de integración hemisférica.

HIPOTESIS El análisis del proceso del ALCA y las posturas, sirven para determinar los alcances y el posible futuro del ALCA, tratando de definir posibles riesgos y oportunidades tanto para Argentina como para Brasil, distinguiendo la posición que toma cada uno de estos países y el bloque

regional que ellos componen.

CONCLUSIÓN la fuerte asimetría entre los participantes es una de las características más evidentes en el proceso del ALCA y uno de los mayores desafíos en la construcción política, social y económica.

La integración hemisférica –de un área de libre comercio en el hemisferio que involucraría un tratamiento preferencial discriminatorio contra el resto del mundo– tiene implicancias altamente diferentes para las distintas regiones de América Latina.

En particular, el MERCOSUR, difícilmente pueda ser encuadrado en un tratado regional del Hemisferio Occidental sin provocar un fuerte desvío de comercio.”

A partir de estas asimetrías y diferencias, es que se cree que desde una consolidación del MERCOSUR, se pueda construir una base firme que contribuya a dar una creciente autonomía a la integración, y a partir de un mejor entendimiento de las economías regionales, después, se puede buscar un mayor entendimiento con las economías del mundo.

La realidad es que en las negociaciones por el ALCA, tanto Brasil como Argentina mantuvieron una posición coordinada e idéntica. Los intereses de ambos países son similares: que haya cambios en el área agrícola, que haya una apertura de los grandes mercados para sectores de la industria donde nuestros países son más competitivos (por ej. la siderurgia, textiles y cueros). Todavía se encuentran barreras difíciles de superar.

Hoy, las negociaciones del ALCA se encuentran en una etapa de stand-by dado que desde el 2003 no se han llevado adelante ninguna reunión ministerial. Mientras tanto EEUU continúa firmando acuerdos bilaterales siguiendo el modelo del “centro y los radios”

(hub and spoke model), el MERCOSUR intenta con mucho menos éxito establecer un área de libre comercio en América del Sur, mientras que México y Chile consolidaron su papel como centros de conexiones en el sistema de “centros y radios” que se está construyendo.

DATOS QUE APORTA

<http://www.caserosada.gob.ar/slider-principal/28816-argentina-volvera-a-exportar-carne-bovina-a-estados-unidos>

131) AUTOR Sanguinetti, Pablo (Universidad Torcuato Di Tella); Bianchi, Eduardo (Comisión nacional de Comercio Exterior)

FECHA 2002

TITULO “Improving the access of MERCOSUR’s agriculture exports to US: lessons from NAFTA

LINK Sanguinetti y Bianchi (2002) “Improving the access of MERCOSUR’s agriculture exports to US: lessons from NAFTA”. INTAL. July, 10, 2002. Disponible en <http://publications.iadb.org/handle/11319/2655?locale-attribute=en>

INSTITUCION DEL AUTOR

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones comerciales

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS Se investiga en detalle la estructura de las exportaciones de productos agrícolas de los países del MERCOSUR a EEUU, para mostrar como la región del MERCOSUR ha perdido significativamente participación en el mercado de importación de EEUU en los últimos 13 años, principalmente como consecuencia del aumento de las importaciones de los socios del TLCAN, Canadá y México.

Primero se identifican aquellos productos agrícolas para los cuales los países del MERCOSUR han desarrollado fuertes ventajas comparativas. Se da cuenta de las restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan a los productos agrícolas en los EEUU.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Luego se evalúan las consecuencias de las barreras a las explotaciones, **para evaluar la posibilidad de que puedan ser eliminadas a través de alguna negociación bilateral.**

Luego se analiza detalladamente las disposiciones agrícolas del TLCAN y la legislación de EEUU para realizar una inferencia acerca de la voluntad política de EEUU para perseguir una mayor liberalización en la agricultura, **en el caso de que sea posible un acuerdo entre EEUU y MERCOSUR en materia de agricultura.**

HIPOTESIS ¿Porqué productos del MERCOSUR (especialmente agrícolas) no han sido capaces de aumentar el acceso a los mercados de países desarrollados?. Una de las razones es que éstos países han desarrollado una ventaja comparativa en los productos agrícolas (primarios y manufacturados) **y estos han sido los que enfrentan la protección mas fuerte en las economías centrales.**

CONCLUSIÓN La región del MERCOSUR a perdido significativamente participación (en la agricultura) en el mercado de importación de EEUU; pero es difícil determinar en que medida se produjo como consecuencia de la desviación del comercio. Algunas de la exportaciones han sido desviadas hacia los socios de EEUU en el TLCAN. Dentro de los principales productos del MERCOSUR, a los que se enfrentan las barreras más fuertes son la Carne de Bovino frescas y congeladas, pollo y pavo cortes, leche Poder, quesos y mantequilla, Citrus (incluyendo naranja) jugo, azúcar, maní y tabaco. Por otro lado, granos como el maíz, girasol y soja, así como el petróleo y otros productos hechos de soja, se enfrentan a muy bajo protección de las fronteras en los Estados Unidos. En estos productos las dificultades se encuentran en que EEUU también es productos de éstos productos.

Hay razones no económicas que impulsaron el acuerdo de EEUU con Canadá y México, y estas razones no comerciales no son importantes en el caso del MERCOSUR. De aquí la dificultad de obtener un acuerdo comercial.

El problema en relación con las barreras fronterizas, principalmente se debe al principio de reciprocidad, es decir, que **EEUU debe asegurarse oportunidades similares en los otros mercados.**

Otro problemas reside en las normas fosanitarias, donde los organismo de control no son compatibles, por eso un acuerdo podría promover una cooperación institucional en estos temas.

DATOS QUE APORTA

132) AUTOR Mario Rapoport

FECHA 2006

TITULO Integración - La Argentina entre el MERCOSUR y el ALCA. La cuestión comercial y el proteccionismo norteamericano

LINK Rapoport (2006) "Integración - La Argentina entre el MERCOSUR y el ALCA. La cuestión comercial y el proteccionismo norteamericano". Instituto argentino para el desarrollo económico. *Realidad Económica*. Disponible en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=423>

INSTITUCION DEL AUTOR Instituto argentino para el desarrollo económico

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones comerciales/regionales

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS Examinar las posibilidades de desarrollo de la Argentina a partir de los procesos de

integración regional. Se realiza un recorrido histórico para comparar la experiencia en integración que propone el MERCOSUR y las posibles ventajas o desventajas que propone el ALCA (entendiendo que es solo una conjetura porque no ha pasado al terreno de los hechos), tratando de aclarar si ambos proyectos son o no compatibles y cuál resulta más conveniente para la Argentina. También se analizan las posibles consecuencias de la Ley agrícola de EEUU sobre la economía argentina

HIPOTESIS /CONCLUSIÓN Estados Unidos y otros países desarrollados con proyectos como los del ALCA quieren obligar a los estados periféricos a mantener sus economías abiertas y sin políticas económicas propias y a desarmarlos unilateralmente. la enorme disparidad de las dimensiones económicas, tecnológicas, comerciales y financieras de Estados Unidos, por un lado, y los países latinoamericanos, por el otro, y la aún mayor disparidad en las dimensiones políticas, estratégicas y militares, complica considerablemente el poder de negociación de los países menores. Con el ALCA se

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

plantea que los países latinoamericanos abran plenamente sus economías a la potencia industrial más importante del mundo.

Estados Unidos pasaría así a competir libremente en el mercado regional del sur. De ese modo, el MERCOSUR desaparecería, excepto para la tarifa externa común, que seguiría funcionando para los países fuera del ALCA, perjudicando a socios comerciales importantes como a países europeos u otros.

La implementación de un área de comercio hemisférico crearía así un único territorio económico desde el punto de vista comercial y financiero que, en ausencia de fuertes sistemas de compensación y reorganización económica, conduciría a un proceso de especialización productiva en el cual los estados más avanzados concentrarían la producción industrial de punta y los menos avanzados, los productos primarios.

Este acuerdo va a afectar así lo que queda del sector industrial de los países del MERCOSUR que, desde el punto de vista de las exportaciones, sigue siendo fundamental para obtener divisas que mejoren la posición de la balanza de pagos de esos países frente al deterioro de los precios de los productos agropecuarios. Es evidente, por otra parte, que en relación con las inversiones de capital, el ALCA favorecería a las empresas estadounidenses ya instaladas frente a las empresas nacionales y de otros países. Si consideramos un escenario distinto, con la continuación y profundización del MERCOSUR, la no participación en el ALCA no implicaría una ruptura de comercio con los países del NAFTA, del mismo modo que la participación de México en el NAFTA no implicó una caída sustancial de sus relaciones con el resto de los países latinoamericanos.

Lo más ventajoso para la Argentina es mantener y reforzar el MERCOSUR y negociar a través de él con los otros bloques regionales:

DATOS QUE APORTA

133) AUTOR Cuauhtémoc Calderón Villarreal y Leticia Hernández Bielma

FECHA 2011

TITULO “ El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa”

LINK Calderon Villarreal y Hernández Bielma (2011) "El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa" en Estud. soc vol.19 no.37 México ene./jun. 2011 disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572011000100004

INSTITUCION DEL AUTOR El Colegio de La Frontera

PAIS México

PERSPECTIVA Comercial

PERTENENCIA Institucional- Académica

SINTESIS Se analiza la interacción de los flujos de comercio intra-regional y la inversión extranjera directa en la región en el período 1994-2008. En el primer apartado se establecen los lineamientos teóricos, luego se analizan los flujos de comercio intra-regional y el comportamiento de los flujos de IED al interior del TLCAN.

HIPOTESIS El TLCAN es una forma de integración dual que desde su aplicación ha mantenido la brecha en el desarrollo económico entre los países que lo firmaron. Reproduce, de esta manera, el subdesarrollo y la heterogeneidad estructural de los tres países El TLCAN por su naturaleza "dual" favoreció en su interior la especialización de los flujos de comercio y de Inversión Extranjera Directa (IED) entre los tres países; fortaleció entre México y los Estados Unidos la IED vertical, complementaria del comercio exterior que busca bajos salarios Y favoreció los flujos de IED de alta tecnología entre los Estados Unidos y Canadá con altos salarios.

CONCLUSIÓN El comercio intra-TLCAN tendió siempre a estar por encima del promedio mundial, es decir, que lo intercambios comerciales fueron más intensos al interior del TLCAN que el que mantuvo cada uno de los socios con el resto del mundo. Después de la firma del TLCAN, México mantuvo un superávit comercial con los EE.UU. El superávit se dio a causa del impacto de las empresas multinacionales y la IED complementaria sobre el comercio entre México y EE.UU, donde gran parte del incremento de las exportaciones de México se debió a la actividad maquiladora y no por el incremento de las exportaciones de la industria manufacturera nacional.

Cabe notar que al interior del TLCAN, las exportaciones de Canadá hacia los EE.UU fueron más intensas que las que mantuvo con México, lo mismo sucedió con los flujos de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

IED. Lo que implica un alto grado de especialización de los flujos económicos en términos de relaciones norte-norte (EE.UU-Canadá) y en términos norte-sur (EE.UU-México).

A través del análisis de la interacción de los flujos de comercio intra-regional y la inversión extranjera directa en el área del tratado, podemos establecer que la integración económica de Norteamérica en el marco del TLCAN asume una forma de integración dual. Este tipo de integración reproduce en su interior, la brecha en el nivel de desarrollo entre sus integrantes con dos tipos de flujos de comercio y de IED, lo que muestra los límites de un proceso de integración entre un país subdesarrollado y un desarrollado.

Los intercambios comerciales bilaterales entre los socios se han tendido a concentrar y por el contrario la IED ha tendido a ser menos intensa. Los efectos directos dominantes han sido el del reforzamiento de las plataformas de reexportación (EE.UU) y la conquista de nuevos mercados (Japón), así como, la importación de bienes intermediarios y exportación de bienes semi-acabados. La IED vertical complementa al comercio y localiza sus actividades buscando bajos salarios como es en el caso de México, país en el que predominó el efecto de sustitución de las importaciones y el efecto de sustitución financiera, sobre todo en el norte de México, con la industria maquiladora de exportación.

DATOS QUE APORTA

GRAFICOS: Índice de comercio Intra-TLCAN

Índice de intensidad del comercio

Intensidad de las exportaciones de los Estados Unidos hacia sus socios del TLCAN

Intensidad de las importaciones de los Estados Unidos de sus socios del TLCAN

Intensidad de las exportaciones de Canadá hacia sus socios del TLCAN

Intensidad de las importaciones de Canadá de sus socios del TLCAN

Intensidad de las exportaciones de México hacia sus socios del TLCAN

Intensidad de las importaciones de México de sus socios del TLCAN

Intensidad de los flujos netos de IED en el TLCAN en relación con los flujos mundiales

Distribución de los flujos netos de IED mundial entre los socios del TLCAN

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Índice del flujo de IED de Estados Unidos hacia sus socios del TLCAN

Proporción de los flujos totales de la IED de los Estados Unidos orientados hacia sus socios del TLCAN

Tasa de crecimiento de los flujos de la IED de EE. UU hacia México.

Tasa de crecimiento del flujo de la IED de EE. UU hacia Canadá

CUADROS: . Principales socios comerciales de los países integrantes del TLCAN (porcentajes)

Principales regiones de comercio de los países del TLCAN (porcentajes)

Balanza comercial de países del TLCAN (millones de dólares)

Principales fuentes de IED en Estados Unidos 2000-2007 (% del total mundial ingresado)

Principales fuentes de IED en México 2000-2008 (% del total mundial ingresado)

Principales fuentes de IED en Canadá 2000-2008 (% del total mundial ingresado)

Inversión extranjera directa como proporción del PNB (porcentajes)

Flujos de inversión directa de EE.UU y Canadá a México (% del total de la IED emitida)

. Flujos de inversión directa entre EE.UU y Canadá (% del total de ID emitida)

Flujos de ID de EE.UU al mundo 1994-2007 (porcentajes)

134) AUTOR Clemente Ruiz

FECHA 2015

TITULO "Reestructuración productiva e integración. tlcán 20 años después"

LINK Ruiz (2015) "Reestructuración productiva e integración. tlcán 20 años después". *Revista Problemas del Desarrollo*, 180 (46), enero-marzo 2015. Disponible en http://www.probdes.iiec.unam.mx/numeroenpdf/180_v46/02art_Clemente.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR UNAM

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Académica

SINTESIS Contenidos del artículo:

El Proceso de crecimiento económico en un entorno de integración

La propuesta inicial: incrementar el nivel de comercio en la región

Una transformación productiva fundamentada en la inversión extranjera

Integración productiva de la región de América del Norte: surgimiento de las cadenas de valor

La hipótesis de crecimiento del empleo con mejores remuneraciones

Reflexiones hacia el futuro: la necesidad de una agenda para el siglo xxi

HIPOTESIS La parte más positiva de la relación de México con los miembros del tican ha sido, el desarrollo de cadenas globales de valor, las cuales se han desarrollado a partir de un crecimiento espectacular en el comercio trilateral.

CONCLUSIÓN Reflexiones para el futuro:

Elevar la inversión en forma conjunta permitiría fijar áreas estratégicas, en las cuales se realizarían proyectos de inversión para incrementar la infraestructura necesaria que iguale las condiciones prevalecientes en los tres países del tican, y lograr con ello elevar la competitividad ante el reto que plantea el nuevo Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica.

Crear condiciones para desarrollar a América del Norte como una sociedad de innovación creativa, para lo que se requiere elevar de forma homogénea la calidad del capital humano.

Establecer un esquema de colaboración en materia de energía, pensando en que la región se convertirá en una zona de energía renovable para el año 2050, sin contar con problemas de abastecimiento de combustibles, buscando lograr la autosuficiencia energética

DATOS QUE APORTA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

CUADROS: México, Canadá y Estados Unidos: periodos de crecimiento económico, 1960-2013 (tasa de crecimiento promedio anual del pib)

México: comercio con los socios del tlcán (miles de millones de dólares)

Comercio de Estados Unidos con los socios del tlcán, por tipo de productos, 2013 (miles de millones de dólares)

Tlcán: Inversión extranjera directa según destino, 1993-2012 (millones de dólares)

Estados Unidos: el comercio de vehículos y autopartes, 1993-2013 (miles de millones de dólares)

Multiplicadores de empleo por subsector de actividad económica, 2008

GRAFICOS: Análisis de Convergencia Sigma entre Estados Unidos, Canadá y México, 1960-2013

Grado de apertura comercial, 1960-2013

Participación Regional en las Cadenas Globales de Valor

. México: variación en la participación porcentual en la incorporación de va en el total de las exportaciones, 1995-2009 (por país de origen y fuente de la industria)

Canadá: variación en la participación porcentual en la incorporación de va en el total de las exportaciones, 1995-2009 (por país de origen y fuente de la industria)

Estados Unidos: variación en la participación porcentual en la incorporación de va en el total de las exportaciones, 1995-2009 (por país de origen y fuente de la industria)

Remuneración por hora de los trabajadores manufactureros como porcentaje de la remuneración en Estados Unidos, 1995-2012

Una región con baja acumulación de capital, 1960-2013

135) AUTOR e Institución Juan Carlos Moreno Brid (CEPAL); Jesús Santamaría (UNAM); Juan carlos Rivas Valdivia (CEPAL)

FECHA 2006

TITULO “Manufactura y tlcán: un camino de luces y sombras”

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

LINK Moreno Brid, Santamaría y Rivas Valdivia (2006) "Manufactura y tlcán: un camino de luces y sombras". *ECONOMÍA unam* Vol 3, No 008 (2006). Disponible en <http://revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2867>

INSTITUCION DEL AUTOR

PAIS México

PERSPECTIVA Economica

PERTENENCIA Institucional y académica

SINTESIS El Artículo examina la política industrial y la actuación económica de México, con énfasis sobre el cambio estructural en el sector manufacturero asociado al TLCAN. Contenidos:

Política industrial y actividad económica 1940-1984

Hacia el TLCAN: liberalización comercial unilateral y desregulación de la inversión extranjera (1985-1994)

Liberalización comercial y desregulación de la IED

Evolución de la política industrial hasta el TLCAN

Cambio en la política industrial después del TLCAN: ¿retórica o realidad?

TLCAN: ¿crecimiento económico impulsado por las exportaciones?

El TLCAN y el sector manufacturero

HIPOTESIS el TLCAN fue visto por el gobierno del país y por algunos expertos como un instrumento para alcanzar dos metas. La primera, insertar a la economía mexicana en una trayectoria no inflacionaria, con crecimiento fundamentado en las exportaciones de productos no-petroleros, principalmente hacia Estados Unidos. El supuesto subyacente era que el TLCAN, aunado a las drásticas reformas macroeconómicas y a la rápida y unilateral liberalización comercial induciría un aumento en la inversión nacional y extranjera para explotar el potencial de México como plataforma de exportación a Estados Unidos. En esta visión, la rápida expansión del sector manufacturero mexicano, que supuestamente ocurriría impulsada por las exportaciones de productos intensivos en mano de obra, conduciría al resto de la economía a una trayectoria de alto y sostenido

crecimiento. La segunda meta y el objetivo de política decisivo era –desde dicho punto de vista– garantizar la continuidad de las reformas macroeconómicas de México.

El TLCAN y las reformas macroeconómicas en las cuales éste se inserta, no han sido ni la panacea argumentada por sus partidarios ni el desastre previsto por algunos de sus opositores.¹ En cualquier caso, las grandes expectativas a que dio lugar han sido, hasta ahora, satisfechas sólo parcialmente

CONCLUSIÓN Es cierto que el TLCAN, como parte del paquete de reformas económicas puestas en marcha en México, ha ayudado a producir un auge exportador en las manufacturas y una afluencia de IED. Más aún, el déficit fiscal ha sido sustancialmente reducido, y la inflación se ha mantenido en niveles de un dígito por muchos años. Sin embargo, la economía mexicana no ha crecido con la rapidez requerida como para resolver las demandas de empleo de una mano de obra en rápido crecimiento. Además, la restricción externa en el crecimiento a largo plazo de la economía mexicana parece haberse ampliado. El impacto directo de las exportaciones manufactureras sobre el valor agregado interno fue muy limitado y compensó parcialmente la entrada masiva de insumos importados. El sector manufacturero de México y la economía en su conjunto están en una encrucijada. México no puede basar su inserción internacional únicamente en bajos salarios y en la maquila. Pero, al mismo tiempo, la economía nacional no se ha incorporado a los mercados internacionales relacionados con productos y procesos de alto valor agregado.

Para que México logre el éxito en el alcance de un crecimiento económico alto y sostenido, parece necesario poner en marcha políticas de desarrollo sectorial, apoyadas con recursos financieros y humanos suficientes. Particularmente importante será contar con un marco institucional que garantice que los apoyos y estímulos respectivos sean concedidos de manera transparente, acotados en el tiempo y orientados a resultados comprobables. poner en marcha políticas efectivas para promover la innovación tecnológica en la industria manufacturera, y el establecimiento de más intensos vínculos con los productores locales; y mayor flujo de inversión pública para modernizar y mejorar la infraestructura básica.

DATOS QUE APORTA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

CUADROS: Veinte países con mayor aumento en la participación de sus exportaciones manufactureras en el mercado mundial, 1985-1994 y 1994-2001

Indicadores seleccionados de las exportaciones mexicanas a la OCDE: 1985-2001

GRÁFICOS: México: composición de las exportaciones totales, 1980-2004

Balanza comercial de México, 1988-2004 (Miles de millones de dólares de Estados Unidos)

México: Crecimiento del PIB real total y de la industria manufacturera, 1980-2004 (Variación anual, %)

México: PIB real y exportaciones de la industria manufacturera, 1988-2003 (Tasas de crecimiento promedio anuales, se excluye la maquila)

México: PIB real y exportaciones de la industria manufacturera, 1988-2003 (Tasas de crecimiento promedio anuales, incluye maquila)

México: Balanza comercial y crecimiento del PIB real, 1970-2004

México: Balanza comercial y crecimiento de la industria manufacturera, 1970-04

México y otros países: PIB real por habitante (en relación con el PIB de Estados Unidos), 1980-2003 (PIB por habitante de Estados Unidos = 100, medido en dólares constantes de 1995)

136) AUTOR Ana Isabel Acosta Martínez (Univ. Baja California, México) y Carlos Alvarez Aledo (Universidad de Castilla, España)

FECHA 2005

TITULO Integración comercial de la industria agroalimentaria mexicana en el marco del TLCAN

LINK Acosta Martínez y Alvarez Aledo (2005) "Integración comercial de la industria agroalimentaria mexicana en el marco del TLCAN". *Estudios Fronterizos*, vol. 6, núm. 11, enero-junio 2005, pp. 75-106. Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=53011604>

INSTITUCION DEL AUTOR

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

PAIS

PERSPECTIVA Económica Productiva

PERTENENCIA Académica

SINTESIS En el marco del TLCAN, los problemas de ajuste por la especialización intersectorial y los cambios en la configuración productiva derivados de la IED están impactando al sector agropecuario en México. el propósito del presente trabajo es analizar la naturaleza de la especialización comercial en relación con el desempeño comercial en la industria alimentaria mexicana, en función de algunos elementos estáticos como la estructura y evolución del patrón de comercio.

Para esto, se revisan las teorías tradicionales del comercio internacional y los nuevos enfoques, así como los trabajos empíricos relacionados con el tema, identificando los instrumentos de análisis para el estudio de la integración de mercado derivada de un acuerdo de libre comercio enmarcado en el “nuevo regionalismo. Luego, se examina la configuración del TLCAN referente al comercio de bienes, servicios y movilidad de factores para identificar las implicaciones en el desarrollo del sector agrícola de los cambios en las reglas del intercambio regional de bienes y en el trato a la inversión extranjera directa. En un cuarto y último apartado se pretende aportar evidencia empírica a la teoría de la integración comercial, específicamente al determinar la especialización comercial del sector agroalimentario.

HIPOTESIS Los modelos tradicionales de comercio internacional predicen que en presencia de libre comercio, si los países mantienen grandes diferencias en su relación capital-trabajo, es de esperar que el comercio se base en las ventajas comparativas y sea del tipo interindustrial, provocando ajustes estructurales en los sectores acompañados de altos costos sociales por la reestructuración, a diferencia de la especialización intraindustrial. Ésta puede ser una explicación causal del fenómeno de la desarticulación de las cadenas productivas del sector agroalimentario mexicano, manifestado por el crecimiento de la industria de alimentos a expensas de las importaciones de materias primas agrícolas, aumentando la dependencia al mercado exterior

CONCLUSIÓN Los flujos de IED han apoyado la reconversión productiva; sin embargo, aún no está demostrada claramente su contribución al desarrollo económico y al bienestar.

Desde la perspectiva del análisis estático de las ganancias del comercio internacional, se confirma la hipótesis sobre el resultado del impacto de la integración de los mercados agrícolas y de alimentos procesados: México se ha especializado en la producción de hortalizas intensivas en trabajo, exportando productos frescos, de bajo valor agregado, y Estados Unidos se ha especializado en productos procesados de alto valor agregado, provocando cambios estructurales en los procesos de producción y distribución.

Los flujos de comercio agroalimentario de México reflejan cierta especialización comercial en relación con sus ventajas comparativas y competitivas, especialmente en aquellos productos intensivos en trabajo; sin embargo, se observa una desventaja en esta especialización: las industrias con comercio mayoritariamente interindustrial muestran saldo comercial deficitario , y el valor de los productos agrícolas importados es muy superior al de las exportaciones de hortalizas.

El comercio de naturaleza intraindustrial prevalece principalmente en las industrias de alimentos procesados, las que presentan el crecimiento del PIB más alto con respecto a los demás sectores debido muy probablemente al aprovechamiento de economías de escala y diferenciación de los productos.

DATOS QUE APORTA

CUADROS: Índice de comercio intrasectorial

Balanza comercial

Legumbres, hortalizas, plantas, raíces y tubérculos.

GRAFICOS: Comercio agroalimentario.

Exportaciones agroalimentarias de México.

137) AUTOR Ernesto Turner Barragán

FECHA 2006

TITULO “Influencia de la industria maquiladora y el TLCAN en la demografía y el desarrollo económico de la frontera norte de México”

LINK Turner Barragán (2006) “Influencia de la industria maquiladora y el TLCAN en la demografía y el desarrollo económico de la frontera norte de México”. Análisis Económico Núm. 46, vol. XXI Primer cuatrimestre de 2006. Disponible en <http://www.analisiseconomico.com.mx/pdf/4617.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR UAM

PAIS México

PERSPECTIVA Económica, demográfica y social

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS En el primer apartado se estudian los aspectos históricos, en el segundo y tercer apartado se estudian el crecimiento demográfico y económico respectivamente. En el quinto apartado se estiman las competitividades de las principales ciudades. En el sexto se estudia la influencia de la industria maquiladora y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el crecimiento demográfico y desarrollo económico de los estados y las ciudades, estableciendo sus contribuciones en términos de empleo y valor agregado, mostrando además que los estados del norte han adquirido una importancia central en el sector manufacturero. En el último apartado se estudia la dinámica demográfica de la frontera.

HIPOTESIS Se estudia el desarrollo demográfico, económico y urbano de los 6 estados de la frontera norte de México para evaluar su contribución al bienestar del país. **Se estudian los lazos de interdependencia y complementariedad que ha desarrollado esta zona del país con los estados fronterizos del sur de los EUA y la forma en que esa relación, fortalecida por el Tratado de Libre Comercio, condiciona y determina el grado de integración en la frontera y entre los dos países.**

CONCLUSIÓN Los 25 condados de los EUA que se encuentran en la frontera poseen 30 veces más recursos que los 35 municipios mexicanos, ésta no es una condición de excepción sino una de las diferencias básicas que se han dado entre los condados de los EUA y los municipios mexicanos a lo largo de su historia, lo cual explica en buena medida porque en los EUA hay una infraestructura más desarrollada.

Las grandes urbes en lugar de aislarse social y económicamente como resultado de las enormes disparidades generadas por la globalización, el progreso tecnológico y por las

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

políticas de ajuste aplicadas por los gobiernos, tienden a entrelazarse cada vez más. Ellas son los puntos más desarrollados de sus respectivos países y también los puntos con mayores relaciones económicas a nivel internacional y los más cosmopolitas

DATOS QUE APORTA

CUADROS: Participación relativa de la población de los estados de la frontera norte, 1900-2000

Participación relativa de los estados en el PIB de la frontera norte, 1900-2000

Habitantes de las principales ciudades de los estados de la frontera norte, 1950-2000

VBP y población, 1980-1998 (millones de pesos de 1993 y miles de habitantes)

VBP per cápita e índices de competitividad de las principales ciudades del norte, 1980-1998

Establecimientos, en la IME por entidad federativa, 1980-2000

Empleo en la IME: 1980-2000 (miles de trabajadores)

Valor agregado por la industria maquiladora en México y en los Estados de la Frontera Norte: 1980-2000 (cifras en millones de pesos)

Número de empresas por sector de la industria maquiladora, 1980-2000

Empresas y personal ocupado sector manufacturero de los estados de la frontera norte, 1999

Población de los 25 condados de los EUA y de los 35 municipios de la Frontera México-EUA, 1980-2020

GRÁFICOS: PIB de los estados de la frontera norte 1900-2000

Tasa de urbanización en el siglo XX de los estados de la frontera norte y de México

138) AUTOR Sergio Cabrera

FECHA 2015

TITULO “Las reformas en México y el tlcán”

LINK Cabrera (2015) “Las reformas en México y el tlcán”. Revista Problemas del Desarrollo, 180 (46), enero-marzo 2015. Disponible en <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301703615721206#>

INSTITUCION DEL AUTOR UNAM

PAIS México

PERSPECTIVA Económica, políticas publicas

PERTENENCIA Académica

SINTESIS La primera parte de este trabajo repasa los éxitos (pocos y concentrados) y fracasos (muchos y generalizados) del tlcán. En la segunda parte se aborda la avalancha de reformas emprendidas desde 2012 en México, como mecanismos e instrumentos que amplían y profundizan el tlcán.

HIPOTESIS Las reformas impuestas en México a partir del año 2012 convergen con los objetivos del tlcán, y sus mecanismos e instrumentación amenazan con acentuar el deterioro de los últimos 20 años del TLCAN. En el último periodo, los gobiernos de los tres países han reconstruido una visión estratégica del espacio económico común, que implica avanzar por el mismo camino que hasta ahora ha llevado a la creciente fragilidad e incertidumbre para México. Dicha reconstrucción implica, desde la perspectiva de México, el despliegue, hasta sus últimas consecuencias y de manera integral, de la liberalización económica y contracción de las funciones sustantivas del gobierno, dos aspectos del mismo proceso. Uno de los aspectos fundamentales de esa contracción se da en las funciones económicas y sociales lo que deteriora la capacidad de gobierno e impide la presencia de la sociedad como de sus necesidades, en el diseño e instrumentación de las políticas públicas. Esto último parece ser una de las más importantes estrategias del tlcán.

CONCLUSIÓN

DATOS QUE APORTA

139) AUTOR Hilda Lorena Cárdenas Castro y Enrique Dussel Peters

FECHA 2007

TITULO “México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de EEUU”

LINK Cardenas Castro y Dussel Peters (2007) “México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de EEUU”. Comercio exterior, vol. 57, núm. 7, julio de 2007. Disponible en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/105/1/Cardenas-Dussel.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR UNAM

PAIS México

PERSPECTIVA Comercial - Productiva

PERTENENCIA Académica

SINTESIS El artículo analiza el caso específico de la competencia de China y México en la cadena hilotextil-confección en Estados Unidos. En México, la cadena hilo-textil-confección tiene una fuerte presencia regional, además de generar empleo formal y permanente en el país. esta cadena fue de las más dinámicas a raíz de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (tlcan) en 1994 y durante buena parte del decenio de los noventa. Las opciones reales de escalamiento (upgrading) del sector —y para la economía mexicana en su conjunto— son significativas.

En la primera sección se plantean aspectos conceptuales para comprender la cadena hilo-textil- confección desde una perspectiva glocal ((global y local). En la segunda sección se analiza en detalle los cambios recientes en la cadena mundial. En la tercera los antecedentes, los retos y las oportunidades de la cadena en México. La cuarta sección examina la competencia de China y México y el índice de similitud de las exportaciones en el mercado de EEUU.

HIPOTESIS Hay numerosos debates sobre las repercusiones del desempeño de China en la economía de México y es generalizada la opinión de que México no puede competir con éste país. El caso de China cuestiona a profundidad el patrón productivo y comercial aplicado en México durante los últimos decenios, ya que podría ofrecer mercancías con menor costo laboral, insumos de mayor calidad y mejor precio, así como tecnologías propias y proveedores endógenos. Desde esta perspectiva, China implica un profundo reto, con importantes oportunidades, para la integración de México al mercado mundial y sobre todo al de Estados Unidos.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

¿Compiten en los mismos segmentos de la cadena o se trata de una competencia con otros países? ¿Son similares los patrones de especialización en ambos países en el mercado estadounidense?

CONCLUSIÓN Respecto a las ventajas que puede otorgar el TLCAN, (ventaja geográfica para reducir costos de transporte y tiempos de entrega y la experiencia exportadora con Estados Unidos) hoy se encuentra en crisis. Después de una ascendente orientación exportadora hasta 2000, su motor de crecimiento no se ha logrado recuperar en Estados Unidos, su principal destino.

En México muchos bienes se pueden considerar productos básicos y están lejos de desarrollar marcas propias y procesos de mayor valor agregado para un verdadero escalamiento.

En términos generales México ha sido desplazado por China como el principal proveedor de la cadena desde 2002. El documento destaca, por otro lado, que la especialización y la debilidad de México en el segmento de la confección y las masivas importaciones en el segmento textil contrastan con la situación de China, ya que sus exportaciones se han diversificado en todos los segmentos de la cadena, lo cual refleja fortalezas importantes en la producción de los insumos requeridos para la confección. La competencia entre México y China, desde esta perspectiva, sólo se da en la confección; mientras que China tiene la capacidad para producir sus propios insumos, México (y Centroamérica) los importa de Estados Unidos.

la crisis por la que atraviesa la cadena en México no sólo es resultado de la falta de visión de largo plazo, para ir más allá de tratados de libre comercio como el tlcán, sino que también refleja problemas respecto a la falta de financiamiento, el tipo de cambio sobrevaluado y un profundo proceso de cuestionamiento de la orientación exportadora (el ensamble de productos básicos con base en la fuerza de trabajo barata) que enfrenta graves problemas de competitividad ante la competencia asiática.

DATOS QUE APORTA

CUADRO: México: Variables seleccionadas de la cadena hilo-textil-confección, 1994-2006

Estados Unidos: Importaciones de la cadena hilo-textil-confección, 1990-2005
(millones de dólares y porcentajes)

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

México y China: Saldo comercial con Estados Unidos en la cadena hilo-textil-confección, 1993-2005 (millones de dólares)

Estados Unidos: importaciones de la cadena hilo-textil-confección de China y México, 1990-2006 (millones de dólares y porcentajes)

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION DE MÉXICO, PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DÍGITOS, 1990-2006 (millones de dólares y porcentajes)

Estados Unidos: importaciones de la cadena Hilo-Textil-Confección de China, Principales 25 productos a 10 dígitos, 1990-2006 (millones de dólares y porcentajes)

Estados Unidos: importaciones de los 25 principales productos de México, comparado con China y la iniciativa de la cuenca del caribe, 2006

Estados Unidos: Índice de Similitud de importaciones provenientes de México y China, 1990-2005

Gráficos: Estados Unidos: importaciones de la cadena hilo-textil-confección, 1990-2005 (millones de dólares)

140) AUTOR Macías Macías Alejandro

FECHA 2010

TITULO Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América , 1989-2009

LINK Macías Macías, A. (2010) "Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América , 1989-2009" . AGROALIMENTARIA. Vol. 16, N° 31; julio-diciembre 2010 (31-48). Disponible en http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/32251/1/art2_macias_r31.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Universidad de Guadalajara

PAIS México

PERSPECTIVA económica- relaciones comerciales

PERTENENCIA Académica

SINTESIS El objetivo del trabajo es definir las condiciones de competitividad que México tiene actualmente en el mercado de EUA, respecto a las principales frutas y hortalizas que exporta, así como los principales factores que en un futuro pueden ayudar a acrecentar o limitar dicha competitividad.

Contenido de artículo:

GLOBALIZACIÓN, REESTRUCTURACIÓN AGRÍCOLA Y PRODUCCIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS

CONCENTRACIÓN: CARACTERÍSTICA CENTRAL DE LA PRODUCCIÓN HORTOFRUTÍCOLA EN MÉXICO

MEDICIÓN DE COMPETITIVIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

COMPETITIVIDAD DE LAS PRINCIPALES FRUTAS Y HORTALIZAS EXPORTADAS POR MÉXICO A ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

HIPÓTESIS La producción y exportación de frutas y hortalizas se ha convertido en el área más dinámica de la agricultura mexicana durante las últimas décadas. México es actualmente uno de los países que más exportan estos productos, lo cual suele explicarse en gran medida por el proceso de apertura comercial iniciado desde la década de 1990. Sin embargo, pese a sus evidentes fortalezas, una característica de este tipo de agricultura ha sido la concentración: en pocos cultivos, pocas regiones productoras y pocos mercados de destino. Al mercado de EEUU se dirigen el 85% de las exportaciones de frutas y el 96% de las exportaciones de hortalizas.

¿Es realmente México un país competitivo en el comercio internacional de estos cultivos?; si es así, ¿ha influido en ello la apertura comercial iniciada en 1989 y profundizada con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) en 1994?.

CONCLUSIÓN Aunque el estudio muestra que México es altamente competitivo en la producción y comercialización de frutas y hortalizas, sus ventajas por ahora parecen concentrarse sólo en unos cuantos cultivos que se venden en el mercado en fresco y en un solo mercado: el de Estados Unidos de América. Si bien esto se entiende por algunos factores (geografía y logística) constituye un factor de vulnerabilidad para la producción mexicana.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Actualmente enfrenta a otros países competidores que han venido fortaleciendo su estructura exportadora. Tal es el caso de Canadá y algunos países de América Latina.

La competitividad de las frutas y hortalizas producidas en México depende y dependerá de múltiples condiciones, algunas de tipo estrictamente económico, mientras que otras son derivadas de instrumentos de política comercial aplicada por los países importadores. Una de ellas es el hecho de que el control de la cadena de comercialización de estos cultivos se encuentra altamente concentrado en grandes intermediarios transnacionales.

DATOS QUE APORTA

Cuadros: México: indicadores situacionales de las exportaciones de frutas y hortalizas en el mercado mundial

México: porcentajes de participación de superficies sembradas en los principales estados productores

México: indicadores de exportaciones de frutas y hortalizas frescas hacia Estados Unidos de América (principales productos)

Indicadores sobre los principales exportadores de frutas y hortalizas frescas hacia Estados Unidos de América

Indicadores sobre los principales exportadores de frutas y hortalizas frescas hacia Estados Unidos de América

Gráficos: Posicionamiento en el mercado de EUA de los principales productos hortofrutícolas frescos exportados por México

141) AUTOR Margarita Camarena Luhrs

FECHA 2014

TÍTULO “Transporte terrestre, un tema regional estratégico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”

LINK Camarena Luhrs, M. (2014) “Transporte terrestre, un tema regional estratégico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”. NORTEAMÉRICA, Año 9, número 2,

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

julio-diciembre de 2014. Disponible en <http://www.revistascisan.unam.mx/Norteamerica/pdfs/n18/NAM009002010.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR UNAM

PAIS México

PERSPECTIVA Políticas de transporte

PERTENENCIA

SINTESIS

A veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (tlcan), el cumplimiento y los pendientes del Capítulo xx sobre transporte siguen siendo tema de interés estratégico para sostener el aumento del comercio, cuidar la seguridad nacional, especialmente de Estados Unidos, e impulsar la integración regional con ventajas comunes para los tres países. Si para los tres socios han aumentado los flujos de comercio, para México es evidente que la construcción de cien proyectos de infraestructura de transporte para hacerlos posibles ha dejado de lado problemas de integración regional previos y han surgido nuevas desigualdades con los intentos fallidos de alcanzar la libertad de tránsito del Tratado

Componentes del artículo:

Contexto de la integración de Norteamérica por el tlcan

Tendencias a la integración del transporte de Norteamérica

México, contrapeso territorial de Norteamérica y puente terrestre del Pacífico y Estados Unidos

El transporte terrestre, gran pendiente del tlcan

HIPÓTESIS El avance en la integración respecto al transporte puede considerarse un hecho sobre todo en lo que respecta al trazo de los corredores del tlcan, el crecimiento de la infraestructura de transporte carretero y multimodal, así como el aumento en los volúmenes de tránsito y tráfico. Sin embargo, se desarrolla de distinta manera en distintos lugares: enfrenta aún elevados costos, demoras y obstáculos que limitan el alcance de niveles equivalentes de competitividad de los corredores transfronterizos de transporte, especialmente desde o hacia México.

En este artículo se constata que tanto el aumento del comercio y del transporte internacional como los efectos de este crecimiento no fueron contemplados o son distintos de los previstos. **El transporte transfronterizo sin restricciones aún sigue siendo un tema pendiente que ha dado lugar a numerosas controversias.** se han profundizado las desigualdades en el desarrollo y desequilibrios internos, sin alcanzarse las ventajas comunes de la libertad de tránsito de las mercancías. Quedan pendientes aspectos estratégicos y prácticos que ponen en duda la ventaja común y el éxito del proceso integrador del transporte para el tlcán.

Las dificultades que representa el paso a través de los puntos de frontera internacional, así como las dificultades de la transferencia de la carga de unos modos de transporte a otros, el cruce y lo tortuoso de los trámites administrativos, especialmente en el transporte por carreteras entre México y Estados Unidos, hacen que México resulte estratégico como puente terrestre, a pesar de ser territorio caro, difícil y riesgoso de transitar.

Algunas medidas parciales negociadas en el marco del tlcán en 2011 han resuelto contradicciones seculares de la integración territorial mexicana, pero han dejado grandes temas sin atender, con lo que incluso se han acentuado las asimetrías que se pretendía resolver, especialmente para la organización económica y espacial subregional de México

CONCLUSIÓN En este contexto, las tendencias a la integración del transporte carretero y de las circulaciones en Norteamérica, de 1994 a 2014, sugieren que México es además de contrapeso territorial y reserva del subcontinente norteamericano, puente terrestre de grandes tráfico que circulan desde y hacia el Pacífico y Estados Unidos, por las ventajas de los significativos menores costos logísticos que esto representa. No obstante las ventajas comerciales que implica desarrollar esta vocación del territorio mexicano, el transporte terrestre y especialmente la libertad de tránsito de mercancías pactada con el Tratado desde 1994 siguen pendientes, trayendo consigo consecuencias desventajosas del proceso integrador y de la alineación comercial trinacional, que excluyen y atrasan de manera relativa a México aun más.

Se ha mostrado cómo las mercancías transportadas por carreteras circulan libremente pero sólo a través de contenedores, ya que el resto de lo importado y exportado requiere de tres transferencias de carga que aumentan costos y demoras hasta un 30 por ciento más, lo que hace evidente que si bien con el tlcán se ha incrementado doce veces el

intercambio comercial internacional, esto no sucede a la velocidad requerida ni de manera libre ni equitativa para las partes contratantes de las operaciones comerciales.

Por encima de las fracturas de carga, ocasionadas por la falta de continuidad de la infraestructura, y cambiando pero sin resolver a fondo las desigualdades en el acceso a las ciudades, puertos y regiones económicas, es muy probable que México ya se haya constituido en un espacio de intercambios comerciales continuos, pero la libertad de tránsito no se ha logrado, sólo existe para los contenedores de mercancías, quedando pendiente de cumplir el resto de lo acordado para el transporte y tránsito en el Capítulo xx del Tratado

DATOS QUE APORTA

142) AUTOR JAIME ZABLUDOVSKY

FECHA 2005

TITULO El tlcán y la política de comercio exterior en México: una agenda inconclusa

LINK Zabludovsky (2005) "El tlcán y la política de comercio exterior en México: una agenda inconclusa" . ICE marzo-abril 2005 n°821. Disponible en http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE_821_59-70__36FACA0FC034AC61F0616C0359261553.pdf

INSTITUCION DEL AUTOR Subjefe del equipo mexicano para la negociación del TLCAN (1990-1993), Subsecretario de Negociaciones Comerciales (1995-1998), Embajador de México ante la Unión Europea y Jefe de la Negociación del TLC entre México y la Unión Europea (1999-2000). Actualmente es socio de Soluciones Estratégicas

PAIS México

PERSPECTIVA Económica

PERTENENCIA Institucional- gubernamental

SINTESIS El propósito de este trabajo es describir las dos etapas de la política de comercio exterior mexicana, hacer una evaluación de los resultados alcanzados e identificar algunas de las asignaturas pendientes que podrían ser abordadas como parte de la agenda económica de México en la primera década del siglo XXI.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Componentes del artículo:

La liberalización unilateral de los 80

El fin de la apertura unilateral y el TLCAN

Resultados del TLCAN y de los otros acuerdos de libre comercio de México

Los nuevos retos de la política de comercio exterior

HIPÓTESIS Los esfuerzos para lograr la estabilidad macroeconómica y dejar atrás las crisis recurrentes de balanza de pagos, se han combinado con cambios estructurales orientados a aumentar la eficiencia del aparato productivo y lograr una mejor asignación de recursos.

entre 1982 y 2004 se privatizaron importantes sectores de la economía mexicana, se puso en marcha un decidido programa de desregulación y se crearon algunas de las instituciones indispensables para la operación de una economía de mercado. Aun cuando este proceso no ha estado exento de tropiezos y dificultades, y a pesar de que falta mucho por hacer para alcanzar niveles de crecimiento altos y sostenidos, la transformación de la economía mexicana en estas dos décadas ha sido notable.

CONCLUSIÓN La política de comercio exterior de México desempeñó un papel muy relevante en la estrategia económica de los últimos 20 años. Durante los años ochenta y noventa, permitió integrar al país a las corrientes mundiales de comercio e inversión.

Sin embargo, al mismo tiempo que se procedía con la liberalización preferencial al amparo de los diferentes TLC, los niveles de protección con respecto al resto del mundo fueron aumentando. El resultado de todo esto es que, al mismo tiempo que el 84 por 100 del comercio exterior mexicano se beneficia de trato preferencial bajo los TLC, los niveles de protección comercial de NMF para el 16 por 100 de los intercambios restantes, se encuentran entre los más altos de América.

Es por ello que es necesario llevar a cabo una revisión integral de la política comercial que promueva la profundización de la liberalización actual. Esta revisión, aunada al paquete de medidas pendientes en materia de reforma estructural, sería un aliado muy poderoso para recuperar parte del terreno perdido en materia de competitividad y elevar la eficiencia de la economía mexicana.

DATOS QUE APORTA

Cuadros:

ESTRUCTURA DE LA PROTECCIÓN COMERCIAL DE MÉXICO, 1982-2004

Evolución del comercio exterior de México

Composición de las exportaciones mexicanas

IMPORTACIONES MEXICANAS EN LAS QUE LA PARTICIPACIÓN DE SOCIOS TLC ES MAYOR DEL 90 POR 100

Esquema: ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO SUSCRITOS POR MÉXICO

PRINCIPALES REGÍMENES E INSTRUMENTOS COMERCIALES VERIFICABLES EN ADUANA

Gráficos: PROMEDIO ANUAL DE LA CAPTACIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

143) AUTOR Centro de estudios de la Finanzas públicas

FECHA 2007

TITULO “Los subsidios agrícolas en los países del TLCAN”

LINK Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2007) “Los subsidios agrícolas en los países del TLCAN”. Honorable Cámara de Diputados. México. Disponible en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0952007.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Honorable Cámara de Diputados

PAIS México

PERSPECTIVA comercial

PERTENENCIA Institucional gubernamental

SINTESIS El Documento se integra por tres partes; en la primera se presenta, en términos generales, los antecedentes del proceso de desgravación arancelaria y el marco general de las prácticas desleales de comercio y particularmente los subsidios; en la segunda parte se hace un recuento de los subsidios que han venido otorgando a su

sector agropecuario México, Estados Unidos y Canadá, a partir de la entrada en vigor del TLCAN; y finalmente, en la tercera parte se presenta un análisis sobre la política de precios de los granos básicos en Estados Unidos.

HIPÓTESIS Se considera oportuno el análisis de los subsidios agrícolas después del 2008, puesto que durante ese año quedan totalmente desgravados los últimos productos agrícolas: el maíz y el frijol. Después de 15 años de haber entrado en vigor el Tratado y la conclusión del proceso de desgravación arancelaria entre los tres países, es oportuno hacer un balance del impacto que ha tenido ese Acuerdo en el sector agropecuario de México y particularmente el papel que han desempeñado los subsidios agrícolas en Estados Unidos y Canadá para penetrar nuestro mercado (mexicano) y su efecto en los productores locales.

CONCLUSIÓN Dentro de los principales problemas que afectan actualmente los intercambios comerciales en el mercado mundial están las barreras no arancelarias (normas técnicas) y las prácticas desleales de comercio (dumping y subsidios directos e indirectos).

Estados Unidos es uno de los países que otorga a sus productores los mayores montos de subsidios, lo que ha sido motivo de queja de sus principales socios comerciales ante la OMC.

Comparativamente, en 2004 los subsidios directos al productor en Estados Unidos ascendieron a 46.5 mmd, mientras que en Canadá fueron de 5.7 mmd y en México de 5.5 mmd.

Las principales formas de subsidios que otorga el Gobierno de Estados Unidos a sus productores agrícolas son: los pagos para el sostenimiento directo de los ingresos de los productores y las pólizas de seguros contra siniestros subvencionadas.

La enorme desventaja que enfrentan los productores agropecuarios mexicanos frente a los productores estadounidenses, a venido desplazando a los primeros, lo que ha llevado a tener que depender más de las importaciones de alimentos para cubrir el consumo internos. Así, las importaciones de alimentos de México pasaron de 2 mil 755.7 millones de dólares en el periodo 1980-1982 a 14 mil 309.9 millones de dólares en el periodo 2004-2006.

DATOS QUE APORTA

Gráfico: Subsidios a los Productores en EUA, Canadá y México, 1998-2005p.

Cuadro: Subsidios Agropecuarios en los Países Miembros del TLCAN, 1998-2005

Estados Unidos: Precios de Mercado y Precios Indicativos en el marco de la Ley de Seguridad Agrícola e Inversión Rural (FSRIA), 2000-2005

Pagos Directos y Pagos Máximos Anticíclicos por Producto, 2004-2007

Precios de Exportación Mercado de Granos y Semillas en Estados Unidos

Precios Promedio al Consumidor de Productos Seleccionados en el Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos (Precios Promedio al mes de octubre de 2007)

Subsidios al Productor en los Países de la OCDE, 1986-2004

144) AUTOR Alicia Puyana Mutis

FECHA 2008

TITULO El manejo del petróleo mexicano. ¿política o economía?

LINK Puyana Mutis (2008) "El manejo del petróleo mexicano. ¿política o economía?". Perfiles Latinoamericanos 32. Julio-diciembre 2008. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/perlat/v16n32/v16n32a4.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR FLACSO y Universiada de Oxford

PAIS

PERSPECTIVA Economía, política energética

PERTENENCIA Académica

SINTESIS En la primera parte se explora el desempeño del sector petrolero mexicano en el marco de sus relaciones con las diferentes fuerzas que moldean su evolución, esto es, el mercado internacional y el de sus socios en el tlcán, más los vasos comunicantes del petróleo con la economía nacional. La segunda discute los elementos exógenos que enmarcan la política petrolera.

Componentes del artículo:

FACTORES EXTERNOS EN LA POLITICA PETROLERA MEXICANA

La evolución del mercado energético mundial.

¿Se emprende la larga marcha hacia el Mercado Común Energético de América del Norte?

El equilibrio petrolero en el nafta

LAS FUERZAS EXTERNAS DETRÁS LAS POLITICAS ENERGÉTICAS MEXICANAS

El papel del Estado en el manejo de la riqueza petrolera mexicana

El petróleo, factor de desarrollo

El petróleo y el fortalecimiento del federalismo

HIPÓTESIS Las políticas aplicadas por el gobierno mexicano durante décadas, basadas en la captura de renta derivada de la propiedad nacional del petróleo y en el monopolio estatal de su explotación, absorben recursos cuyo monto representa una proporción elevada del producto bruto y de las ganancias netas de Petróleos Mexicanos (Pemex) y, como se desarrolla en el texto, le generan déficits que han crecido con la producción, las exportaciones y los precios internacionales. El resultado: agotamiento de reservas, deuda de Pemex del 90% de los activos de la empresa, y aguda petrolización de las cuentas fiscales. Los altos precios de los energéticos y la urgencia de garantizar la seguridad energética, han revivido en Estados Unidos el interés por un “Mercado Común Energético tlan”, que limitaría la soberanía mexicana en el manejo del recurso y no resolvería la fragilidad fiscal de la economía. Estos factores demandan cambiar la política. Cualquier opción: privatizar o rebajar la carga impositiva de Pemex tiene gran costo político

CONCLUSIÓN Sus exportaciones responden por buena parte del superávit comercial. Es una fuente total de recursos fiscales y de empleo. En la actualidad es uno de los primeros proveedores de crudo al mercado de Estados Unidos. El desarrollo del potencial petrolero y de gas del país oscila entre fuerzas y corrientes antagónicas: las restricciones constitucionales que consagran el patrimonio nacional del recurso, el monopolio del Estado en su extracción, aprovechamiento y comercialización, y los factores externos.

Ante la imposibilidad de lograr que el Congreso apruebe cambios radicales en la Constitución que permitan la inversión privada, el gobierno intenta modificaciones

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

marginales al régimen legal, actuando sobre las leyes reglamentarias e introduciendo diversas modalidades de asociaciones público-privadas, la más reciente e importante: los Contratos de Servicios MúltipleS.

Frente al contexto internacional, es lógico que Estados Unidos busque que México amplíe su producción para satisfacer mayores proporciones de su consumo futuro. Una alternativa que tiene es insistir en la profundización de los acuerdos en energía en el marco del tlcán, para lograr que México flexibilice la posición adoptada cuando se negoció el tratado. Tampoco es claro que la respuesta mexicana sea la que busca Estados Unidos.

DATOS QUE APORTA

Gráficos: Precios internacionales del petróleo 1970-2030

Estructura de la oferta petrolera mundial (1965-2030)

Cuadros: Reservas probadas en el tlcán* (miles de millones de barriles

El equilibrio en el mercado petrolero en el tlcán, 1990-2030

México: producción de crudo requerida para mantener la participación en las importaciones totales estadounidenses y abastecer la demanda doméstica. 2010-2025 (Millones b/d)

Evolución de la actividad petrolera mexicana, 1965-2006

La política económica en el manejo del petróleo mexicano, 1990-2005

Efectos de la política tributaria en las finanzas de Pemex

México: uso de los ingresos petroleros fiscales por el gobierno central, 2000-2005. (Miles de millones de pesos)

Porcentaje de las importaciones totales de petróleo por país de origen

Participación de las importaciones en el consumo de petróleo de Estados Unidos de América del Norte, 1960-2005 (en porcentajes)

145) AUTOR Timothy A. Wise

FECHA

TITULO “El impacto de las políticas agropecuarias de los Estados Unidos sobre los productores mexicanos”

LINK Wise, “El impacto de las políticas agropecuarias de los Estados Unidos sobre los productores mexicanos”. Disponible en <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/AgricDumpingSpanish.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR Global Development and Environment Institute, Tufts University

PAIS EEUU

PERSPECTIVA Económica- Comercial

PERTENENCIA Académica

SINTESIS Se analizan 8 productos subsidiados (maíz, soja, trigo, algodón, arroz, carne, cerdo y pollo) que compiten con productos mexicanos y cuyos niveles de exportación a México han crecido. Se examina en qué medida estos productos se exportaron a México a precios por debajo del costo de producción entre 1997 y 2005. (la elección del período se debe porque es posterior a la mayor parte de la liberalización que supuso el TLCAN, así como a la entrada en vigor en los EU de la Ley de Apoyo al Campo (Farm Bill), en 1996).

El objetivo es estimar el costo que han pagado los productores mexicanos al reducirse los precios de productos agrícolas en el mercado interno como resultado de la importación de productos estadounidenses por debajo del costo de producción.

Contenidos:

Estimando el valor del Dumping

Estimando el costo para los productores mexicanos

El caso del maíz

HIPÓTESIS El TLCAN redujo los aranceles y límites de importación a un amplio rango de productos, otorgando periodos de transición. el último de los periodos de transición concluyó el primer día de enero de 2008. En agricultura, se han eliminado prácticamente todos los aranceles y límites a la importación, pero no es éste el caso de los subsidios agrícolas. El TLCAN no puso límites a los subsidios.

Los subsidios al campo en los Estados Unidos desde la entrada en vigor del TLCAN han sido mucho más grandes que en México, y muchos de esos subsidios se destinan a cultivos que Estados Unidos exporta a México (Wise 2007). Ello ha dado pie a acusaciones que subrayan que la cancha a nivel que debería haber creado el TLCAN en realidad está inclinada considerablemente en favor de los Estados Unidos.

¿Cómo han afectado las políticas agropecuarias de los EU a los productores mexicanos, en un contexto económico de comercio liberalizado?

CONCLUSIÓN Desafortunadamente, el TLCAN ha eliminado los instrumentos de política más efectivos para que México haga frente a los precios de dumping. Bajo el esquema de aranceles sobre los límites a la importación (TRQ), el gobierno mexicano podría haber aplicado aranceles para compensar por el dumping. Ya no es posible. Ahora, el gobierno necesitaría presentar una queja ante la OMC para intentar ganar el derecho a imponer gravámenes de contrapeso que compensen los altos subsidios en los EU.

En tanto no se logre una renegociación del TLCAN, sólo una mayor cooperación de Estados Unidos para limitar las exportaciones de los productos más sensibles –maíz blanco, frijol y leche descremada en polvo, entre otros– podrá ayudar a proteger a los pequeños agricultores mexicanos del dumping en el futuro.

DATOS QUE APORTA

Cuadros: Impacto del dumping de Estados Unidos sobre productores mexicanos

Gráficos: La creciente dependencia de las importaciones en México

El maíz mexicano: volumen de importaciones y precios reales al productor, 1989-2008

El maíz mexicano: producción e importaciones 1990-2008

Maíz: Márgenes de dumping y pérdidas anuales 1990-2008.

Maíz: pérdidas de productores mexicanos por dumping por hectárea, 1990-2008

146) AUTOR Daryll E.; Ray Daniel G. De La Torre Ugarte y Kelly J. Tiller

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

FECHA 2003

TITULO "Rethinking US Agricultural Policy: Changing Course to Secure Farmer Livelihoods Worldwide"

LINK Daryll, De La Torre Ugarte y Tiller (2003) "Rethinking US Agricultural Policy: Changing Course to Secure Farmer Livelihoods Worldwide". Agricultural Policy Analysis Center. The University of Tennessee. Disponible en <http://agpolicy.org/blueprint/APACReport8-20-03WITHCOVER.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR University of Tennessee

PAIS EEUU

PERSPECTIVA Comercio agricola

PERTENENCIA Académica

SINTESIS El trabajo analiza porque los cambios en la política de EEUU con Lay Agrícola de 1996 han provocado la disminución de los ingresos. Demuestra que la solución a los bajos precios mundiales implica no solo la eliminación de los subsidios, y presenta un modelo de políticas para subir los precios de los cultivos contribuyendo a una sana y vigorosa industria agrícola.

Contenidos:

Agricultura en crisis

Porqué estamos en este lio?

Materia de precios estadounidenses

La Ley Agrícola de 2002

Que pasa si nos deshacemos de los subsidios?

A Farmer-Oriented Policy Blueprint

HIPÓTESIS la política agropecuaria americana de 1990 ha abierto paso a la depresión de los precios de los cultivos. Los precios disminuyeron después de 1996 con la Ley agrícola. Las políticas de EEUU influyen en los agricultores mas allá de sus fronteras, la política agrícola estadounidense debería entenderse desde una influencia global.

CONCLUSIÓN la política de precios bajos de EEUU favorece a los agronegocios, los ganaderos integrados y a los importadores. Es hora de una nueva Ley Agrícola, con la colaboración de todos los países del mundo. Políticas nacionales e internacionales de créditos, la tierra, la tecnología y el transporte son esenciales para un futuro mejor en la agricultura.

DATOS QUE APORTA

Gráficos: Número de granjas y tierras cultivadas con los ocho grandes cultivos en EEUU (1950-2001)

Índice de precios de EEUU del mercado para el maíz, trigo, algodón y arroz.

Total pagos Programa de Apoyo a la Agricultura de Gobierno de EEUU y utilidad neta de granjas. 1990-2001

Índice de exportaciones de EEUU y precio de maíz, trigo, algodón y arroz

Exportaciones de EEUU y exportaciones mundiales de maíz, trigo, algodón y soja 1970-2001

Índice de demanda desde EEUU y exportación de ocho cultivos principales 1961-2002

EEUU. Índice de precios de mercado y superficie de los ocho cultivos principales.

Pagos del Gobierno de EEUU a los productos básicos por Programa 1990-2001

Precio del maíz en EEUU y Argentina

Precio del arroz en EEUU y Tailandia

Tierras agrícolas en Canadá plantadas con los ocho principales cultivos 1981-2002

Total de áreas sembradas por cultivo en Australia 1981-2002

Total de tierras cosechadas por cultivo en México 1981-2002

Cuadros: Los precios por unidad de mercado, Costo total del medio de producción, y Los pagos del Gobierno para cultivos seleccionados para 2000 y 2001

Efectos de la Liberalización Comercial Desarrollado por Países sobre los precios mundiales y los precios de producción regionales, 2020

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Resultados de la Simulación en el escenario de eliminación de Subsidio y el porcentaje de cambios del escenario base para Plantado Acre , Precio , Net Granja Ingresos y Pagos del Gobierno ,

2003-2011

Simulación Resultados virtud de la política orientada hacia el agricultor Del modelo y de las tasas de variación del escenario base de la superficie plantada , Precio , Granja Utilidad Neta y de Gobierno Pagos , 2003-2011

Simulación Resultados virtud de la política orientada hacia el agricultor Blueprint Sustitución anuales Acreage retirada de tierras con Intermediate-Term Cultivos y Porcentaje Bioenergía – Dedicado Los cambios del escenario base de la superficie plantada , Precio , Ingresos Granja Net y Pagos Gobierno, 2003-2011

147) AUTOR Timothy A. Wise

FECHA 2004

TITULO “The Paradox of Agricultural Subsidies: Measurement Issues, Agricultural Dumping, and Policy Reform”

LINK Wise (2004) “The Paradox of Agricultural Subsidies: Measurement Issues, Agricultural Dumping, and Policy Reform” GLOBAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT INSTITUTE WORKING PAPER NO. 04-02. Disponible en <http://www.ase.tufts.edu/gdae/pubs/wp/04-02agsubsidies.pdf>

INSTITUCION DEL AUTOR GLOBAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT INSTITUTE

PAIS EEUU

PERSPECTIVA Comercial agricultura- Subsidios

PERTENENCIA Académica

SINTESIS El artículo examina los aspectos económicos y políticos del debate de los subsidios. Se analiza la medida de apoyo más utilizada en la agricultura (el Apoyo al Productor). Se repasan los de los modelos económicos de la liberalización del comercio y

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

la reducción de las subvenciones y se da brevemente una explicación alternativa para la baja de los precios de los productos básicos, y la naturaleza oligopólica del comercio agrícola.

Se concluye con un esbozo de las reformas políticas en los planos mundial y nacional para

abordar las fallas de medición , aumentar los precios de los productos básicos , y reducir la subvaloración de

los agricultores de los países en desarrollo por debajo del costo de las exportaciones agrícolas del Norte .

En todo momento el artículo se basa en el comercio del maíz entre EEUU y México como caso ilustrativo.

HIPÓTESIS En la Reunión ministerial de la OMC (200) Los países en desarrollo han demandado a los países industrializados que reduzcan los programas de apoyo a la agricultura para permitir a los países del Sur una competencia más justa. Se pidió una apertura de los mercados y una rápida eliminación de los subsidios agrícolas, que fueron citados

como la causa principal de dumping en la exportación en el mundo en desarrollo.

Pero son los subsidios agrícolas el problema principal? El trabajo plantea que hay fallas en los argumentos de la campaña anti-subsidios: errores en la interpretación o en la medición.

La reducción de subsidios es poco probable que reduzca las presiones económicas de las exportaciones estadounidenses por debajo del costo a los productores de maíz en México, ni tampoco son las medidas que pueden mejorar las perspectivas de los agricultores a pequeña escala de cultivo de alimentos para subsistencia o el mercado interior.

Las reformas políticas deben centrarse en terminar con el dumping agrícola reduciendo la sobreproducción mundial de productos básicos y reduciendo el poder de mercado de los conglomerados agroindustriales.

CONCLUSIÓN

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Las políticas agrícola no solo deben basarse en la reducción de subsidios sino también en otros tres ejes: la reducción del dumping en la exportación (incluyendo reduccion de subsidios que contribuyen al dumping), reducción de sobreproducción mundial de productos básicos y reducción del poder de mercado de los conglomerados agroindustriales. Se detallan.

DATOS QUE APORTA

Gráfico: EEUU vs México subvenciones al maíz. 1999- 2001

Apoyo al Agricultor en el maíz en México 1999-2001

Subsidios al maíz en México 1994-2002

148) AUTOR Áurea Cristina de Oliveira Castro (Universidad Anáhuac Norte.)

Felipe Proença Bessa Dias (Instituto Tecnológico de Monterrey)

FECHA 2012

TITULO Camioneros de México: análisis de caso del mayor contencioso entre México y EEUU dentro del TLCAN

LINK De Olivera Castro y Bessa Dias (2012) “Camioneros de México: análisis de caso del mayor contencioso entre México y EEUU dentro del TLCAN” . Revista Revista CIMEXUS Vol. VII No.1 Enero - junio 2012. Disponible en <http://www.cimexus.umich.mx/index.php/cim1/article/view/80/73>

INST. DEL AUTOR

PAIS México

PERSPECTIVA Transporte legal

PERTENENCIA Acedémica

SINTESIS Contenido del articulo

Antecedentes

El proceso de solución del conflicto

Los argumentos de las partes y el racional de la partes del panel arbitral

Solucion e implementación

HIPOTESIS El caso del autotransporte transfronterizo de cargas entre México y EEUU fue un pleito comercial entre ambos países que duró cerca de dieciséis años. El conflicto se originó en el hecho de que según el TLCAN, y según cronograma ahí estipulado, los EEUU y México deberían permitir que proveedores de servicio de autotransporte de cargas de la otra parte operaran en sus territorios para servicios transfronterizos.

Lo que ocurría en ese entonces era que camioneros mexicanos llevaban la carga hasta la frontera, donde era recogida por camioneros americanos quienes se encargarían de la entrega a su destino final en suelo estadounidense. Lo mismo ocurría para cargas norteamericanas con destino a México.

El conflicto se inicia cuando los EEUU deciden no llevar a cabo el proceso de liberalización previsto argumentando que los estándares de seguridad que México imponía a los camiones y camioneros mexicanos eran muy inferiores a los estándares que los EEUU imponían a los camiones y camioneros estadounidenses y que por lo tanto otorgar derecho de ingreso a camiones y camioneros mexicanos en suelo estadounidense constituiría un riesgo para la población de aquél país. El conflicto también se expandió para el ámbito de las inversiones, una vez que los EEUU no solamente prohibieron que proveedores mexicanos prestaran el servicio de autotransporte de cargas transfronterizo en los EEUU, sino tampoco permitieron que nacionales mexicanos invirtieran en empresas estadounidenses del rubro, lo que también estaba en contra de lo previsto en el TLCAN. el primer camión mexicano cruzó la frontera estadounidense bajo el proceso previsto en el TLCAN el 21 de Octubre de 2011

CONCLUSION Entre los retos más importantes a considerar, está el relativo a la constante especialización, pues ante una realidad que cambia drásticamente, será necesario ir adecuando y actualizando los sistemas que regulan la economía internacional. No se puede ignorar tampoco que las relaciones económicas están muy relacionadas con el poder, la interdependencia y la injerencia política internacional, ante ello se necesitará instituciones sólidas que protejan la comunidad internacional versus la injerencia de una parte.

Así pues, la vigencia del derecho económico internacional está supeditado al buen manejo y funcionamiento de sus instituciones, que vale la pena decir, algunas como el BM y el FMI ya cumplieron más de 50 años de existencia, pero que aún así deben continuar en la labor de regenerarse y moldearse a las necesidades de una sociedad internacional tan demandante de soluciones a los diversos conflictos.

DATOS QUE APORTA

149) AUTOR Rosío Vargas

FECHA 2015

TITULO "la reforma energética: a 20 años del TLCAN"

LINK Vargas (2015) "la reforma energética: a 20 años del TLCAN". Problemas del Desarrollo vol.46 no.180 México ene./mar. 2015. Disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0301-70362015000100006&script=sci_arttext

INST. DEL AUTOR UNAM

PAIS México

PERSPECTIVA Energética

PERTENENCIA Académica

SINTESIS La visita del presidente estadounidense Barack Obama a México, en mayo de 2013, fue la ocasión para buscar el acceso al petróleo y gas mexicano, amparado en el argumento de los 20 años del TLCAN, bajo "la necesidad" de su relanzamiento. Cabilderos nacionales y extranjeros se dieron a la tarea de elaborar la estrategia para la apertura total del sector energético mexicano bajo la propuesta de la Reforma Energética mexicana, aprobada el 20 de diciembre de 2013. En las modificaciones constitucionales de dicha reforma se avanza en la apertura al capítulo vi del TLCAN, al eliminar el carácter estratégico a las actividades de las industrias del sector energético mexicano y a los combustibles, para convertirlas prácticamente en una *commodity* (mercancía) más. Las implicaciones de la Reforma Energética representan una cirugía mayor no sólo para la economía, sino también, para la soberanía nacional, energética y territorial.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Analiza la influencia de las instituciones y el papel del congreso en la reforma energética. Luego presenta los resultados de la reforma y de la Ronda Cero. Se analiza la Ley de Pemex y de la CFE. Se exponen las implicancias jurídicas y una propuesta alternativa.

HIPÓTESIS Desde la perspectiva de Estados Unidos el TLCAN habría sido un vehículo para abrir oportunidades de inversión y de servicios relacionados con la energía y la petroquímica en México. Las "reservas mexicanas" al capítulo energético acordado en 1992 fueron decepcionantes para Estados Unidos, pero éste tenía la certeza de que el acuerdo no era inmutable, y que podían relajarse las disposiciones de la energía gradualmente a partir de una mayor integración energética en América del Norte. El principal obstáculo para lograr la apertura del sector energético mexicano era la Constitución; fue por ello que a los 20 años del TLCAN, se les vieron como la oportunidad para avanzar en tales demandas. La Reforma Energética de 2013 logró modificar artículos fundamentales de la Constitución (25, 27 y 28), desplazando al Estado de actividades estratégicas, quitándole la exclusividad de su manejo; logró abrir, a través de asignaciones, contratos, permisos y concesiones, todas las áreas y actividades del sector energético a la iniciativa privada.

Estos intereses se han presentado abanderando una supuesta modernización, en aras de la competitividad, de mayor eficiencia, frente a la falta de recursos para inversión, falta de tecnología, situaciones de corrupción, caída de la producción petrolera y el riesgo inminente de volvernos importadores de crudo. Todo lo anterior acompañado del paradigma neoliberal, en el que todo lo relacionado con el Estado es *per se* ineficiente y corrupto. No obstante, se soslayan cuestiones tan importantes como la distribución del ingreso y los problemas de estancamiento, recesión e inequidad que este modelo profundiza

CONCLUSIÓN La Reforma Energética negociada resuelve el último obstáculo para avanzar en el proyecto de privatización del sector energético mexicano, bajo un modelo de mercado, que en realidad constituye el mecanismo para modificar el modelo productivo, de propiedad y de distribución de los recursos y renta del sector, para beneficio del sector privado, preferentemente transnacional. La aprobación de la Reforma Energética dio cuenta de la capacidad de las corporaciones para arrasar las leyes nacionales que se interponen en el camino de las ganancias. El TLCAN otorga a las corporaciones multinacionales nuevos privilegios y un proceso de cumplimiento extremo.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Esta reforma permite la privatización total de los recursos y del sector. Mientras que las corporaciones extranjeras y las oligarquías nacionales ganan con esta reforma, el resto de la nación mexicana pierde cualquier beneficio derivado de este sector. Es un conflicto de clase que se profundizará en la medida en que ocurra la entrega de los hidrocarburos y las actividades asociadas. Con ello se reedita el conflicto de clase y, en el contexto de la cuestión petrolera, la histórica disputa por la apropiación del excedente.

DATOS QUE APORTA

150) AUTOR Thompson, David y Keith Newman

FECHA 2009

TITULO "Private Gain or Public Interest. Reforming Canada's Oil and Gas Industry"

LINK Thompson y Newman (2009) "Private Gain or Public Interest. Reforming Canada's Oil and Gas Industry". Parkland Institute-Canadian Centre for Policy Alternatives. Disponible en <https://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/reports/docs/Public%20Interest%20or%20Private%20Gain.pdf>

INST. DEL AUTOR Parkland Institute-Canadian Centre for Policy Alternatives

PAIS Canada

PERSPECTIVA energética

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS El trabajo tiene como objetivo promover la discusión de la estructura de propiedad y el mandato del sector de gas y petróleo canadiense. Busca avanzar en la conversión de la industria hacia el sector público.

En la primera sección se presentan los principales problemas sociales, ambientales y políticos causados por la industria del gas y el petróleo. (pérdida de riqueza de los propietarios públicos de recurso, desastre climático, trastornos económicos para otras industrias exportadoras y socavamiento a la democracia). En el segundo apartado se analizan las causas de estos problemas, el ánimo de lucro y el interés privado en la industria, el impulso del consumo y las exportaciones y la lucha contra la regulación del

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

interés público. En la tercer sección se analizan elementos jurídicos y financieros para poder transformar la industria hacia el interés público.

HIPÓTESIS la extracción de petróleo y gas proporcionan, en lo inmediato, beneficios económicos y fiscales, pero a la largo plazo producen impactos ambientales y sociales y en la salud, dislocaciones econpomicas y aportes al cambio climático. La explotación de estos recursos en el sistema actual equivale a hipotecar las generaciones futuras, Sin embargo , la industria del petróleo y el gas podría ser convertida a una industria que se centra ante todo en servir al interés público

Tres hechos a destacar en el sector energético: la estructura de la industria petrolera y de gas canadiense es de interés privado, con fines de lucro y de mayoría propiedad extranjera. Esta estructura influye en el comportamiento del sector , pero no es inevitable ya que es lexcepción a la regla.

Convertir el interés privado , con fines de lucro de la industria de petróleo y gas a un interés público industria proporciona una gran oportunidad para crear más puestos de trabajo, redireccionar los impactos ambientales y crear recursos que perduren en el tiempo.

CONCLUSIÓN El sector privado en la industria del petróleo y gas causa enormes daños, amparados en marcos legales y el búsqueda de maximización de ganancias (aumento de ventas, consumo y exportaciones, externalización de costos).

Se puede transformar la industria adquiriendo las corporaciones existentes a través del sector público. Esto traerpia reducción en el consumo del recurso, mas empleo, industria de energía renovable y ambiente limpio.

DATOS QUE APORTA

151) AUTOR Gabriel Sanchez

FECHA

TITULO Beyond MERCOSUR

LINK Sanchez "Beyond MERCOSUR". IERAL de Fundación Mediterranea. Disponible en http://live.v1.udesa.edu.ar/files/UAEconomia/Seminarios%20y%20Actividades/Seminarios%20Permanentes/2002/sanchez_gabriel.pdf

INST. DEL AUTOR IERAL de Fundación Mediterranea

PAIS Argentina

PERSPECTIVA Relaciones comerciales-internacionales

PERTENENCIA Institucional

SINTESIS En este trabajo se evalúan los beneficios en materia de una mayor inserción internacional del MERCOSUR y de Argentina que se obtendrían a partir de reformas comerciales tanto unilaterales como bilaterales. Se pone especial énfasis en las implicancias de una integración regional expandida desde el punto de vista de Argentina. El análisis permite establecer rankings de estrategias que involucren la formación de nuevos acuerdos comerciales, ya sean del MERCOSUR en su conjunto o de Argentina individualmente, con bloques comerciales de países industrializados. El estudio incluye el análisis de la factibilidad política y negociadora de cada escenario de integración con nuevas áreas y la elaboración de un ranking de escenarios más deseables para Argentina.

La Sección 2 presenta las predicciones de la teoría económica acerca de los beneficios de distintas estrategias de integración para Argentina y el MERCOSUR, y acerca de cómo influirán en estos beneficios las estructuras productivas y de protección de los nuevos socios comerciales, confrontando estas predicciones con evidencia empírica preliminar. La Sección 3 muestra los resultados de análisis de simulación acerca del impacto estático de distintos escenarios de integración comercial, realizado por medio del modelo de equilibrio general computable de GTAP (Global Trade Analysis Project).

HIPÓTESIS Los escenarios de integración evaluados pueden ser resumidos en las siguientes categorías: 1. ALCs plenas, ya sean de MERCOSUR o de Argentina, que lleven al libre comercio con NAFTA o con la UE, o a la formación del ALCA. 2. ALCs parciales de Argentina, en las cuales NAFTA y la UE otorgan preferencias comerciales agrícolas limitadas. 3. ALCs parciales simultáneas, ya sean de MERCOSUR o de

Argentina, en las cuales NAFTA y la UE otorgan preferencias comerciales agrícolas limitadas.

CONCLUSIÓN Desde el punto de vista de Argentina, los resultados principales son los siguientes. Todas las ALCs consideradas generarían una gran expansión del valor de sus exportaciones, en un rango que va desde un 72% en el escenario de mínima hasta un 392% en un escenario de máxima. El escenario de mínima es aquel en que Argentina negocia sola un ALC parcial con NAFTA y Brasil adopta represalias comerciales y el de máxima es aquel en que Argentina consigue por sí sola una integración comercial plena con la UE. Todos estos esquemas de liberalización bilateral darían lugar a una mayor diversificación de sus destinos de exportación, permitiendo en cualquiera de los casos aumentar significativamente la participación de las exportaciones extra-MERCOSUR en sus exportaciones totales. Esta diversificación de destinos será más grande mientras mayores sean las concesiones que nos otorguen los demás bloques. Las ALCs con NAFTA y con ALCA llevan a una mayor especialización exportadora manufacturera, especialmente cuando el NAFTA otorga preferencias agrícolas parciales. En cambio las integraciones con la UE generan una quizás excesiva especialización agro-exportadora (en el caso de un ALC plena de Argentina con la UE, las exportaciones de productos agropecuarios representarían un 123% del crecimiento total de nuestras ventas externas); la composición de nuestras exportaciones se torna más balanceada sólo cuando la UE otorga preferencias agrícolas muy limitadas. Lo que es quizás más interesante de los resultados obtenidos es que Brasil ganaría incluso más que Argentina en los escenarios en que ambos negocian conjuntamente.

DATOS QUE APORTA

Cuadros con todo tipo de estadísticas de los bloques comerciales UE y Nafta y de Argentina y Brasil

Cuadros con datos posibles, estimados en las proyecciones de los escenarios.

152) AUTOR Óscar F. Contreras y Luis Felipe Munguía

FECHA 2007

TITULO Evolución de las maquiladoras en México. Política industrial y aprendizaje tecnológico

LINK Contreras y Munguía (2007) “Evolución de las maquiladoras en México. Política industrial y aprendizaje tecnológico”. Región y sociedad vol.19 spe. Hermosillo ene. 2007. Disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252007000400005

INST. DEL AUTOR Colegio de Sonora y Colegio de México

PAIS México

PERSPECTIVA Industrial

PERTENENCIA Académica.

SINTESIS En este artículo se presenta una visión panorámica de la evolución de las maquiladoras en México, enfatizando tres aspectos: a) los cambios de la política industrial del país respecto de las maquiladoras; b) el efecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en su crecimiento y desempeño y c) el aprendizaje tecnológico y la creación de capacidades locales. El texto está dividido en cinco secciones; en la primera parte se describe de manera general el programa de maquiladoras y la evolución de sus indicadores principales; en la segunda se abordan los cambios en la normatividad, tratando de identificar el papel asignado por el gobierno mexicano a estas empresas en el desarrollo industrial del país; en la tercera se revisan algunas de las implicaciones del TLCAN en el crecimiento de las maquiladoras y en la cuarta, que constituye el apartado central de esta trabajo, se trata el aprendizaje industrial y la creación de capacidades institucionales propiciadas por las maquiladoras en el norte de México. Por último, en la quinta, se proponen algunos elementos para un pronóstico sobre el futuro de la maquila en el país.

HIPÓTESIS La importancia de la industria maquiladora de exportación, se debe por una lado al peso cada vez mayor de tales empresas en los indicadores industriales del país, pero también a la carga política e ideológica que suele estar asociada a su evaluación; es decir, el análisis del desempeño de las maquiladoras por lo general supone una evaluación del modelo de desarrollo industrial del país.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La expansión de las maquiladoras ha generado una parte sustancial del crecimiento industrial en el norte de México, durante los últimos 25 años. Originalmente, estas operaciones industriales formaron parte de una estrategia temporal del gobierno mexicano, para abatir el desempleo en la zona fronteriza con Estados Unidos; sin embargo, al paso del tiempo se convirtieron en una pieza fundamental de la política industrial, y adquirieron una importancia enorme para la economía mexicana.

CONCLUSIÓN La declinación de las maquiladoras en 2001 desató en México una polémica intensa acerca del futuro de este modelo de industrialización, que parece tan vulnerable a las fluctuaciones del entorno internacional. El declive es atribuible a factores como el comportamiento cíclico de la economía estadounidense y la competencia creciente de China, Centroamérica y el Caribe; otros factores asociados son la fortaleza del peso mexicano, que debilitó la competitividad de las exportaciones, los cambios en la política fiscal hacia las maquiladoras y la implementación del artículo 303 del TLCAN, en el 2001.

Pese a todos estos factores adversos, la instalación de plantas industriales según la lógica de la "producción compartida" sigue siendo una opción atractiva para las transnacionales. A diferencia del ensamble de componentes o la confección de ropa, hay una amplia gama de productos en los que resulta más difícil que la producción se traslade a China o Centroamérica. México continúa teniendo ventajas competitivas directamente ligadas a su ubicación geográfica; sin embargo no existe aún una estrategia propia para desarrollar una industria competitiva, basada en procesos de alto valor agregado y conocimiento.

México carece de una política industrial coherente y dinámica, capaz de estimular los segmentos de alto valor agregado y conocimiento. La crisis de 2000 a 2003 fue probablemente un anticipo del desastre social y económico que podría ocurrir si México continúa basando sus industrias exportadoras en segmentos de bajo valor agregado en un entorno global de presiones feroces para la reducción de costos de producción. Parte de la respuesta está en las iniciativas y proyectos de los actores nuevos e instituciones locales, depositarios de una larga experiencia en estos mercados complejos y demandantes.

DATOS QUE APORTA

Gráfico: México. Numero de plantas y personal ocupado en la maquiladoras.

153) AUTOR Claudia Schatan (Univ. Iberoamericana de México) y Leobardo Enriquez (CONACYT)

FECHA 2014

TITULO “El sector de tecnologías de la información y la comunicación y las políticas industriales: Un tema actual para México”

LINK Schatan y Enriquez (2014) ““El sector de tecnologías de la información y la comunicación y las políticas industriales: Un tema actual para México”. *CPR LATAM - Communication Policy Research Conference 2014*. Disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2462545

INST. DEL AUTOR

PAIS México

PERSPECTIVA Cadenas productivas TICS

PERTENENCIA Académica e institucional

SINTESIS En la primera parte del estudio se hará un análisis comparado de ciertos indicadores claves que pueden estimular o inhibir la actividad del sector productivo de TIC en México y otros países. A continuación se analizará el papel que tienen los bienes y servicios TIC en la generación de valor agregado y el empleo en la economía mexicana (en comparación con Brasil y Estados Unidos). En la segunda parte del trabajo se hará un análisis del papel de los bienes y servicios TIC en las operaciones intermedias de la economía, para lo cual se utilizarán matrices de insumo-producto y se hará un análisis comparativo con Brasil y Estados Unidos. Asimismo, se observarán los encadenamientos productivos hacia delante y hacia atrás que tanto los bienes como los servicios TIC generan dentro de la economía mexicana y se comparará con los otros dos países ya mencionados. En la tercera parte del estudio, se revisarán algunas de las políticas industriales que se han aplicado a los sectores de bienes y servicios TIC en Brasil y México, sus profundas diferencias, sus logros y limitaciones. Finalmente, se presentarán algunas conclusiones, apuntando a algunas recomendaciones de política.

HIPÓTESIS Las TIC y su papel en la esfera productiva en México es el interés central de este estudio. La fabricación de bienes y servicios TIC y su cada vez más intensa interrelación con los demás sectores productivos es prometedor para un país emergente como México, por el gran dinamismo que caracteriza a este sector y sus potenciales ramificaciones en el sistema productivo. Este estudio explora en qué medida se ha desarrollado este sector y lo compara con las experiencias de Brasil y Estados Unidos. A la vez, analiza las políticas industriales dirigidas al sector TICs en Brasil y México, y se pregunta si los diferentes enfoques seguidos son coherentes con los resultados hasta ahora alcanzados en su producción

Pero, como se verá en este estudio, el país está relativamente rezagado en la producción de bienes y servicios TIC y su uso por parte de los demás sectores productivos, lo que es un signo preocupante para el futuro desarrollo del país.

CONCLUSIÓN México, de manera similar a otros países emergentes, ha ido mejorando algunos indicadores, pero muestra rezagos incluso frente a otros países de similar nivel de desarrollo económico. La producción de bienes y servicios TIC y la interrelación entre los distintos sectores productivos en este terreno también muestra un desarrollo insuficiente.

El análisis del proceso productivo visto a través de las interrelaciones sectoriales del rubro de bienes TIC en las MIP mostró un gran contraste entre México, por un lado, y Brasil y Estados Unidos, por otro, pues el primero presentó un consumo intermedio interno muy pequeño en relación al consumo intermedio total, teniendo las importaciones un papel muy importante en esas transacciones en contraste con los otros dos países. Algo similar ocurría en las ventas del sector de bienes TIC a los demás sectores productivos en dichos países.

En síntesis, México, Brasil y Estados Unidos presentan perfiles diferentes en cuanto a la integración de la cadena productiva a nivel nacional en bienes TIC. México tiene una industria menos consolidada y con menores interrelaciones intersectoriales y menores efectos arrastre. Con todo, hay que señalar que la posición de México en el mercado internacional ha sido mucho más favorable que la de Brasil que tiene un fuerte déficit comercial en este sector. Estados Unidos vio su superávit comercial de bienes TIC muy mermado en 2009 respecto a 2003.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El estudio realizado aborda, por último, las políticas públicas orientadas a la producción de bienes y servicios TIC en México y Brasil. Aunque éstas sin duda han tenido influencia en la forma en que se han desarrollado estas industrias en estos países, otros elementos como la ubicación geográfica de cada uno, sus acuerdos comerciales, y políticas macro como tipo de cambio, entre otras, también han sido relevantes, pero no se tratan en detalle en este trabajo.

DATOS QUE APORTA

Cuadros: Valor agregado (VA) y valor bruto producción (VBP) de bienes y servicios TIC (millones de dólares de 2005)

Valor agregado (VA) y valor bruto producción (VBP) de bienes y servicios TIC (millones de dólares de 2005)

Personal ocupado en sectores de Bienes y de Servicios TIC (número de personas)

Valor Agregado por trabajador en sectores de Bienes y de Servicios TIC (miles de dólares)

México - Brasil: consumo intermedio (compras) Millones de dólares de 2005

Brasil-México Demanda Intermedia (ventas) Millones de dólares de 2005

Estados Unidos - México: consumo intermedio (compras) Millones de dólares

Estados Unidos-México: demanda intermedia (ventas) Millones de dólares

Compras intermedias del sector Bienes TIC. Principales sectores. Brasil- Mexico

Ventas Intermedias del Sector Bienes TIC del sector 19-ventas. Principales sectores.

Compras Intermedias Sector Servicios TIC. Principales sectores

Ventas Intermedias Sector Servicios TIC. Principales sectores

Idem pero EEUU- México

Grafico: Brasil: encadenamientos internos hacia adelante y hacia atrás (Desagregación a 36 sectores a/)

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

México: encadenamientos internos hacia adelante y hacia atrás (Desagregación a 36 sectores a/)

Estados Unidos: encadenamientos internos hacia adelante y hacia atrás (Desagregación a 57 sectores a/)

México: Encadenamientos Internos hacia Adelante y hacia Atrás (Desagregación a 57 sectores a/)

FICHA

AUTOR: WILKINSON, BRUCE W.

FECHA: 1996

TÍTULO: NAFTA Y MERCOSUR: UN DIÁLOGO CANADIENSE-LATINOAMERICANO.CAPITULO 1: EL NAFTA EN LA ECONOMIA MUNDIAL: LECCIONES PARA AMERICA LATINA

LINK: Wilkinson, Bruce W. (1996). Nafta y MERCOSUR: un diálogo canadiense-latinoamericano. Recuperado de http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/37/capitulo_1.pdf

INSTITUCION: CIEPLAN

PAIS: EEUU

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION ACADEMICA

SINTESIS DE LA TEMATICA

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El trabajo examina la posible evolución del NAFTA buscando identificar, a su vez, divergencias de intereses entre cada uno de los países que lo conforman. Asimismo, y dentro de este contexto, analiza cuales serían los costos y beneficios generados por el ingreso de otras naciones latinoamericanas.

HIPÓTESIS

El autor considera que los países de Latinoamérica, entre ellos Argentina, no tienen una capacidad exportadora suficiente como para incrementar el número de mercados. Entiende, más bien, que la entrada al NAFTA iría en detrimento de mercados ya consolidados generando un efecto sustitución totalmente superfluo.

CONCLUSIONES

El hecho de ingresar al NAFTA no significará una panacea para resolver los problemas económicos actuales de América Latina. Es probable que los beneficios económicos no sean muy significativos y de hecho, el ingreso de una nación al NAFTA implicará la exclusión de muchas de sus políticas gubernamentales; es decir, pérdida de independencia en el manejo de la política local, con los costos (en términos de crecimiento del comercio exterior) que ello conlleva.

DATO QUE APORTA

Utilizando cualquier tipo de medición, las ganancias comerciales obtenidas por el acceso al NAFTA serán muy pequeñas para los países de Latinoamérica. Las ventas totales de todas las naciones latinoamericanas en su conjunto a EE.UU, son menores que los embarques mexicanos a ese país. En promedio, sólo el 25% de las exportaciones de esas naciones van actualmente hacia EE.UU. Los vínculos comerciales entre ellas, y/o con naciones de ultramar tales como Japón o la Unión Europea (UF.), frecuentemente son considerablemente mayores. Ingresar al NAFTA puede generar una desviación del comercio más que la creación de una relación netamente comercial.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

FICHA

AUTOR: LEVINE ELAINE

FECHA: SEPTIEMBRE 2015

TÍTULO: ¿POR QUÉ DISMINUYÓ LA MIGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS A PARTIR DE 2008?

LINK: Levine, Elaine. (2015). ¿Por qué disminuyó la migración México-Estados Unidos a partir de 2008? Recuperado de http://www.probdes.iiec.unam.mx/numeroenpdf/182_v46/01art_levine.pdf

INSTITUCION: CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE, CISAN-UNAM

PAIS: México

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION ACADEMICA

SINTESIS DE LA TEMATICA

El trabajo analiza la migración de mexicanos a los EEUU y el porqué se detuvo a partir del año 2008.

HIPÓTESIS

Los flujos migratorio, entre estos dos países, no ha sido constantes a lo largo de la historia. Ni tampoco las causas que lo provocan. Sin embargo, en las últimas tres décadas, se mantenía un flujo relativamente constante, donde en cada período (década) el número de mexicanos, trabajando en los EEUU, se incrementaba. La hipótesis de trabajo sostiene que a partir del 2008 la migración se detuvo por la desaceleración de la

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

economía norteamericana y el cambio en la demanda por parte de este país, en particular, con fuerte sesgo a trabajadores calificados.

CONCLUSIONES

Con la desaceleración de la economía norteamericana, las personas de menor calificación sufren de manera directa la crisis. Los trabajadores mexicanos, como la mayoría de los trabajadores latinos, se encuentran en este grupo; no solo por su bajo nivel de escolaridad sino porque se insertaron en trabajos con alta informalidad. Al mismo tiempo, inmigrantes que hubieran cruzado la frontera, en circunstancia de crecimiento económico de los EEUU, deciden no hacerlo o simplemente postergarlo (para estar mal o igual, mejor quedarse en el país).

DATOS QUE APORTA

Las crecientes dificultades para cruzar la frontera después del 11 de septiembre de 2001 frenaron la migración circular y contribuyeron a una permanencia más prolongada de los migrantes en el lugar de destino. Este hecho incentivó un aumento significativo en los nacimientos de hijos entre los mexicanos ahora asentados en Estados Unidos.

FICHA

AUTOR: FELIPE TORRES Y AGUSTÍN ROJAS

FECHA: ABRIL 2015

TÍTULO: POLÍTICA ECONÓMICA Y POLÍTICA SOCIAL EN MÉXICO: DESEQUILIBRIO Y SALDOS

LINK: Torres, Felipe y Rojas, Agustín. (2015). Política económica y política social en México: desequilibrio y saldos. Recuperado de http://www.probdes.iiec.unam.mx/numeroenpdf/182_v46/02art_torres.pdf

INSTITUCION: INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, UNAM

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

PAIS: MÉXICO

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El trabajo se propone estudiar cuáles han sido las consecuencias sociales de una política con fuerte corte neoliberal realizada por el gobierno mexicano en los últimos años.

HIPÓTESIS

La apertura comercial, y el desendeudamiento, lejos de conseguir “equilibrio interno” provocaron una mayor desintegración social y un necesario cambio en la composición del gasto público. El Estado retrocedió en la mayoría de sus funciones cediendo el protagonismo al mercado, quedándose solo como contención de las consecuencias sociales de este tipo de políticas. A pesar de incrementar el gasto social, todos los indicadores sociales mostraron un fuerte deterioro.

CONCLUSIONES

El trabajo concluye que manteniendo estos lineamientos de política (liberalización, apertura, etc) lo único que puede esperarse, en términos de bienestar, es una mayor caída. La política de Estado, ahora limitada solo a la contención, no tiene herramienta alguna para evitar la profundización de los desequilibrios macroeconómicos.

DATOS QUE APORTA

Según datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (Coneval), entre 1992 y 2012 el número de personas en condiciones de pobreza, medidas a través del ingreso, aumentó significativamente en Mexico: la pobreza alimentaria creció el 24.27%, la de capacidades un 27.59% y finalmente, la de patrimonio se incrementó en un 37.97%.

FICHA

AUTOR: MARTIN CICOWIEZ, FERNANDO PIOLI Y NESTOR STANCANELLI

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

FECHA: NOVIEMBRE 2005

TÍTULO: EFECTOS DE UNA LIBERACION DEL COMERCIO EN EL CONTINENTE: IMPACTO EN ARGENTINA, BRASIL Y EEUU

LINK: Cicowiez, Martin, Pioli Fernando y Stancanelli Nestor. (2005). efectos de una liberación del comercio en el continente: impacto en argentina, Brasil y EEUU. Recuperado de <http://www.cei.gov.ar/es/efectos-de-una-liberalizaci%c3%b3n-del-comercio-en-el-continente-impacto-en-argentina-brasil-y-ee-uu>

INSTITUCION: CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES (CEI)

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA POLITICA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El objetivo del trabajo es simular el impacto, en el comercio exterior argentino, de una eventual apertura comercial de mucho más alcance, incluso, con una liberalización completa del comercio.

HIPÓTESIS

El trabajo no parte de una hipótesis. Plantea una serie de supuestos, y en función de ellos realiza ejercicios de simulación, modificando principalmente los niveles de aranceles y de productos afectados.

CONCLUSIONES

Los autores llegan a tres conclusiones preliminares: 1) habría un retroceso de la participación de las exportaciones argentinas al MERCOSUR; 2) ocurriría un aumento de

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

la sustitución de producción doméstica por importaciones desde Estados Unidos; y 3) se verificaría un deterioro en la balanza comercial con los Estados Unidos y un escenario poco probable de aumento de las exportaciones argentinas a Estados Unidos. Este último punto se debe a que las potenciales ganancias se encuentran en productos agrícolas donde es dudosa la eliminación de aranceles, en razón de la resistencia por parte de los países desarrollados en general y de EEUU en particular.

DATOS QUE APORTA

El trabajo demuestra que el incremento de las exportaciones con EEUU está compuesto por manufacturas de origen agropecuario (MOA). La baja participación de productos industriales se debe a que los mismos, en la actualidad, ya tienen aranceles bajos. En otras palabras, EEUU debería ceder aranceles en sectores que en modo arbitrario decidió mantenerlos altos.

FICHA

AUTOR: SERIE DE ESTUDIOS CEI (CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL) - NRO 12

FECHA: JUL 2007

TÍTULO: INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LAS MANUFACTURAS INTENSIVAS EN MANO DE OBRA DE LA ARGENTINA

LINK: Centro de Economía Internacional (CEI). Serie de estudio nro. 12 (2007). Inserción internacional de las manufacturas intensivas en mano de obra de la argentina. Recuperado de [http://www.cei.gov.ar/es/inserci%
c3%
b3n-internacional-de-las-manufacturas-intensivas-en-mano-de-obra-de-la-argentina-0](http://www.cei.gov.ar/es/inserci%c3%b3n-internacional-de-las-manufacturas-intensivas-en-mano-de-obra-de-la-argentina-0)

INSTITUCION: CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES (CEI)

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA INTERNACIONAL

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El trabajo estudia la evolución de las exportaciones argentinas de manufacturas intensivas en mano de obra, y la capacidad de los exportadores argentinos de competir internacionalmente. Para ello, realiza ejercicios de simulación modificando y combinando los diferentes aranceles existentes.

HIPÓTESIS

El trabajo mantiene como hipótesis que una liberalización del comercio mejoraría los niveles exportados de productos manufactureros mano de obra intensivos.

CONCLUSIONES

La conclusión del trabajo es que los sectores que salen favorecidos ante una liberalización de los aranceles son aquellos que, actualmente, ya mantienen importantes flujos comerciales y son competitivos internacionalmente.

DATOS QUE APORTA

El trabajo demuestra que una rebaja de los aranceles con México incrementaría las exportaciones argentinas de manufacturas intensivas en mano de obra, mucho más que con otros países de América.

FICHA

AUTOR: SERIE DE ESTUDIOS CEI (CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL) - NRO 11

FECHA: FEBRERO 2007

TÍTULO: ESTRATEGIAS DE INTEGRACIÓN COMERCIAL EN EL HEMISFERIO: EL ALCA Y LA ALADI COMO OPCIONES DE POLÍTICA PARA LA ARGENTINA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

LINK: Centro de Economía Internacional (CEI). Serie de estudio nro. 11. (2007). Estrategias de Integración Comercial en el Hemisferio: el ALCA y la ALADI como opciones de política para la Argentina. Recuperado de <http://www.cei.gov.ar/es/estrategias-de-integraci%C3%B3n-comercial-en-el-hemisferio-el-alca-y-la-aladi-como-opciones-de-pol%C3%ADtica-0>

INSTITUCION: CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES (CEI)

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA INTERNACIONAL

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El trabajo analiza distintas alternativas de integración comercial para Argentina en el hemisferio mediante un modelo de equilibrio general computado.

HIPÓTESIS

La hipótesis del trabajo consiste en demostrar que a pesar de no poder conformarse el área de libre comercio de América (principalmente por las diferencias de los dos bloques principales, NAFTA – MERCOSUR) los acuerdos bilaterales incrementan los volúmenes de comercio para nuestro país.

CONCLUSIONES

La Argentina obtiene mayores ganancias de bienestar cuando profundiza su integración comercial sólo con los países de Latinoamérica, y no cuando se involucra en una integración comercial más amplia con el resto de los países del continente.

DATOS QUE APORTA

El trabajo resalta la importancia que tiene el comercio entre países del continente por la mayor preeminencia de las exportaciones de origen industrial (MOI). En cambio en las exportaciones hacia Europa/Oriente adquieren mayor peso específico los productos con menor valor agregado.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

FICHA

AUTOR: GUIDO ZACK Y DEMIÁN DALLE

FECHA: OCTUBRE 2014

TITULO: ELASTICIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA ARGENTINA: ¿UNA LIMITACIÓN PARA EL CRECIMIENTO?

LINK: Zack, Guido y Dalle, Demien. (2014). Elasticidades del comercio exterior de la Argentina: ¿una limitación para el crecimiento? Recuperado de <http://www.cei.gov.ar/es/elasticidades-del-comercio-exterior-de-la-argentina-%C2%BFuna-limitaci%C3%B3n-para-el-crecimiento>

INSTITUCION: CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES (CEI)

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA INTERNACIONAL

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El artículo realiza una estimación de las elasticidades precio e ingreso de la Argentina para el período 1996-2013. El trabajo estudia las variaciones en las cantidades importadas y exportadas como consecuencia de variaciones en los precios relativos o el ingreso.

HIPÓTESIS

Las elasticidades del comercio exterior condicionan el ritmo de crecimiento que una economía puede alcanzar en el largo plazo.

CONCLUSIONES

La principal conclusión del trabajo es que la elasticidad ingreso de las importaciones es mayor que el de las exportaciones generando obstáculos al crecimiento. Otra conclusión interesante del trabajo es la baja incidencia de las políticas de tipo de cambio para modificar este escenario.

DATOS QUE APORTA

Los países especializados en productos de bajo valor agregado presentan elasticidades de ingreso menores. Es decir, creciendo al mismo ritmo que sus socios comerciales sufren marcadas disminuciones en sus saldos comerciales.

FICHA

AUTOR: DUTRENIT, GABRIELA

FECHA: junio de 2015

TÍTULO: POLÍTICA DE INNOVACIÓN PARA FORTALECER LAS CAPACIDADES EN MANUFACTURA AVANZADA EN MÉXICO.

LINK: Dutrenit, Gabriela. (2015). Política de innovación para fortalecer las capacidades en manufactura avanzada en México. Recuperado de http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/364/politica_de_innovacion_para_fortalecer_las_capacidades_en_manufactura_avanzada_en_mexico.pdf

INSTITUCION: CIEPLAN

PAIS: México

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION ACADEMICA

SINTESIS DE LA TEMATICA

El objetivo es analizar la “Innovación Tecnológica Latinoamericana en Recursos Naturales”. La competitividad configura el mecanismo de acceso al mercado mundial. Para este propósito la innovación tecnológica desempeña un rol fundamental para que dicha inserción sea competitiva.

HIPÓTESIS

Es sabido que América Latina tiene ventajas comparativas en recursos naturales (RRNN). ¿Cómo los RRNN afectan o influyen en el proceso de inserción en la economía mundial?; además, ¿cómo puede ir América Latina más allá de los RRNN? Aún más, ¿pueden los RRNN constituir una base para la generación de innovación tecnológica?

CONCLUSIONES

Sin duda, hay muchos obstáculos comunes en el tema de la innovación en la industria manufacturera y en los sectores ligados a los recursos naturales, ya que comparten el mismo marco institucional. Todos los problemas que tienen que ver con la institucionalidad, la cultura política, las reglas de acción y la diferencia entre la legislación y las reglas de acción son comunes para todos los sectores. Cada país debe basar sus estrategias productivas en las condiciones particulares de sus industrias, considerando la heterogeneidad que existe entre todos los países de Latinoamérica.

DATOS QUE APORTA

A nivel nacional, la evidencia sugiere que México se está convirtiendo en la reserva de ingenieros de Norteamérica, al generar más ingenieros que cualquier otro país del continente. Eso determina que los esfuerzos en gestión de capital humano deberán enfocarse en la identificación de profesionales de alto nivel y en la retención del talento nacional.

FICHA

AUTOR: ROBERTO BISANG, GUILLERMO ANLLO Y MERCEDES CAMPI

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

FECHA: MARZO 2015

TÍTULO: POLÍTICAS TECNOLÓGICAS E INSTITUCIONALIDAD PARA LA INNOVACIÓN: LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA ARGENTINA

LINK: Bisang, Roberto; Anilo, Guillermo y Campi, Mercedes. (2015). Políticas Tecnológicas e Institucionalidad para la Innovación: La Producción Agrícola Argentina. Recuperado de http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/364/Politica_de_innovacion_para_fortalecer_las_capacidades_en_manufactura_avanzada_en_Mexico.pdf

INSTITUCION CIEPLAN

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA AGRARIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El objetivo del presente trabajo es el análisis de la relación existente entre el reciente desarrollo de un conjunto de actividades asociadas con el uso de los recursos naturales - en particular la moderna agricultura comercial- y el sistema nacional de innovación argentino

HIPÓTESIS

¿Las recientes mejoras de la productividad agrícola (y los futuros desarrollos a partir de ella) guardan relación con el desempeño del sistema nacional de innovación? ¿Cómo se innova en el agro argentino? ¿Qué especificidades propias tiene la actividad que demanda un diseño particular de políticas públicas especialmente en materia innovativa? ¿Con qué objetivos -para alimentos, bioenergía o bio-industria-, instrumentos e institucionalidad?

CONCLUSIONES

Las conclusiones del trabajo es que una parte importante de la innovación tecnológica depende de perspectivas económicas de corto plazo, principalmente aquella que está a cargo del sector privado. Pero también hay un soporte de innovación pública que, si bien no depende de factores coyunturales, actúa de manera descoordinada.

DATOS QUE APORTA

Los aumentos notables de la producción junto a un incremento mucho menor de la superficie cultivada implican una mayor productividad que se deriva de la incorporación continua de tecnologías y se refleja en mayores rendimientos de los cultivos. Aunque los recientes cambios de la agricultura argentina pueden verse como disruptivos y radicales, están basados en la acumulación de activos, conocimiento y capacidades previas.

FICHA

AUTOR: WESTON ANN

FECHA: 1995

TÍTULO: TEMAS SOCIALES Y POLÍTICAS DE AJUSTE LABORAL: LA EXPERIENCIA DEL ALC CANADA-EEUU

LINK: Weston, Ann. (1995). Temas sociales y Políticas de ajuste laboral: la experiencia del alc Canada- EEUU. Recuperado de http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/37/capitulo_7.pdf

INSTITUCION: CIEPLAN

PAIS: CANADA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA LABORAL

PERTENENCIA: INVESTIGACION ACADEMICA

SINTESIS DE LA TEMATICA

En principio, y frecuentemente en la práctica un mayor comercio debería significar ganancias de bienestar mediante una reasignación de los recursos, una mayor especialización y un aumento del producto. En el caso que nos ocupa, no obstante, ha existido una creciente preocupación por los problemas de ajuste en el corto plazo, especialmente en Canadá al finalizar la década de los 80, momento en el cual la apertura comercial coincidió con una recesión global, una crisis fiscal interna y una apreciación del dólar canadiense, junto a la reestructuración ocasionada por las nuevas tecnologías y los patrones de demanda cambiantes.

HIPÓTESIS

La integración económica debe ser social y políticamente sustentable, y por ello es que se debe prestar mayor atención a su impacto social. El proceso de liberación comercial debe ser modificado en términos de su rapidez y ámbito, como también en las reglas del juego subyacentes), y/o que son necesarias importantes enmiendas complementarias a las políticas sociales. El presente trabajo se detiene principalmente en la experiencia canadiense de políticas sociales, en el contexto de la liberación comercial, así como en la reforma fiscal, las nuevas tecnologías y el fenómeno de la demanda cambiante.

CONCLUSIONES

El gobierno canadiense está endureciendo sus políticas sociales, principalmente capacitación, reemplazando así el enfoque previo más pasivo tanto en el seguro de desempleo como el seguro social. No obstante, aún resta por saber si ello resultará suficiente para reducir el desempleo estructural generado por una economía cada vez más abierta.

DATOS QUE APORTA

En general, se espera que el Nafta expanda la demanda por la producción con alto valor agregado, pero que aumente también la competencia de aquellas industrias donde predomina una fuerza de trabajo no calificada y de bajos salarios, ampliando de esta manera la presión existente hacia una mayor desigualdad salarial: "las pérdidas de salario pueden ser considerables para muchos trabajadores, en la medida que son desplazados hacia la siguiente mejor alternativa de trabajo.

FICHA

AUTOR: DEARDEN RICHARD G.

FECHA: 1996

TÍTULO: CONFLICTOS COMERCIALES Y MECANISMOS DE RESOLUCION BAJO EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

LINK: Dearden, Richard G. (1996). Conflictos comerciales y mecanismos de resolución bajo el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá. Recuperado de http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/37/capitulo_8.pdf

INSTITUCION: CIEPLAN

PAIS:EEUU

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA-DERECHO

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

En este Artículo se destaca el funcionamiento de los mecanismos de solución de controversias, discute algunas de las resoluciones emitidas bajo el ALC (CUERDOS DE LIBRE COMERCI) y concluye con un análisis de la efectividad del sistema de solución de controversias del ALC, en la solución de controversias generadas a raíz del intercambio comercial entre Canadá y Estados Unidos durante el transcurso de los últimos cinco años.

HIPÓTESIS

El trabajo se propone estudiar qué tan efectivos son los Paneles binacionales establecidos bajo el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos en la resolución de los conflictos comerciales.

CONCLUSIONES

Los mecanismos para la solución de conflictos del ALC mejoraron la predictibilidad, pero en modo alguno garantizaron a los exportadores canadienses la accesibilidad al mercado estadounidense. La experiencia de los últimos años revela que los intereses internos en ambos países eran muy agresivos en cuanto al uso de recursos comerciales a la defensa de la utilización de barreras no arancelarias para restringir el ingreso de productos y servicios extranjeros

DATOS QUE APORTA

Uno de los principales inconvenientes del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EEUU y NAFTA es que ninguno de los dos acuerdos eliminó el uso de medidas antidumping o compensatorias en la zona de libre comercio. Como consecuencia de esto, las partes integrantes del NAFTA han establecido un Grupo de trabajo trilateral sobre derechos compensatorios y antidumping.

FICHA

AUTOR: BLECKER ROBERT A.

FECHA: JULIO DE 2014

TÍTULO: INTEGRACIÓN, PRODUCTIVIDAD E INCLUSIÓN EN MÉXICO: PERSPECTIVA MACROECONÓMICA

LINK: Blecker, Robert a. (2014). Integración, productividad e inclusión en México: perspectiva macroeconómica. Recuperado de

http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/350/integracion_productividad_e_inclusion_en_mexico_perspectiva_macroeconomica.pdf

INSTITUCION: CIEPLAN

PAIS:EEUU

PERSPECTIVA DEL AUTOR: GEOGRAFIA ECONOMICA

PERTENENCIA: INVESTIGACION ACADEMICA

SINTESIS DE LA TEMATICA

Las industrias mexicanas se han integrado profundamente a las cadenas de valor (oferta) mundiales, especialmente en América del Norte y cada vez más en Asia Oriental y otras regiones del planeta. Sin embargo, el impresionante éxito de México en la actividad de exportación paradójicamente ha ido acompañado de una tasa de crecimiento promedio del producto interno bruto (PIB) relativamente baja en los últimos decenios, y el país no ha dado señales de convergencia con Estados Unidos y otros países industrializados en cuanto al ingreso per cápita y la productividad de la mano de obra desde la liberalización de su comercio internacional y la inversión extranjera, a finales de la década de 1980.

HIPÓTESIS

En el caso de México, a pesar de su considerable éxito en el ámbito de la exportación, el país no ha experimentado el tipo de crecimiento rápido sostenido que se necesita para absorber la oferta de mano de obra excedentaria y hacer aumentar los salarios reales. El trabajo, desarrolla la hipótesis de que esta situación ha sido resultado de políticas de estabilización macroeconómica concebidas para prevenir crisis, pero que lo han conseguido limitando de hecho la acumulación de capital y el crecimiento de la producción en la economía interna.

CONCLUSIONES

El caso de México aconseja entonces cierta reserva y no depender de las políticas de apertura comercial e integración económica, por sí solas, como expediente para producir un mayor crecimiento económico y un desarrollo que abarque a sectores más amplios. Indudablemente que dichas políticas pueden promover el comercio exterior, así como llevar a una modernización de la estructura industrial, mejorar la productividad de las empresas exportadoras y, en última instancia –con el concurso de las políticas públicas–, dar lugar a actividades innovadoras internas. Sin embargo, no hay una articulación automática entre estos tipos de avances y mejoras más amplias en cuanto al crecimiento y el bienestar social agregados, y los beneficios que efectivamente se obtienen.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

DATOS QUE APORTA

Para que México pueda consolidar el crecimiento externo con el interno, tendrá que darle prioridad a la formación de capital humano y posicionarse de tal forma que pueda adoptar los ramos y las ocupaciones del futuro. Más aún, hay algunos ejemplos sumamente positivos de lugares donde las políticas educativas han beneficiado a México. Por ejemplo, como se expone en el capítulo de Carrillo, la formación de ingenieros y técnicos aeroespaciales en una universidad pública de Querétaro ha ayudado a captar una IED considerable en la producción aeroespacial en ese estado, lo que ha traído como resultado una triplicación con creces del empleo en los últimos siete años (que ha pasado de alrededor de 6.000 a comienzos de 2007 a aproximadamente 20.000 a comienzos de 2014).

FICHA

AUTOR: CARRILLO, JORGE – GOMIS, REDI

FECHA: 2014

TÍTULO: EMPRESAS MULTINACIONALES EN MÉXICO: ¿INNOVACIÓN CON INCLUSIÓN SOCIAL?

LINK: Carrillo, Jorge – Gomis, Redi. Empresas multinacionales en México: ¿Innovación con inclusión social?. Recuperado de

http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/348/empresas_multinacionales_en_mexico_innovacion_con_inclusion_social.pdf

INSTITUCION: CIEPLAN

PAIS:México

PERSPECTIVA DEL AUTOR:ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Hay un cierto consenso en México acerca de que la economía industrial tiene dos velocidades: una caracterizada por pocas firmas multinacionales innovadoras, exportadoras, competitivas con personal altamente calificado, en resumen empresas globales; mientras la otra se caracteriza por la inmensa mayoría de empresas domésticas micro, pequeñas y medianas, atrasadas tecnológicamente y laboralmente y que venden sólo en los mercados locales. Por tanto, se tiene una estructura económica fuertemente polarizada. El presente documento analiza exclusivamente empresas multinacionales, tanto extranjeras como mexicanas, por su importancia económica y social (representan el 20% del empleo formal privado) y serán analizadas a partir de una clasificación simple del binomio innovación e inclusión social.

HIPÓTESIS

El estudio afirma que la heterogeneidad es parte estructural de la situación industrial de México. Para determinar qué factores provocan este fenómeno realiza una encuesta a empresas multinacionales y propone una tipología que clasifica a las empresas de acuerdo al binomio innovación e inclusión social.

CONCLUSIONES

En el caso de las multinacionales establecidas en México, el trabajo considera que son las políticas de firma (sean del corporativo o de la filial misma) y no las políticas públicas, las más influyentes en las capacidades de innovación dentro de las empresas. Pero demuestra que eso está cambiando al encontrarse una correlación entre ecosistemas de innovación y presencia de firmas innovadoras e incluyentes. En otras palabras, la innovación en las EMN es fundamentalmente interna, pero los ecosistemas de innovación (que significan más que medidas de política pública) están jugando un rol cada vez más importante en lo que denominamos vocación innovadora de las empresas.

DATOS QUE APORTA

Se observa, para México, atrasos tanto en I+D como en lo social, principalmente en empresas micro y pequeñas. En lo social persisten serios problemas de violencia, bajos salarios, falta de respeto a los derechos laborales y cuestiones que denotan exclusión

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

social. Por ello, autores como Barrientos, Gereffi y Rossi (2011) consideran que el problema de la desvinculación entre innovación e inclusión requiere de un planteamiento integral e interdisciplinario para poder ser analizado adecuadamente.

FICHA

AUTOR: ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACION Y DESARROOLLO ECONOMICO (OECD)

FECHA:

TÍTULO: INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN DESARROLLO: UN MÁXIMO DE BENEFICIOS POR UN COSTO MÍNIMO

Los Resúmenes son traducciones de extractos de publicaciones de la OCDE. Todos los Resúmenes se pueden obtener en el OCDE Online Bookshop (www.oecd.org).

LINK: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD). (2002). Inversiones extranjeras directas en desarrollo: un máximo de beneficios por un costo mínimo. Recuperado de <http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959795.pdf>

INSTITUCION: OECD

PAIS: OECD

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Los países en vías de desarrollo, las economías emergentes y los países en transición ven cada vez más en las IED una fuente de desarrollo económico y de modernización, de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

crecimiento de la renta y del empleo. Los países han liberalizado el régimen de sus IED y seguido otras políticas para atraer inversiones. Se han planteado cómo desarrollar sus propias políticas para maximizar los beneficios de la presencia extranjera en su economía doméstica. El estudio Inversiones extranjeras directas en desarrollo estudia principalmente el segundo aspecto, centrándose en el efecto global de las IED en el crecimiento económico y en otros procesos dinamizadores del bienestar, y en los canales a través de los cuales se consiguen estos beneficios.

HIPÓTESIS

La mayoría de los estudios demuestran que las IED desencadenan un desbordamiento de la tecnología, ayudan a la formación de capital humano, contribuyen a la integración en el mercado internacional, ayudan a crear un clima de mayor competencia en los negocios y acrecientan el desarrollo de las empresas. Todo esto contribuye a un mayor crecimiento económico, que es la herramienta más potente para aliviar la pobreza de los países en vías de desarrollo. El trabajo, en definitiva, se propone estudiar el impacto de la IED en diferentes regiones y en los diferentes aspectos.

CONCLUSIONES

La principal conclusión política que puede extraerse del estudio es que los beneficios económicos de las IED son reales, pero que no se dan de forma automática. Para extraer el máximo beneficio de la presencia de compañías extranjeras, es fundamental propiciar un clima adecuado para los negocios, de manera que se anime la inversión tanto nacional como extranjera, se incentive la innovación y la mejora de las aptitudes y se contribuya a un clima de competencia entre empresas.

DATOS QUE APORTA

Las IED –como ayuda oficial al desarrollo que son– no pueden convertirse en el fundamento para resolver los problemas de desarrollo de los países pobres. Con una cuantía media de IED recibida que representa en torno al 15 % de la formación del capital nacional bruto de los países en vías de desarrollo, la inversión extranjera actúa como un valioso suplemento del capital nacional fijo que hay disponible más que como una fuente de financiación primaria.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

FICHA

AUTOR: GONZALEZ, RICARDO. - VEGA, CLAUDIO - ARIÑO, FRANCISCO

FECHA:ENERO 2005

TÍTULO: EFECTOS POTENCIALES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EEUU Y CENTRO AMERICA SOBRE EL SECTOR AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL DE COSTA RICA Y EL SALVADOR

LINK: Gonzalez, Ricardo. - Vega, Claudio - Ariño, Francisco. (2005).Efectos potenciales de un tratado de libre comercio entre EEUU y Centro América sobre el sector agropecuario y agroindustrial de costa rica y el salvador. Recuperado de

<http://www->

wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2005/07/11/000160016_20050711161622/Rendered/PDF/299380Mongce0ef1ercio0en0agricultura.pdf

INSTITUCION: BANCO MUNDIAL

PAIS: BANCO MUNDIAL

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Este documento discute los posibles efectos que un Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Centro América podría tener sobre el sector agropecuario y agroindustrial de Costa Rica y El Salvador. Para ello, se analizan los patrones de ventajas comparativas y la estructura de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de El

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Salvador y Costa Rica, así como las barreras arancelarias y no arancelarias que estas exportaciones enfrentan en el mercado estadounidense. Se discuten además los retos y oportunidades de un TLC entre Centroamérica y los Estados Unidos, como determinantes de posibles escenarios de negociación, tomando en cuenta las lecciones aprendidas de la adhesión de México al NAFTA y la necesidad de adoptar medidas compensatorias para los productores de la agricultura sustitutiva de importaciones o bienes “sensibles” de Costa Rica y El Salvador.

HIPÓTESIS

El trabajo investiga la importancia de las barreras comerciales que enfrentan los productos agrícolas y agroindustriales de CR/ES en el mercado de los Estados Unidos. El propósito es analizar las consecuencias de estas barreras sobre las exportaciones de estos dos países y evaluar la posibilidad de que éstas sean eliminadas por medio de negociaciones bilaterales entre USA y CR/ES. Sobre este particular, también se investiga la importancia de la ICC como mecanismo para evitar la desviación de comercio que, en el caso de las importaciones de USA, el NAFTA pudo producir a favor de México y Canadá y en contra de CR/ES. Por último se analiza la importancia de compensar de alguna manera a los productores de la agricultura sustitutiva de importaciones o de productos “sensibles” en el caso de CR/ES, con el propósito de evitar la oposición de los mismos al TLC.

CONCLUSIONES

Una mayor apertura del comercio en estos países posiblemente beneficie a los consumidores, pero existe un importante grupo de pequeños productores que se verían perjudicados por tal iniciativa. Por tal motivo, se requiere de la coordinación entre una política de apertura (TLC con USA) y otras políticas de apoyo tales como desregulación, capacitación tecnológica, mejora en la infraestructura y financiamiento competitivo, entre otras-, que realmente permitan a los pequeños productores de estos bienes, una de dos salidas: (i) alcanzar un mayor nivel de eficiencia y competitividad en su actual actividad, de manera tal que puedan competir en un entorno más abierto, o bien, (ii) cambiar de actividad productiva por una más rentable, presumiblemente exportadora. Sólo mediante un conjunto de políticas que logre este objetivo sería posible no sólo alcanzar un TLC

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

entre CA y USA con amplia cobertura, sino también uno que incrementa significativamente el bienestar.

DATOS QUE APORTA

En agosto de 1983, el Gobierno de los Estados Unidos promulgó la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA en inglés), más conocida como Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). Esta Ley otorga un tratamiento arancelario preferencial al mercado estadounidense, a la mayoría de los productos provenientes de los países de Centro América y del Caribe. La ICC es una concesión unilateral de parte de los Estados Unidos, que inicialmente tenía una vigencia de doce años hasta el 30 de setiembre de 1995, plazo que fue extendido hasta el 2008 mediante la aprobación de la Ley de Comercio y Desarrollo HR1594 (conocida como NAFTA parity), en octubre del 2000. Gracias a la ICC (y al NAFTA parity) la mayoría de los bienes producidos por los países beneficiarios gozan de libre acceso de gravámenes (aranceles o tarifas) en los Estados Unidos, siempre y cuando cumplan con ciertas condiciones. Esto incrementó el comercio exterior de estos países pero trajo importantes consecuencias sociales.

FICHA

AUTOR: BANCO MUNDIAL

FECHA: JUNIO 2013

TÍTULO: AGENDA DE REFORMAS EN MÉXICO PARA UN CRECIMIENTO INCLUYENTE Y SUSTENTABLE (CAP 1).

LINK: Banco Mundial. (2013).Agenda de reformas en México para un crecimiento incluyente y sustentable. Recuperado de

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

<http://www->

wds.worldbank.org/external/default/wdscontentserver/wdsp/ib/2013/08/26/000356161_20130826171930/rendered/pdf/806270wp0spani0box0379812b00public0.pdf

INSTITUCION: BANCO MUNDIAL

PAIS: BANCO MUNDIAL

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El trabajo estudia reformas de corto a mediano plazo que fomenten el desarrollo de un sector financiero robusto. Considera que México requiere ampliar y hacer más eficiente su sistema financiero sin comprometer la estabilidad financiera alcanzada en la última década. Enfatiza la mayor inversión privada como transformadora de la economía. Destaca que la utilización del sistema financiero para efectuar pagos y promover la inclusión financiera es una forma acertada de ampliar el acceso para el conjunto de la población aunque una expansión acelerada (forzada) de crédito puede ser dañina en otros aspectos sociales. En definitiva el trabajo estudia el importante rol que juega el sector financiero en la economía mexicana.

HIPÓTESIS

El sistema financiero de México es muy reducido lo cual imposibilita cualquier intento de crecimiento sustentable. La mitad de la población sigue sin utilizar los sistemas financieros. Claramente esta realidad debilita la posición de México en el NAFTA, truncándose muchas operaciones comerciales beneficiosas para el país.

CONCLUSIONES

El sector financiero de México es muy pequeño para la etapa de desarrollo del país, impidiendo canalizar los ahorros financieros hacia inversión productiva de largo plazo. El

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

crédito de la banca comercial al sector privado se encuentra muy por debajo del nivel en países con características similares y por debajo del promedio regional. De igual forma las dimensiones e intensidad de los mercados de capital se encuentran muy por debajo de los niveles que muestran otros países similares. Mientras el mercado para deuda pública es profundo y con liquidez, hay pocos emisores en los mercados de bonos no gubernamentales y de valores corporativos. El sistema ha hecho un buen trabajo en cuanto a movilizar ahorro, sin embargo, sigue rezagado en lo referente a la toma de riesgo y transformación de vencimientos, lo que limita su contribución al crecimiento. Aún por debajo del 35 por ciento del PIB, el financiamiento total al sector privado (incluyendo fuentes nacionales y del exterior) tiene que recobrar los niveles que presentaba a mediados de los años de 1990. El préstamo de la banca comercial se enfoca crecientemente en el crédito al consumo, que tiene mayores márgenes de intermediación. Las instituciones inversionistas, incluidos los fondos de pensión y los fondos de inversión, mantienen la mayor parte de sus activos en valores de ingresos fijos, básicamente en bonos públicos.

DATOS QUE APORTA

De acuerdo con una Encuesta del Banco Mundial a Empresas, sólo 32 por ciento de las empresas manufactureras tienen un préstamo bancario o una línea de crédito, muy por debajo del promedio mundial (56 por ciento) y del promedio regional (48 por ciento). Una informalidad rampante y altos requisitos para garantías (más del doble del valor del crédito) limitan el acceso a crédito.

FICHA

AUTOR: BANCO MUNDIAL

FECHA: JUNIO 2013

TÍTULO: AGENDA DE REFORMAS EN MÉXICO PARA UN CRECIMIENTO INCLUYENTE Y SUSTENTABLE (CAP 3).

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

LINK: Banco Mundial. (2013).Agenda de reformas en México para un crecimiento incluyente y sustentable. Recuperado de

<http://www->

wds.worldbank.org/external/default/wdscontentserver/wdsp/ib/2013/08/26/000356161_20130826171930/rendered/pdf/806270wp0spani0box0379812b00public0.pdf

INSTITUCION:BANCO MUNDIAL

PAIS: BANCO MUNDIAL

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El trabajo proporciona una agenda a mediano plazo para apoyar la competitividad de México, fomentando mayor innovación. La globalización y la dinámica de las economías que compiten con México, particularmente aquellas en Asia del este, traen consigo la renovada urgencia de una agenda de política para la innovación en México. Si bien la empresa se encuentra en el centro de la innovación, hay evidencia empírica que muestra que la política pública puede generar un entorno externo que conduzca a la innovación. La última década trajo consigo varios cambios de política y nuevos programas, no obstante, mayores cambios podrían ayudar a que el país se recupere del atraso en relación con otras economías más innovadoras, y avance en la cadena de valor. Dada la naturaleza multisectorial de la innovación y la multiplicidad de programas, se requiere de mejor coordinación en la formulación de políticas, de mecanismos sólidos para definir prioridades de asignación presupuestaria para la innovación y mayor coherencia y sinergia de las intervenciones de política pública

HIPÓTESIS

México puede explotar mejor las oportunidades de avance tecnológico y productividad que le ofrece su cercanía a Estados Unidos. Dada la naturaleza multisectorial de la innovación, se requiere de una mejor coordinación en la formulación de políticas,

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

mecanismos sólidos para definir prioridades en la asignación presupuestaria para la innovación y mayor sinergia entre las intervenciones de la política pública. Una estrategia integral de innovación como la utilizada en economías altamente innovadoras como la finlandesa podría contribuir a orientar dichos esfuerzos.

CONCLUSIONES

Dada la naturaleza multisectorial de la innovación y la multiplicidad de programas, se requiere de una mejor coordinación en la formulación de políticas, mecanismos sólidos para definir prioridades para asignación presupuestaria para la innovación y mayor coherencia y sinergia entre las intervenciones de la política pública. Una estrategia integral desarrollada por un consejo de alto nivel podría ser una herramienta muy útil que ayudaría a coordinar la formulación de políticas y dirigir las decisiones presupuestarias, como se ha visto que sucede en muchos otros países comprometidos con la innovación.

DATOS QUE APORTA

La colaboración entre la industria y los centros de investigación se ha incrementado con modestia en años recientes, por lo que México sigue quedando a la zaga en comparación con la actividad de intercambio de conocimiento en ecosistemas de innovación dinámicos. Además del entorno para la inversión, un financiamiento inadecuado y otros vínculos ausentes no están permitiendo el ingreso de empresas de alto valor con potencial para contribuir a la transformación estructural de México. El número de nuevas empresas registradas en México es muy bajo con una relación de 0.6 por cada 1 mil trabajadores, en comparación con 2.4 en Brasil y 4.4 para la OCDE.

FICHA

AUTOR: JUAN CARLOS MORENO, BRID JESÚS SANTAMARÍA, JUAN CARLOS RIVAS VALDIVIA

FECHA: 2006

TÍTULO: MANUFACTURA Y TLCAN: UN CAMINO DE LUCES Y SOMBRAS

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

LINK: Moreno, Juan Carlos; Brid, Jesús Santamaría; Rivas Valdivia Juan Carlos.(2006). Manufactura y Tlcan: Un camino de luces y sombras. Recuperado de <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam8/ecunam0806.pdf>

INSTITUCION: UNAM

PAIS: México

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION ACADEMICA

SINTESIS DE LA TEMATICA

México, Estados Unidos y Canadá pusieron en marcha hace más de diez años el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Para el gobierno mexicano de ese período, el TLCAN fue el corolario de un cambio radical en la estrategia de desarrollo de la nación. Dicho cambio implicó la intención de poner fin, de una vez por todas, a la estrategia de sustitución de importaciones y a la industrialización dirigida por el Estado, en aras de una estrategia centrada en la liberalización comercial y en la reducción de la intervención estatal en la economía. El TLCAN y las reformas macroeconómicas en las cuales éste se inserta, no han sido ni la panacea argumentada por sus partidarios ni el desastre previsto por algunos de sus opositores.¹ En cualquier caso, las grandes expectativas a que dio lugar han sido, hasta ahora, satisfechas sólo parcialmente. Por una parte, la economía de México en los pasados diez años ha estado marcada por déficit presupuestarios pequeños, una baja inflación, una oleada de exportaciones no petroleras, y el aumento de la inversión extranjera directa (IED). Por otra parte, en términos de desarrollo, su desempeño ha sido decepcionante. De hecho, la formación de capital fijo ha estado estancada y el producto interno bruto (PIB) real ha crecido por debajo de su promedio histórico, claramente insuficiente para generar el número de empleos requeridos. Más aún, las restricciones de la balanza de pagos sobre el crecimiento de largo plazo de la economía mexicana han llegado a ser más rígidas.

HIPÓTESIS

Este artículo examina la política industrial y la actuación económica de México, con énfasis sobre el cambio estructural en el sector manufacturero asociado al TLCAN. Esperamos que el análisis ayude a entender mejor la evolución de la economía mexicana después del Tratado, caracterizada por claroscuros: baja inflación pero déficit presupuestario; y crecimiento de las exportaciones de bienes no petroleros, acompañado de una lenta expansión económica. Cerramos este artículo presentando algunas implicaciones de política que se centran en la necesidad de consensuar una nueva agenda de desarrollo para que el país finalmente tenga éxito en su búsqueda del crecimiento económico sostenido.

CONCLUSIONES

Es cierto que el TLCAN, como parte del paquete de reformas económicas puestas en marcha en México, ha ayudado a producir un auge exportador en las manufacturas y una afluencia de IED. Más aún, el déficit fiscal ha sido sustancialmente reducido, y la inflación se ha mantenido en niveles de un dígito por muchos años. Sin embargo, la economía mexicana no ha crecido con la rapidez requerida como para resolver las demandas de empleo de una mano de obra en rápido crecimiento. Además, la restricción externa en el crecimiento a largo plazo de la economía mexicana parece haberse ampliado. El impacto directo de las exportaciones manufactureras sobre el valor agregado interno fue muy limitado y compensó parcialmente la entrada masiva de insumos importados. El sector manufacturero de México y la economía en su conjunto están en una encrucijada.

DATOS QUE APORTA

El auge exportador colocó a México entre los más exitosos competidores en muchas ramas manufactureras en el mercado de Estados Unidos; una posición desafiada actualmente por China. Las maquiladoras se constituyeron como uno de los agentes más relevantes detrás de este impulso a la exportación. De hecho, a inicios de los años

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

noventa, este sector generó más de la mitad de las exportaciones totales de la manufactura mexicana y más de 40% de las exportaciones totales de México. Otros agentes importantes detrás de este auge fueron las empresas extranjeras ya establecidas en México, así como otras que llegaron como parte del flujo de inversión extranjera directa atraídas por la liberalización comercial, el TLCAN y el proceso de privatización. En este escenario, la IED creció de un nivel cercano a 2% del PIB a principios de los años noventa, hasta alcanzar su pico de 4% en 2001; pero ha declinado desde entonces cuando se agotó el proceso de privatización. La industria manufacturera absorbió 53% del total de la IED en México durante 1994-2004, y fue concentrada primordialmente en tres subsectores: productos del metal (48%), productos químicos (16%), y comida, bebidas y tabaco (18 por ciento).

FICHA

AUTOR: BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

FECHA: MARZO 2013

TÍTULO: EL SURGIMIENTO DE LA COOPERACIÓN SUR-SUR. HACIA UN NUEVO ECOSISTEMA DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO

LINK: Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2013). El surgimiento de la cooperación sur-sur. Hacia un nuevo ecosistema de cooperación para el desarrollo .Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37688258>

INSTITUCION: BID

PAIS: BID

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

La Cooperación Sur-Sur (CSS) ha surgido con gran ímpetu en los últimos cinco años e iniciado su consolidación en América Latina y el Caribe (ALC), contribuyendo al aumento del número de actores, de instrumentos de intercambio de conocimiento y experiencias de desarrollo y a la diversificación de enfoques, aspectos todos ellos de un ecosistema emergente de cooperación. Ante este contexto, muchos analistas se preguntan ¿por qué surgió la CSS en estos momentos? y ¿qué implicaciones puede tener para la arquitectura global de la cooperación? Esta nota responde a estas preguntas a partir de una revisión primero de los cambios producidos en la última década que han transformado la posición global de ALC y que explican el surgimiento de la CSS, para luego analizar las implicaciones de estos cambios para los donantes tradicionales de cooperación y su relación con los países de ALC, con énfasis en el caso del Banco Interamericano de Desarrollo. Esta nota finaliza anticipando los retos que genera el ecosistema emergente de la cooperación y su impacto en el mediano plazo para la cooperación en Iberoamérica.

HIPÓTESIS

Más recientemente, se incrementó la institucionalidad de la cooperación iberoamericana en este nuevo ecosistema emergente y también su status y visibilidad dentro de las políticas públicas de un notable número de los países de la región. Ante este contexto, muchos analistas se preguntan por qué surgió la CSS en estos momentos y qué implicaciones puede tener para la arquitectura global de la cooperación. Este capítulo responde a estas preguntas a partir de una revisión primero de los cambios producidos en la última década que han transformado la posición global de ALC y han impulsado la CSS, para luego analizar de qué manera estos cambios han afectado a los donantes tradicionales de cooperación y su relación con los países de ALC.

CONCLUSIONES

La CSS ha surgido gracias al crecimiento sostenido y a la reducción de la pobreza en las economías emergentes y PRM, al aumento del comercio, IED y flujos de financiamiento Sur-Sur y a la necesidad de intercambiar conocimiento y experiencias de desarrollo, que han resultado en un mundo multipolar consolidado después de la crisis de 2008. La arquitectura de la ayuda surgida y modulada después de la II Guerra Mundial está mutando rápidamente hacia un ecosistema más complejo constituido por un mayor

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

número de actores y una diversidad de instrumentos y enfoques que interactúan entre sí. Este ecosistema es más incluyente, pero implica que los donantes tradicionales se hayan tenido que adaptar a él y aceptar criterios diferentes provenientes del Sur en un mundo claramente multipolar.

DATOS QUE APORTA

La fuente de financiamiento más destacable en los últimos años para ALC ha provenido de China, estuvo precedida anteriormente por intercambios comerciales. El aumento de la financiación de China alcanzó los US\$ 37.000 millones en 2010, fundamentalmente proveniente del instrumento concesional del China Exim Bank y del China Development Bank, que concede préstamos a intereses de mercado, pero en condiciones financieras muy estrictas y ligadas a importaciones de maquinaria y equipos chinos y, a menudo, al empleo de trabajadores chinos. Es decir, la financiación estuvo precedida y acompañada por el crecimiento de otros tipos de relaciones, generando un ecosistema multipolar.

FICHA

AUTOR: INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA (INTA)

FECHA: MAYO 2008

TÍTULO: LA CRISIS FINANCIERA DE EE.UU. Y SU IMPACTO EN EL SECTOR AGROPECUARIO DE LA ARGENTINA

LINK: INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA (INTA). (2008). LA CRISIS FINANCIERA DE EE.UU. Y SU IMPACTO EN EL SECTOR AGROPECUARIO DE LA ARGENTINA. RECUPERADO DE

INSTITUCION: INTA

PAIS: ARGENTINA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El presente trabajo pretende determinar si la crisis que se comenzó a desarrollar en los EE.UU. sobre finales del año 2007, considerándose la posibilidad que la misma pueda extenderse a escala global, podría producir efectos significativos en la economía argentina y en particular en el sector agropecuario. Considerando la importancia de Estados Unidos en términos económicos es fundamental determinar la presencia de efectos sobre el resto de la economía mundial. Para eso se recurrirá a modelos de análisis del canal real, así como la integración asimétrica y los modelos Norte-Sur y Centro-Periferia, analizando la transmisión de los shocks y la situación de la Argentina y referenciando a los socios comerciales, especialmente el MERCOSUR con referencia a cuestiones sectoriales.

HIPÓTESIS

Para determinar el efecto de la crisis de sobre los precios de los principales commodities agrícolas exportados por Argentina se recurrirá al análisis econométrico que evalúa el impacto sobre el índice de precios de los commodities alimenticios en general, y en particular, sobre el precio del trigo, el precio del maíz, el precio de la soja y el precio del girasol.

CONCLUSIONES

Las conclusiones del trabajo son que en el corto plazo la crisis de los EEUU provocará que los precios se mantenga, en cambio, en el mediano plazo, una recuperación de aquél país coadyuvara para una suba en los precios de los principales commodities de Argentina.

DATOS QUE APORTA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

En los últimos 16 años el sector financiero pasó de representar el 15% del producto y casi un 6,6% del empleo a representar el 20,5% del producto y el 7,3% del empleo. Un aumento de la financiarización de la economía provoca que aumentos de la productividad no se vean reflejados en aumentos de salarios, afectando la demanda global y los precios de toda la economía real.

FICHA

AUTOR: CECILIA PÉREZ LLANA (DOCUMENTOS CEI)

FECHA: AGOSTO 2008

TÍTULO: LA NUEVA LEY AGRÍCOLA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y SU CONSISTENCIA CON LAS DISCIPLINAS DE LA OMC

LINK: Cecilia Pérez Llana (documentos CEI).(2008). La nueva ley agrícola de los Estados Unidos y su consistencia con las disciplinas de la OMC. Recuperado de <http://www.cei.gov.ar/userfiles/12%20la%20nueva%20ley%20agricola.pdf>

INSTITUCION: CEI

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA - DERECHO

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

En el presente artículo se analiza la nueva ley agrícola de los Estados Unidos y su impacto sobre las negociaciones comerciales multilaterales, se revisan los antecedentes y se describen los principales programas de ayuda a los cultivos. Los gastos de estos programas, que insumieron poco más de la cuarta parte del gasto total agrícola, no siempre habrían respetado el valor máximo fijado por los compromisos asumidos en la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Ronda Uruguay de la OMC, a la vez que varios de los programas fueron incluidos en categorías diferentes a las que hubiera correspondido.

HIPÓTESIS

En la nueva ley aprobada en junio de este año se incrementan los precios de referencia y las tasas para los préstamos que sirven para determinar las ayudas para diversos cultivos. Esto muestra que, más allá de las presiones internacionales para que Estados Unidos baje sus niveles de ayuda interna, el compromiso del Congreso es para con los actores domésticos dado que no sólo no disminuye los montos de ayuda sino que potencialmente puede otorgar mayores subsidios internos si es que disminuyen los precios internacionales.

CONCLUSIONES

La ley actual marca una continuidad con la de 2002 en cuanto al sistema de ayudas a los productores agropecuarios. Sin embargo, a pesar de las presiones internacionales para que EE.UU. disminuya sustancialmente su red de seguridad en materia de ayuda interna, la ley muestra un retroceso en relación a progresos anteriores dado que para el próximo quinquenio se elevaron los precios de referencia y las tasas del préstamo para los cultivos claves, lo cual generaría un mayor gasto tanto respecto a la ley anterior como en relación al gasto proyectado para esta ley. Pero no es esperable este escenario en el corto plazo dada la tendencia al crecimiento de los precios de los principales cultivos. Los mayores niveles de ayudas que permitiría esta ley en caso de reducción de los precios indican que la prioridad americana es con los actores domésticos y en menor medida con las instituciones internacionales. La sanción de la ley significa que el Congreso no ata sus manos al plano multilateral, sino que sujeta la modificación de su legislación interna a un primer acuerdo y ofertas de los demás socios.

DATOS QUE APORTA

Para la nueva ley se ha proyectado un gasto total de U\$S 307 mil millones, de los cuales el 68% se destinaría para los programas de ayuda alimentaria interna. En relación a la ley agrícola anterior, los fondos para los programas de ayuda alimentaria interna (estampillado de alimentos) crecerían en casi U\$S 31 mil millones y en U\$S 7 mil millones para los programas de conservación (Cuadro 10). El aumento del presupuesto de la ley 2008 en relación a la ley 2002 se debe principalmente a estos dos capítulos. Lo destinado

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

a los programas de commodities se reduciría en un total de U\$S 38 mil millones, equivalente a U\$S 5,2 mil millones en promedio por año.

FICHA

AUTOR: CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL (CEI)

FECHA: DICIEMBRE 2002

TÍTULO: OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL ALCA PARA LA ARGENTINA: UN ESTUDIO DE IMPACTO SECTORIAL

LINK : Centro de Economía Internacional (CEI).(2002).Oportunidades y amenazas del alca para la Argentina: un estudio de impacto sectorial. Recuperado de <http://www.cei.gov.ar/es/oportunidades-y-amenazas-del-alca-para-la-argentina-un-estudio-de-impacto-sectorial>

INSTITUCION: CEI

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Una región tan heterogénea como la que conformarán los 34 países del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), donde convivirán naciones con más de 200 millones de habitantes y u\$s 30.000 anuales de ingresos per capita con otras con apenas un par de millones de habitantes y apenas u\$s 1.000 anuales por habitante, abre un gran interrogante sobre los posibles efectos que la liberalización comercial puede producir sobre las economías que participarán del Acuerdo. Adicionalmente, la gran cantidad de bloques subregionales (MERCOSUR, NAFTA, CAN, MCCA, entre otras, que otorgan

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

preferencias arancelarias discriminatorias para el resto de los países de la región) y los diferentes patrones de especialización exportadora de cada uno de los países hacen que las posibles consecuencias de la liberalización del comercio hemisférico no sean fáciles de anticipar. El objetivo del presente trabajo es estudiar el posible impacto sectorial sobre la Argentina de la eliminación de aranceles en el marco del ALCA. A través de la utilización de indicadores de especialización en el comercio y del análisis de las barreras arancelarias se seleccionan sectores que tendrían margen para incrementar sus exportaciones a los países más grandes de la región y sectores que podrían enfrentar mayor competencia, tanto en el mercado local como en los principales destinos de exportación de nuestro país.

HIPÓTESIS

El trabajo estudia el posible impacto sobre los distintos sectores de la economía argentina a partir de la liberalización comercial – en el marco del ALCA -con los países más grandes del continente a partir de indicadores de especialización en el comercio y del análisis de las barreras comerciales.

CONCLUSIONES

La evolución reciente de los flujos de importaciones de los países del NAFTA muestra un notable dinamismo en productos en los cuales Argentina tiene complementariedad comercial con los países del bloque. Al mismo tiempo, globalmente, las compras que realizaron los países de América del Norte desde nuestro país en dichos productos estuvieron muy por debajo de la performance general de las importaciones. En cierto sentido, este hecho es una muestra de que Argentina perdió oportunidades de exportación en el bloque más dinámico y más desarrollado del continente. Esta afirmación se refuerza cuando se observa la mejor performance que tuvo Brasil en dicho mercado.

DATOS QUE APORTA

Existen un total de 338 subpartidas en las cuales Argentina tiene complementariedad comercial con los EEUU superior a 1. Es decir que, en esos casos, Argentina tiene especialización exportadora en los productos que Estados Unidos importa. Dentro de esas subpartidas existen 48 que representaron en el año 2001, para los Estados Unidos, un monto total de importaciones por casi 19.740 millones de dólares, de los cuales el 0.13% se compraron a la Argentina. Nuestro país participa con una porción significativa

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

(mayor a 10%) de las importaciones que realizan los EE.UU. en sólo seis de las 48 subpartidas y en sólo dos de ellas Argentina tiene acceso preferencial a través de cuotas arancelarias.

FICHA

AUTOR: REVISTA ARGENTINA DE ECONOMIA INTERNACIONAL CEI -NRO 2

FECHA: DICIEMBRE 2013

TÍTULO: POLÍTICA INDUSTRIAL: ¿EL ESLABÓN PERDIDO EN EL DEBATE DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR?

LINK: Centro de Economía Internacional (CEI). (2013).Política industrial: ¿El eslabón perdido en el debate de las cadenas globales de valor? Recuperado de http://www.cei.gov.ar/userfiles/nota1_0.pdf

INSTITUCION: CEI

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El presente trabajo buscará brindar una visión crítica sobre estas conclusiones, principalmente sobre aquellas prescripciones que solamente parecen buscar nuevos fundamentos teóricos y discursivos para empujar la agenda de apertura comercial, ignorando las implicancias negativas que pueda traer aparejadas para el desarrollo de las economías menos avanzadas. Para ello, nuestro análisis buscará aportar nuevos elementos a la discusión y plantear una agenda de investigación futura, en especial desde la perspectiva de los países en desarrollo y de la Argentina en particular. Nuestro objetivo

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

central será volver a poner el concepto de CGV al servicio de los estudios del desarrollo económico, para el que fuera concebido originalmente.

HIPÓTESIS

En su versión más extrema, la “nueva” cosmovisión considera que la economía mundial ha entrado en una nueva fase dominada por las CGV. Esta etapa se caracterizaría por la creciente interconexión entre países, el aumento de la participación de los insumos intermedios en las importaciones mundiales y la especialización, tanto de los países como de las empresas, en determinadas tareas y funciones más que en industrias completamente integradas a nivel doméstico. En ese contexto, los estudios mencionados sostienen que el curso de acción más adecuado que puede tomar un gobierno para asegurar el desarrollo económico de su país es disminuir, en toda la medida posible, los aranceles y otros obstáculos al comercio de bienes y servicios. De esta manera, los eslabones de estas cadenas ubicados o que deseen ubicarse en el territorio de este país podrían obtener sus insumos importados al menor costo posible y, así, ganar competitividad en el mercado mundial en el que deben colocar productos finales “hechos en el mundo”. Según esta lógica, en la medida que las barreras comerciales agregan costos a los insumos que deben utilizar las empresas que participan en las CGV, el proteccionismo deviene “destruccionismo”. El trabajo se propone discutir esta hipótesis críticamente, tratando de contextualizarla a la situación de nuestro país.

CONCLUSIONES

La mera participación en las CGV no implica, a priori, un aspecto positivo para las perspectivas de desarrollo económico de un país. Para que dicha participación sea efectiva, debe estar acompañada de un conjunto de factores que permita a las empresas locales escalar los eslabones de la cadena facilitando así la absorción de los potenciales beneficios derivados de la inserción en las CGV. En otras palabras, la jerarquización debería permitir que los países en desarrollo se alejen de las actividades de menor valor agregado, donde la competitividad depende solamente de los costos y las barreras a la entrada son bajas.

DATOS QUE APORTA

De acuerdo con Kosacoff y López (2008), las formas predominantes de inserción de los países latinoamericanos dentro de las CGV, basadas en maquilas y zonas de

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

procesamiento, dieron lugar a esquemas en donde los países de la región se especializaron en etapas trabajo intensivas de la cadena, que reposan principalmente en ventajas pecuniarias (en lugar de descansar en el desarrollo de capacidades locales) y que funcionan como modelos de enclave cuyos frutos no se transfieren al resto de la economía.

FICHA

AUTOR: JULIO H. ELVERDÍN, ANDREA MAGGIO, JOSÉ MUCHNIK (INTA)

FECHA: OCTUBRE 2008

TÍTULO: PROCESOS DE LOCALIZACIÓN / DESLOCALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS: EXPANSIÓN SOJERA Y RETRACCIÓN GANADERA EN ARGENTINA, ESTRATEGIAS DE LOS PRODUCTORES.

LINK: Elverdín, Julio H.; Maggio, Andrea; Muchnik, José (INTA).(2008). Procesos de localización / deslocalización de las actividades productivas: expansión sojera y retracción ganadera en argentina, estrategias de los productores. Recuperado de http://inta.gob.ar/documentos/procesos-de-localizacion-deslocalizacion-de-las-actividades-productivas-expansion-sojera-y-retraccion-ganadera-en-argentina-estrategias-de-los-productores/at_multi_download/file/2008_procesos_localizaci%c3%b3n.pdf

INSTITUCION: INTA

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA AGRARIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

La explosión de los precios mundiales de las materias primas alimentarias a partir del año 2006 y el regreso de las revueltas contra el hambre en diversos países de Africa, Asia y América Latina, a comienzos del año 2008 replantea la importancia de analizar en la coyuntura actual los procesos de localización / deslocalización de las actividades agropecuarias. Procesos que adquieren una relevancia fundamental ya que están estrechamente asociados a tres desafíos mayores: (i) la seguridad alimentaria de las poblaciones, (ii) los nuevos desafíos medioambientales (iii) la evolución de los territorios, de las sociedades rurales, y de sus relaciones con los centros urbanos.

En Argentina, los cambios en la producción agropecuaria y el reciente conflicto “del campo”, reflejan bien las tensiones y tendencias observadas en el plano internacional, podríamos afirmar que constituye un caso ejemplar de dicha evolución. La industrialización de la agricultura, en particular la expansión sojera, los profundos cambios tecnológicos ocurridos, la pérdida relativa de rentabilidad de la producción ganadera, el impacto sobre las sociedades rurales, las modificaciones medioambientales originadas, las políticas estatales tendientes a proteger a los consumidores del alza de precios internacionales... muestran que estamos frente a una modificación estructural con consecuencias en el largo plazo.

HIPÓTESIS

¿Cuáles son las diferentes estrategias de los productores frente a los cambios tecnológicos y las evoluciones del mercado, y cómo dichas estrategias afectan el anclaje territorial de las actividades productivas? es la pregunta central que tratará esta comunicación. Para ello analizaremos : (i) los procesos de localización / deslocalización de las actividades, desde un punto de vista histórico y sus características actuales, basándonos en diversas experiencias a nivel internacional; (ii) la diversidad de estrategias de los productores frente a dichos cambios, basándonos en la evolución de algunas

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

localidades de la Pcia de Buenos Aires, que viven de manera intensiva el proceso “industrialización agrícola / desplazamiento de la ganadería”; analizaremos asimismo el significado del territorio en este proceso y su rol como factor de ensamblaje de actividades diferentes.

CONCLUSIONES

Se observa una fuerte tendencia a la sojización y a la industrialización agrícola en la región pampeana. Dicha tendencia refleja, más allá de la evolución técnico económica de los sistemas productivos, cambios cualitativos en las sociedades rurales y en las dinámicas territoriales. Dada la importancia de este fenómeno, es fundamental reforzar los dispositivos de investigación científica para poder apreciar de manera fehaciente su impacto en el plano ecológico y medioambiental, en la dinámica de las sociedades rurales y en la seguridad alimentaria de la población. Junto a la tendencia dominante coexiste una “contracorriente” que pone de manifiesto diversas estrategias de los productores, en particular de las pequeñas y medianas explotaciones, que tienden a combinar la sojización con el mantenimiento de actividades ancladas en el territorio y más significativas desde el punto de vista de sus oficios e identidades (producción ganadera, tambos, producción de chacinados ...)

DATOS QUE APORTA

Con la aparición de los pooles de siembra, se comienzan a generalizar los contratos accidentales (contratos ‘a porcentaje’ de la producción y contratos ‘a precio fijo’ con valores en base a Quintales de soja o Dólares americanos por hectárea arrendada). Entre los cultivos se privilegia la soja principalmente por dos razones: (i) es el cultivo que requiere menos inversión por hectárea²¹, ventaja ligada a la siembra directa, (ii) la evolución favorable de precios en relación a otros productos, aspecto ligado al incremento de su demanda por parte de nuevas potencias económicas (China, India...).

FICHA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

AUTOR: DANIEL HUMBERTO IGLESIAS (INTA)

FECHA: FEBRERO 2002

TÍTULO: CADENAS DE VALOR COMO ESTRATEGIA: LAS CADENAS DE VALOR EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO

LINK : Iglesias, Daniel Humberto (INTA).(2002).Cadenas de valor como estrategia: las cadenas de valor en el sector agroalimentario. Recuperado de <http://inta.gob.ar/documentos/cadenas-de-valor-como-estrategia-las-cadenas-de-valor-en-el-sector-agroalimentario/>

INSTITUCION: INTA

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA AGRARIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El surgimiento de las “Cadenas de Valor” como una estructura organizacional refleja la continua evolución de la economía de mercado, representan un cambio marcado en el comportamiento del “management” y estrategias organizacionales. Es un concepto relativamente nuevo, y puede encontrarse una similitud con los procesos de integración vertical. Según Jan van Roekel, director ejecutivo de Fundación para la Competencia de Cadenas Agroalimentarias “... En el futuro los productores agroalimentarios, procesadores, proveedores de servicios logísticos, y distribuidores no competirán mas como entidades individuales; sino que ellos colaboraran en una “Cadena de Valor” estratégica, compitiendo contra otras cadenas de valor en el mercado.”

HIPÓTESIS

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El presente trabajo está basado en una revisión bibliográfica de estudios de “Cadenas de Valor” llevados a cabo especialmente en Canadá, por el Consejo Agroalimentario de Alberta y la Universidad de Saskatchewan. El AFC de Alberta reconoce las “Cadenas de Valor” como una estrategia comercial potencialmente exitosa, que se puede emplear para desarrollar relaciones de negocios fuertes y sustentables para competir con éxito en la economía Globalizada. Este trabajo no pretende ser “un modelo” para crear Cadenas del valor, sino ofrecer una “guía rápida” de que son las cadenas de valor, cómo operan, y por qué tienen éxito en algunas circunstancias y fracasos en otras.

CONCLUSIONES

La evidencia sugiere que mantener un espíritu competitivo a largo plazo como un proveedor de alimentos dependerá factores como, seguridad alimentaria, calidad de producto, desarrollo de nuevos mercados etc, los cuales se pueden manejar dentro de una estructura de Cadena de Valor. La cadena de valor es una herramienta para dar una mejor respuesta al aumento de la dinámica de los mercados, pero no debe ser un fin en sí misma.

DATOS QUE APORTA

Por ejemplo la industria porcina en Dinamarca, usando los indicadores de competitividad en costo, comparado a Canadá, es altamente no competitiva. Sin embargo, Dinamarca es el exportador de porcinos más grande del mundo, casi 30% del comercio global. La respuesta se encuentra en la organización de la industria y la coordinación vertical de actividades que van de la cría, engorde, faena, procesamiento, hasta llegar a la distribución. Noventa y siete por ciento de la producción Danesa es realizada a través de tres cooperativas de productores que faenan y procesan los cerdos de sus miembros.

FICHA

AUTOR: PAOLO GIORDANO, JEREMY HARRIS Y ALEJANDRO RAMOS – (BID)

FECHA: 2013

TÍTULO: ESTIMACIONES DE LAS TENDENCIAS COMERCIALES AMERICA LATINA 2013

LINK: Giordano, Paolo; Harris, Jeremy y Ramos, Alejandro– (BID).(2013). Estimaciones de las tendencias comerciales America Latina 2013. Recuperado de <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6731/Estimaciones-de-las-Tendencias-Comerciales-America-Latina-2014.pdf?sequence=9>

INSTITUCION: BID

PAIS: BID

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El documento analiza la evolución de las exportaciones en Latinoamérica. En 2013, las exportaciones latinoamericanas prácticamente se estancaron. Se estima que el nivel de las ventas externas se situará en torno a los US\$ 1.068 miles de millones con un incremento apenas superior al 0% respecto a 2012. Con ello, los mercados externos de la región acumulan un bienio de débil desempeño, ya que en el año anterior las exportaciones crecieron sólo 1%. El resultado está en sintonía con el enfriamiento del escenario externo después de 2011, cuando varios elementos de incertidumbre restaron impulso a la recuperación de la economía mundial. La atonía de la demanda de los socios principales y niveles decrecientes de precios de productos básicos clave para la región afectaron desfavorablemente las ventas externas en el agregado anual. Algunos de estos factores negativos se atenuaron al avanzar el año.

HIPÓTESIS

El documento aborda el estudio de las exportaciones de la región identificando cuestiones relacionadas con los precios y otras más propias de la demanda mundial. Debido a que la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

situación es similar para todos los países de la región, no estudia en profundidad aspectos propios de cada país.

CONCLUSIONES

El trabajo concluye que la caída en las exportaciones es consecuencia de una desaceleración de la economía mundial, principalmente la Unión Europea y EEUU, y de una tendencia negativa en los precios de los productos que exportan los países de la región.

DATOS QUE APORTA

Las proyecciones para el MERCOSUR muestran una contracción de las exportaciones de 1%, por las menores ventas de Brasil (-1%) y Venezuela (-8%). Argentina y Uruguay incrementaron los envíos 4%, mientras que Paraguay tendría una expansión inédita de 32% por la ya mencionada recuperación de las exportaciones del complejo sojero. Los flujos hacia el bloque crecieron 6% y al total de América Latina 3%. Las ventas a Estados Unidos cayeron 13% y también a la UE en un 5%, al mismo tiempo que aquellas destinadas a la región asiática aumentaron alrededor de 11%. El mal desempeño de las exportaciones brasileñas se explicaría por la caída de los envíos a Estados Unidos (-8%) y UE (-2%), mientras que las ventas a Asia (9%), al resto del MERCOSUR (6%) y al total de América Latina (5%) fueron relativamente dinámicas. Entre otros factores, paradas técnicas en refinerías de petróleo a principios de año afectaron el nivel de las exportaciones brasileñas.

FICHA

AUTOR: ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICO (OECD)

FECHA: ENERO 2012

TITULO: PERSPECTIVAS OCDE: MÉXICO: REFORMAS PARA EL CAMBIO

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

LINK: ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICO (OECD). (2012). PERSPECTIVAS OCDE: MÉXICO: REFORMAS PARA EL CAMBIO. RECUPERADO DE <http://www.oecd.org/mexico/49363879.pdf>

INSTITUCION: OECD

PAIS: OECD

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

La importancia del comercio exterior para la economía mexicana implica que los resultados económicos de este país están estrechamente vinculados a la evolución de otros países; principalmente, de la situación económica de Estados Unidos de América. Este país representa más de tres cuartas partes de las exportaciones de México y más de la mitad de sus importaciones. De hecho, la crisis económica de 2008-2009 golpeó a México en primer lugar por la caída de sus exportaciones a Estados Unidos de América, en su mayor parte bienes de consumo duraderos. Como reflejo de la relevancia del sector externo para la economía mexicana, cabe destacar que el Gobierno de México fue de los pocos gobiernos de la OCDE que decidió incluir medidas de apertura comercial en el conjunto de sus medidas anti-crisis: a finales de 2008, el país anunció una reducción unilateral de los aranceles para el periodo 2009-2013; se espera que esta reducción haga caer el arancel industrial medio del 10.4% en 2008 al 4.3% en 2013.

Es muy importante destacar esta medida ya que, antes de esta reforma, México se hallaba entre los países de la OCDE con las tarifas arancelarias más elevadas, en especial en el sector agropecuario (con un arancel NMF medio del 23.5% para los bienes agropecuarios y del 11.5% para los productos no agropecuarios). Los aranceles relativamente elevados de México suponen una desventaja comparativa en relación a sus competidores potenciales. Además, existe una heterogeneidad notable en el nivel de protección arancelaria entre sectores, lo que indica la existencia de una distorsión en la estructura de incentivos.

HIPÓTESIS

En el pasado reciente, la estrategia del Gobierno de México ha consistido en llevar a cabo una liberalización del comercio unilateral, preferencial y multilateral. Al mismo tiempo, México cuenta hoy con una de las redes de tratados de libre comercio (TLC) más extensas del mundo y la mayor parte del comercio mexicano se desarrolla en el marco de dichos tratados, en particular del TLCAN. En este contexto, son buenas noticias los anuncios, de diciembre de 2010 sobre el establecimiento de un tratado de libre comercio único con América Central, la ampliación del Acuerdo de Asociación Económica con Japón y la reanudación de las negociaciones para el Acuerdo Estratégico de Integración Económica con Brasil.

CONCLUSIONES

México necesita continuar con el proceso de liberalización del mercado, tanto por vías multilaterales como mediante acuerdos preferenciales y de libre comercio. Esto mejorará la competitividad de las industrias nacionales gracias al abaratamiento de las importaciones de bienes intermedios y de capital esenciales, al tiempo que afianzará la capacidad de México para exportar productos de mayor valor añadido y de alta tecnología a lugares más distantes.

DATOS QUE APORTA

A pesar de la mayor liberalización en México, el comercio de servicios presenta una tendencia a descender. Por lo general, la proporción de los servicios en el PIB tiende a crecer conforme un país se desarrolla. Sin embargo, México va en sentido contrario a esta tendencia: la proporción de los servicios en el PIB cayó del 68% en 2001 al 61% en 2010 y; 12 puntos porcentuales por debajo del promedio de la OCDE.

FICHA

AUTOR: MAURICIO MESQUITA MOREIRA (BID)

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

FECHA: 2013

TITULO: MUY LEJOS PARA EXPORTAR: LOS COSTOS INTERNOS DE TRANSPORTE Y LAS DISPARIDADES EN LAS EXPORTACIONES REGIONALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

LINK : MESQUITA MOREIRA, MAURICIO (BID).(2013). MUY LEJOS PARA EXPORTAR: LOS COSTOS INTERNOS DE TRANSPORTE Y LAS DISPARIDADES EN LAS EXPORTACIONES REGIONALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. RECUPERADO DE <http://publications.iadb.org/handle/11319/3664?locale-attribute=es>

INSTITUCION: BID

PAIS: BID

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Desde sus inicios, el principal motor de la agenda de investigación del Sector de Integración y Comercio del BID ha sido el desafío de ayudar a los países de América Latina y el Caribe a desarrollar políticas públicas e instituciones orientadas a apoyar una estrategia de comercio multipolar basada en aperturas unilaterales, preferenciales y multilaterales. Las prioridades originales de la agenda reflejaban el legado de los años de la sustitución de importaciones, que dejaron en la región una herencia de aranceles elevados y una profunda desconfianza hacia el potencial del comercio y la integración como promotores del crecimiento. Ante este panorama, dirigimos nuestros recursos principalmente a proporcionar apoyo teórico y empírico a las nacientes iniciativas unilaterales y preferenciales que se estaban consolidando en la región.

HIPÓTESIS

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La agenda de comercio de la región debe ampliarse más allá de los temas tradicionales hasta abarcar “los otros” costos: transporte y logística, barreras de información y trámites aduaneros. Existen por lo menos tres buenas razones para justificar este énfasis. Primero, las liberalizaciones unilaterales y preferenciales redujeron los aranceles a una fracción de lo que habían sido a principios de los años noventa. Segundo, el surgimiento de Asia — cuyo impacto sísmico en América Latina y el Caribe - ha llevado a la región hacia la especialización en bienes intensivos en transporte, tanto productos básicos como manufacturas con claras exigencias en cuanto a la entrega oportuna. Y tercero, la fragmentación cada vez mayor de la producción mundial y el desarrollo de cadenas de valor internacionales han conferido una prima a las formas menos costosas y más rápidas de enviar partes y componentes al exterior.

En América Latina y el Caribe los exportadores no solo sufragan los altos costos de enviar sus bienes al exterior, sino también los involucrados en despacharlos desde las fábricas, minas y fincas hasta los puertos de salida. Estos costos internos tienen un efecto particularmente dañino en las áreas más apartadas y menos desarrolladas, que en muchas ocasiones se ven obligadas a desperdiciar valiosas oportunidades de exportar.

CONCLUSIONES

La relación inversa entre las exportaciones y los costos internos de transporte sugiere que las políticas diseñadas para reducirlos pueden tener un impacto significativo en las ventas externas. Sin embargo, se necesitan más que simples correlaciones para hacer un estimado preciso de este impacto, dado que son múltiples los factores que entran en juego en los costos de transporte. Entre ellos figuran las ventajas comparativas, las intervenciones de los gobiernos y los accidentes históricos. Las políticas dirigidas a disminuir los costos internos de transporte de mercancías pueden ser particularmente poderosas cuando se trata de darle una nueva forma a la redistribución subnacional de las exportaciones y de los beneficios que de ellas se obtienen. En términos generales se puede afirmar que en los países estudiados el problema principal ha sido el déficit de inversión, particularmente en modalidades de transporte alternativas y menos costosas como las vías férreas y fluviales. La razón de tal déficit no solamente tiene que ver con limitaciones de carácter presupuestal, sino con decisiones que se han tomado en materia

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

de prioridades de gasto público, así como con debilidades de carácter institucional y regulatorio.

DATOS QUE APORTA

En Brasil se estima que la implementación de grandes proyectos ferroviarios y fluviales, así como un mejoramiento generalizado de la calidad de las carreteras, beneficiaría desproporcionadamente a las regiones agrícolas y mineras apartadas, particularmente en el norte y el centro oeste. Estas inversiones reducirían los costos promedio de envío en un 30% en esas áreas y aumentarían las exportaciones en un 12,5% en promedio.

FICHA

AUTOR: PATROUILLEAU, RUBEN D.; SAAVEDRA MARCELO M. ; PATROUILLEAU, MERCEDES; GAUNA, DIEGO H. (INTA)

FECHA: 2013

TITULO: ESCENARIOS DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO ARGENTINO 2030

LINK : PATROUILLEAU, RUBEN D. ; SAAVEDRA MARCELO M. ; PATROUILLEAU, MERCEDES; GAUNA, DIEGO H. (2013). ESCENARIOS DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO ARGENTINO 2030.RECUPERADO DE <http://inta.gob.ar/documentos/escenarios-del-sistema-agroalimentario-argentino-al-2030/>

INSTITUCION: INTA

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA AGRARIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Este estudio es una exploración sobre los futuros posibles del sector agropecuario argentino desde “una perspectiva del desarrollo nacional, más allá y por encima del interés sectorial”. Analiza los tres niveles de la realidad (mundial, regional, nacional), los recursos determinados por la frontera física y la tecnológica, las cadenas de valor y su despliegue territorial, las bases sociales, las regiones con su zona núcleo y la periferia, el cambio climático, la sustentabilidad ambiental y la dinámica de los agronegocios referida a insumos productos, componentes y actores nacionales y extranjeros.

HIPÓTESIS

Desde los inicios de la Argentina como Estado-nación el sector agropecuario ha estado estrechamente integrado al plano internacional a través del comercio. Éste ha sido el eje fundamental del proyecto de país ideado por la Generación del '80. Dos elementos de naturaleza geológica habían pre-determinado fuertemente la evolución nacional en términos productivos, económicos, y por ende políticos: la fertilidad de los suelos pampeanos, y su convergencia espacial con el Río de la Plata, primera ventana argentina al Atlántico, por donde conecta el puerto (Buenos Aires) con los mercados. La ventaja comparativa puerto-Aduana comenzó a torcer el equilibrio con el interior a comienzos del siglo XIX, y cuando se habilitaron las condiciones mínimas para la producción pampeana, se plasmó la doble ventaja que derivó en fuente de los conflictos dinamizadores de la historia del país.

En la actualidad, la nueva configuración productiva del SAAA en el marco de una nueva geopolítica mundial, incitan a repensar las problemáticas principales que afectan al sector, sus desafíos y el instrumental institucional posible de aplicar. En términos sistémicos, podemos pensar que nos encontramos en una inter-fase entre dos formas de capitalismo, que difieren en el mayor o menor nivel de regulación centralizada por los Estados. Y a diferencia de tiempos pasados, en esta etapa no existen alternativas evidentes a este orden social, el capitalismo es prácticamente global, y los modelos alternativos se presentan en general en forma de micro-experiencias, articuladas (pero escasamente) en la protesta social. Determinar como se manejan las inversiones y sus implicancias constituyen uno de los principales desafíos de cualquier trabajo sobre el sector

CONCLUSIONES

En la Argentina se asiste a un profundo proceso de inversiones chinas vinculadas a la actividad extractiva (fundamentalmente a través de infraestructura para la comercialización) y a la producción de alimentos. En función de la lógica china de utilizar las regiones o países como economías de enclave, los efectos en términos de desarrollo de las inversiones de China en Argentina serían muy limitados. La transferencia de remesas y utilidades de las empresas estatales chinas condicionan el desarrollo no sólo de las regiones en Argentina sino de la economía en general. Es de destacar que en función del posicionamiento de la Argentina como un actor central de la alimentación, promediando el período, se produjeron también inversiones de EEUU, Japón y países europeos, que aunque en mucha menor escala, siguieron la misma lógica de las inversiones chinas. Las inversiones operaban sobre un mercado déficit de la economía local y fueron recibidas con las mayores expectativas; sin embargo la imposibilidad que las mismas traccionaran hacia mayores niveles de desarrollo, dio pie a pensar que los abordajes primarios o incluso de nicho, parecen no ser suficientes para impulsar procesos de desarrollo sostenibles.

DATOS QUE APORTA

La 'Crisis Económica y Financiera Global' que se reconoce estalla en setiembre de 2008 con la ya histórica caída de la banca Lehman Brothers; después de afectar seriamente a la economía real, amaina en 2010 producto del auxilio básicamente de fondos públicos nacionales y multilaterales que se insufló al sector financiero de los países centrales; recrudescer con la etapa signada por la crisis de la deuda de países de mediano y alto desarrollo europeo, y hoy se presenta consolidada y con alto perfil, y muy incierta evolución. Esta crisis es de magnitud: afecta uno de los mercados más importantes del mundo -el más importante en términos de los denominados "nichos"-, y tiene potencial alto impacto para las exportaciones agroalimentarias argentinas. El carácter de la crisis,

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

que puede señalarse como estructural, la gravedad e implicancias sobre la economía real de los países afectados y su expansión a terceros países de la segunda fase iniciada a principios de 2011, son determinantes para el ejercicio.

FICHA

AUTOR: BID

FECHA: FEBRERO 2015

TITULO: CARTA MENSUAL INTAL (NRO 222)

LINK: BID. (2015). CARTA MENSUAL INTAL (NRO 222).RECUPERADO DE <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6824/Carta%20Mensual%20INTAL%20N%20%20%20222%20-%20Febrero%202015.pdf?sequence=1>

INSTITUCION: BID

PAIS: BID

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Los precios de los principales productos básicos vienen recorriendo una trayectoria de desaceleración y estancamiento desde el segundo trimestre de 2011. Desde mediados de 2014, se suma a ello una caída abrupta del precio del petróleo. Hay pronósticos que indican un escenario deprimido para las cotizaciones de la mayoría de estos productos en lo que resta de 2015.

HIPÓTESIS

Entre los factores que explican la evolución reciente de los precios de las materias primas se encuentran el débil crecimiento mundial después de la crisis financiera de 2008-2009, el desigual desempeño entre países, la desaceleración de la economía china y la apreciación del dólar a partir de las expectativas de normalización de la política monetaria estadounidense. El valor de dólar impacta en los precios de los productos básicos a través de dos canales. El primero es su rol como numerario: dado que éstos cotizan internacionalmente en la moneda estadounidense, una apreciación tiende a bajar el precio nominal de dichos bienes. El segundo se deriva de las expectativas de suba de la tasa de interés en Estados Unidos que lleva a los inversionistas a un “vuelo a la calidad” y por tanto a disminuir la demanda de productos básicos en su rol de reserva de valor.

CONCLUSION

La actual situación del mercado de productos básicos podría desencadenar diversos efectos indirectos aun difíciles de estimar. Por ejemplo, la reducción del precio del petróleo puede actuar como un factor estimulante de la demanda en mercados que vienen experimentando contracciones o débiles crecimientos (como algunos países europeos); esto podría repercutir en crecimiento de sus importaciones desde América Latina y el Caribe. Una reducción en los índices inflacionarios en la propia región (gracias a la baja del precio de los energéticos) también podría aumentar el poder adquisitivo de los ingresos y los niveles de actividad y de comercio. Cabe remarcar que, hasta el momento, los posibles efectos negativos de la caída del precio de petróleo sobre la rentabilidad de las enormes inversiones en el sector no parecen haber tenido efectos desestabilizadores sobre los mercados financieros internacionales. Por otra parte, cabe sumar a este panorama las señales de consolidación del crecimiento en Estados Unidos, aun cuando siguen sin ser claros los efectos de esto sobre su demanda importadora. Es plausible pensar que el escenario en curso sea el epílogo de una fase de elevados precios de los productos básicos, sostenidos sobre todo entre 2003-2008, pero también durante la recuperación post-crisis financiera internacional. A pesar de que la mayoría de los países de la región se encuentran en mejor situación macroeconómica respecto de eventos similares del pasado -tanto en términos de endeudamiento como de resultado comercial

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

externo- la actual coyuntura se presenta como un escenario abierto, con consecuencias aún en desarrollo.

DATOS QUE APORTA

En enero de 2015, el precio del mineral de hierro se encontraba 30% debajo del promedio de 2014; el de la soja era 20% inferior a su cotización media de 2014. El precio del cobre cayó 15% con relación a 2014. En Chile y Perú, los minerales y metales explican alrededor de 60% de las ventas externas; en el caso de Brasil este rubro representa casi 25% del total de los envíos –sobre todo de mineral de hierro- mientras que 40% son productos agropecuarios. Para Argentina, Paraguay y Uruguay, el sector agropecuario representa 57%, 69% y 79% del total de las exportaciones, respectivamente

FICHA

AUTOR: OMC

FECHA: 2014

TITULO: INFORME SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL 2014 - IMPORTANCIA CRECIENTE DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LA ECONOMIA MUNDIAL

LINK: OMC. (2014). INFORME SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL 2014 - IMPORTANCIA CRECIENTE DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LA ECONOMIA MUNDIAL. RECUPERADO DE

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report14_s.pdf

INSTITUCION: OMC

PAIS: OMC

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Una de las características más sobresalientes de la economía mundial durante los últimos años ha sido el papel cada vez más importante que han desempeñado las economías en desarrollo. En esta sección se examina el modo en que muchos países han registrado un crecimiento económico impresionante durante el último decenio, logrando avances notables en la lucha contra la pobreza. Algunos de esos países son ahora productores y exportadores punteros de productos manufacturados, productos agropecuarios y servicios comerciales, en algunos casos eclipsando a economías industrializadas.

HIPÓTESIS

A pesar de los notables avances realizados por las economías en desarrollo en su conjunto, muchos países siguen siendo desesperadamente pobres, e incluso las economías en desarrollo más dinámicas tienen grandes masas de población que viven por debajo del umbral de pobreza. Tampoco es seguro que el éxito económico de los últimos años pueda mantenerse en el futuro, ya que las economías en desarrollo nunca se han desligado por completo de los países desarrollados, cuyas economías no se han recuperado aún plenamente de la crisis financiera y la recesión mundial de 2008-2009. La relación entre el crecimiento y el desarrollo no es automática, y los gobiernos deben adoptar las políticas adecuadas para dar respuesta a las preocupaciones sociales (distribución del ingreso) o ambientales que se planteen.

CONCLUSION

La apertura del comercio en una amplia diversidad de sectores ha sido parte integrante de ese proceso expansión de grandes países en desarrollo durante los 15 últimos años. El acceso a los mercados constituye una enorme oportunidad para los demás países en desarrollo. La apertura al comercio de varias economías en desarrollo grandes y dinámicas durante los últimos decenios ha cambiado radicalmente la estructura del comercio internacional. Para la mayoría de los países en desarrollo, el surgimiento de

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

amplios mercados nuevos ha propiciado un incremento de las exportaciones totales, más que una reorientación desde los interlocutores comerciales tradicionales hacia otros nuevos. La expansión del comercio a esos mercados reduce también la inestabilidad de la producción en las economías vulnerables.

DATOS QUE APORTA

Actualmente hay menos países con ingresos inferiores a 8.000 dólares EE.UU. y más países con ingresos superiores a 9.000 dólares EE.UU., por lo que parece probable que la desigualdad de ingresos entre países se haya reducido entre 2000 y 2011. Sin embargo, en ese cálculo no se han tenido en cuenta las variaciones de ingresos dentro de los países, fuente adicional de cambios que debe tenerse también presente al tratar de medir la desigualdad en el mundo en su conjunto.

FICHA

AUTOR: BANCO MUNDIAL

FECHA: JUNIO 2010

TÍTULO: ARGENTINA MEMORÁNDUM ECONÓMICO PARA LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES: TEMAS CLAVE DE POLÍTICA PÚBLICA - TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

LINK: Banco mundial. (2010). Argentina memorándum económico para la provincia de Buenos Aires: temas clave de política pública – Transporte y Logística. Recuperado de http://www-wds.worldbank.org/external/default/wdscontentserver/wdsp/ib/2011/07/20/000356161_20110720040234/rendered/pdf/526010esw0span0ev0june14000spanish.pdf

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

INSTITUCION: BANCO MUNDIAL

PAIS: BANCO MUNDIAL

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El stock de infraestructura de Argentina tiene un desempeño desparejo respecto de países de ingresos medios comparables, y los niveles de inversión en el sector han sufrido importantes variaciones en las últimas tres décadas. Las tasas de acceso a infraestructura social, particularmente agua y saneamiento, se encuentran por debajo del promedio de países comparables; mientras que los indicadores asociados a la infraestructura productiva (camino pavimentados, capacidad de generación de electricidad) son un tanto superiores. La inversión en infraestructura en las últimas tres décadas ha variado fuertemente a causa de la volatilidad de la economía y de las crisis recurrentes. Durante la década del 80, la inversión en infraestructura – eminentemente pública – representó aproximadamente un 3 por ciento del PBI, nivel que disminuyó a 1,7 por ciento en los 90s. Esta baja reflejó una tendencia generalizada en la región, pero fue muy marcada en Argentina: la inversión pública en infraestructura se redujo a 0,5 por ciento del PBI y los niveles de inversión privada, que representaron un promedio 1,2 por ciento del PBI durante los 90s, no fueron suficientes para compensar la reducción del aporte público.

HIPÓTESIS

Tres factores determinan el carácter estratégico de la infraestructura productiva de la Provincia de Buenos Aires: (i) la importancia relativa de la producción de la PBA respecto del total de Argentina; (ii) la ubicación de los mayores centros de consumo en su territorio; y (iii) el hecho de que debe necesariamente transitarse el territorio provincial para acceder a las principales terminales de contenedores del país: Puerto Nuevo y Dock Sud. El producto bruto geográfico de la Provincia de Buenos Aires tiene una participación de 34 por ciento en el PBI nacional, la contribución más alta de todas las provincias argentinas. La Provincia es también la principal exportadora del país, superando en el 2008 US\$

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

26.000 millones, volumen que representa más del 38 del total exportado, y registrando un crecimiento promedio del 14 por ciento en el último bienio. Asimismo, la Provincia presenta un alto grado de diversificación productiva. Dada la importancia relativa de la economía provincial en el total del país, el estado de su infraestructura productiva es en sí mismo un factor clave para la competitividad de la producción nacional.

CONCLUSIONES

El estado general de la infraestructura de la Provincia de Buenos Aires muestra una tendencia hacia la congestión en ciertos puntos, con potenciales efectos negativos desde el punto de vista de la competitividad del comercio exterior y la eficiencia en el transporte de cargas. Los accesos a la ciudad de Buenos Aires y a los puertos muestran altos niveles de congestión y la red secundaria de la Provincia registra un estado de regular a malo. Durante los años posteriores a la crisis económica y social del 2001-2002, el crecimiento en los volúmenes del comercio exterior y la producción agropecuaria fueron factores determinantes en la demanda de servicios de infraestructura, alcanzándose niveles de actividad que resultaron en la congestión de determinados nodos.

DATOS QUE APORTA

El 50 por ciento de las exportaciones de manufactura tienen su origen en la Provincia. La fuerte concentración de población en la PBA, particularmente en el Conurbano Bonaerense, la onvierte en el principal centro de consumo del país. La población de la PBA representa un 37,7 por ciento del total de Argentina, con 15 millones de habitantes, 60 por ciento de los cuales viven en el Conurbano. La superposición de los grandes centros de consumo con las principales terminales de contenedores del país en Puerto Nuevo y Dock Sud, resultan en una fuerte concentración de los flujos de carga en la Provincia, con la consiguiente exigencia sobre su sistema de transporte.

FICHA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

AUTOR: JORGE LUCÁNGELI, MARIANA SANGUINETTI, ANA L. ZAMORANO

FECHA: AGOSTO 2010

TÍTULO: MERCOSUR: LA CONSOLIDACIÓN DE LA EXPANSIÓN DE LA ECONOMÍA DEL BLOQUE

LINK: LUCÁNGELI, JORGE; SANGUINETTI, MARIANA; ZAMORANO, ANA L.(2010). MERCOSUR: LA CONSOLIDACIÓN DE LA EXPANSIÓN DE LA ECONOMÍA DEL BLOQUE. RECUPERADO DE <http://www.cei.gov.ar/es/mercosur-la-consolidaci%C3%B3n-de-la-expansi%C3%B3n-de-la-econom%C3%ADa-del-bloque>

INSTITUCION: CEI

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA INTERNACIONAL

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El documento se divide en dos partes. En la primera se destaca todo lo referente a la evolución institucional del MERCOSUR. En la segunda, estudia la evolución del MERCOSUR pero desde una perspectiva económica. En particular se destaca el incremento del volumen de comercio entre los países del bloque.

HIPÓTESIS

El trabajo no tiene una hipótesis, estudia los diferentes indicadores del comercio del bloque MERCOSUR. Ayuda a identificar los diferentes procesos, y pesos específicos, de los países que integran el bloque.

CONCLUSIONES

- Los saldos comerciales de servicios de los socios del MERCOSUR, registraron una mejoría casi generalizada, con la única excepción de Brasil, cuyo déficit se incrementó un 15,4%, respecto del mismo período del año anterior. El principal exportador e importador de los miembros del bloque fue Brasil, el cual aportó el 66% de las exportaciones y el 78% de las importaciones totales. Seguido por Argentina – 26% de las exportaciones y 19% de las importaciones –, Uruguay y Paraguay.
- Las exportaciones de los países del MERCOSUR crecieron, en los primeros cinco meses de 2010, un 26,4%, respecto del mismo período de 2009. Las exportaciones intra-MERCOSUR, registraron un aumento del 45,2% y mantuvieron un nivel de participación en torno al 15%, respecto del total de las exportaciones del bloque.
- Todos los países excepto Uruguay mostraron un aumento en los activos de reserva de sus bancos centrales durante el primer semestre de 2010.
- El comportamiento del sector externo en los países del bloque durante el primer trimestre de 2010 distó de ser homogéneo. Excepto en el caso argentino, el resto de los países miembros tuvo un resultado positivo de la balanza de pagos, con un saldo positivo en la acumulación de activos externos, aunque en el caso de Uruguay dicha acumulación resultó menor a la de igual trimestre del año pasado. En todos los casos el rubro “otra inversión”, que agrupa créditos comerciales, préstamos, moneda y depósitos y demás activos financieros tuvo un rol importante en los movimientos de capital.
- Excepto Argentina, todos los países del bloque alcanzan la mitad del año 2010 con la inflación por debajo del 8%, manteniéndose en niveles similares a los del año 2009. El caso argentino, por otra parte, muestra un proceso de aceleración inflacionaria desde mediados de 2009, una vez finalizado el impacto de la crisis internacional.

DATOS QUE APORTA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Argentina incrementó sus reservas internacionales en un 5,8%, alcanzando un promedio de U\$S 50.479 para julio de 2010, y el récord histórico de U\$S 51.084 en los primeros días de agosto. Brasil lo hizo a un ritmo más modesto (1,2%), alcanzando los U\$S 257.299 millones. Por otra parte, los datos disponibles indican que en junio Paraguay tenía acumulados U\$S 3.908 millones en activos externos, un 7,9% más que en diciembre de 2009. El único país que mostró desde fines de 2009 a la fecha un decrecimiento en sus reservas fue Uruguay, que después de acumular U\$S 8.100 millones a diciembre, se mantuvo alrededor de ese nivel hasta marzo y luego inició un leve descenso hasta ubicarse en promedio para julio en U\$S 7.590.

FICHA

AUTOR: CEPAL

FECHA: 2015

TÍTULO: LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

LINK: CEPAL. (2015). INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE.

RECUPERADO DE <http://www.cepal.org/es/publicaciones/38214-la-inversion-extranjera-directa-en-america-latina-y-el-caribe-2015>

INSTITUCION: CEPAL

PAIS: CEPAL

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Los flujos mundiales de IED decrecieron un 7% en 2014, pero con diferencias significativas entre los dirigidos a las economías en desarrollo y a las economías desarrolladas. Estos últimos se redujeron un 14%, debido a que la IED en América del Norte se desplomó un 54%, a causa principalmente de una única desinversión en los Estados Unidos. La Federación de Rusia afrontó sanciones que se sumaron a otros retos económicos, lo que contribuyó a una caída del 51% de las entradas recibidas por las economías en transición en 2014, mientras que en las economías en desarrollo la IED se incrementó un 4%. La disminución de los flujos recibidos por América Latina y el Caribe (16%) y África (2%) se vio compensada por un incremento sustancial de la IED en los países en desarrollo de Asia (15%).

HIPÓTESIS

La reducción de las entradas de IED tiene lugar en un contexto de relativa estabilidad financiera y de flujos de capital en América Latina y el Caribe. En 2014, las primas de riesgo se mantuvieron estables y las entradas de capital no disminuyeron, gracias al aumento de la recepción de otras inversiones (generalmente, préstamos y depósitos bancarios). Durante los últimos cinco años, las inversiones de cartera y otras inversiones han adquirido mayor relevancia y han permanecido relativamente estables. A lo largo de este período, la IED solo constituía el 47% de las entradas de capital transfronterizas, mientras que durante la década anterior había formado casi el 70% de esas entradas. No obstante, debido a que las entradas de cartera se concentran en las grandes economías, numerosas economías de menor tamaño de la región siguen dependiendo, en mayor medida de la IED, para satisfacer sus necesidades de capital. En un contexto de menor crecimiento económico y contracción de la demanda internacional de sus principales exportaciones, los países de América Latina y el Caribe tendrán que atraer proyectos de IED que puedan elevar su capacidad productiva y contribuir a la diversificación de sus economías.

CONCLUSIONES

La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe se redujo un 16% en 2014. Este retroceso es algo mayor de lo que se esperaba y se ha visto agravado por una serie de hechos puntuales, entre los cuales destacan la adquisición del grupo Modelo en

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

México, que alteró significativamente las cifras en 2013, y la nacionalización de YPF en la Argentina, que supuso una gran desinversión contabilizada en 2014. Debido a la caída de los precios de los productos básicos, que se inició en 2012 en el caso de los metales y se extendió al petróleo en el segundo semestre de 2014, se produjo una considerable reducción de las inversiones extranjeras directas en el sector de recursos naturales de la región. Esto supuso un importante cambio de ciclo, ya que la IED fue en gran medida responsable de la reprimarización de algunas economías de la región durante la década pasada. La mengua de la inversión en los recursos naturales quedó parcialmente compensada por el aumento de la inversión en el sector de los servicios, especialmente con fines de búsqueda de mercados. Las manufacturas recibieron grandes flujos de IED, pero sobre todo en las economías de mayor tamaño. Aunque la rentabilidad media de la inversión extranjera directa ha disminuido en los últimos años, desde la perspectiva de la balanza de pagos las rentas procedentes de la IED tienen cada vez más importancia. Las salidas de rentas por IED son responsables en gran medida del déficit en cuenta corriente de 2014, que alcanzó el 2,7% del PIB. Para corregir el creciente déficit de la balanza por cuenta corriente se requiere de un gran superávit de la cuenta de capital, que en parte se puede financiar también mediante la inversión extranjera directa.

DATOS QUE APORTA

El Brasil continúa siendo el mayor receptor de IED de la región, aunque sus entradas disminuyeron un 2% hasta los 62.495 millones de dólares. Chile sigue siendo el tercer mayor receptor de IED y sus entradas por este concepto fueron de 22.002 millones de dólares, un incremento del 14% con respecto a 2013. La IED recibida por Centroamérica decreció un 2%, mientras que la IED en el Caribe cayó un 5%.

FICHA

AUTOR: OMC

FECHA: 2014

TITULO: INFORME SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL 2014 - NUEVA FUNCION DE LOS PRODUCTOS BASICOS EN LA ESTRATEGIAS DE DESARROLLO

LINK: OMC.(2014). INFORME SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL 2014 - NUEVA FUNCION DE LOS PRODUCTOS BASICOS EN LA ESTRATEGIAS DE DESARROLLO.

RECUPERADO

DE

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report14_s.pdf

INSTITUCION: OMC

PAIS: OMC

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

En esta sección se examinan los problemas y las oportunidades que crean las estrategias de crecimiento y desarrollo centradas en los productos básicos cuando los precios son relativamente altos pero volátiles. En primer lugar figura un panorama histórico de la evolución de los precios de los recursos agropecuarios y naturales. Se analiza el modo en que los países en desarrollo han logrado promover su desarrollo sacando partido de la exportación de sus productos agropecuarios y naturales en este contexto de precios altos.

HIPÓTESIS

El trabajo busca resaltar las políticas que han dado buenos resultados y a la vez se señalan los problemas que persisten para hacer efectivo el potencial de exportación. Por último, también se abordan los problemas derivados del aumento de la volatilidad, centrándose en particular en los importadores de alimentos y los exportadores de recursos naturales vulnerables a los ciclos de expansión y recesión.

CONCLUSIONES

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El índice de precios anual real de la energía y de los metales y minerales se multiplicaron por más de dos entre 2000 y 2011. Los precios de los productos agrícolas casi se duplicaron durante ese mismo período. Los mayores aumentos de precios se produjeron hasta 2008. Pese a la reducción que han experimentado los precios recientemente respecto de esos máximos históricos, hay razones para creer que el contexto de precios elevados probablemente perdurará. La volatilidad de los precios también seguirá caracterizando a los mercados de productos básicos.

Los obstáculos tradicionales al acceso a los mercados, tales como los aranceles y las subvenciones, siguen afectando a las exportaciones agropecuarias de los países en desarrollo, pero las medidas no arancelarias desempeñan una función cada vez más importante en el comercio agropecuario.

Varios países ricos en recursos lograron importantes tasas de crecimiento durante los años en que aumentaron significativamente los precios de los recursos naturales, pero el impacto social y medioambiental de la extracción de los recursos naturales sigue planteando considerables problemas.

DATOS QUE APORTA

La volatilidad de los precios de los productos básicos agropecuarios y los alimentos también ha sido motivo de preocupación durante varias décadas. La volatilidad de los precios de los cereales afecta de manera desproporcionada a las economías pobres y no a las ricas, y a los sectores pobres de la sociedad, no a los ricos. Ello se debe a que el consumo directo de cereales disminuye a medida que aumenta la prosperidad individual y colectiva. Esos autores aducen que la volatilidad de los precios de los alimentos puede hacer aumentar la inflación de los precios al consumidor y crear incertidumbre con respecto a los tipos de cambio. En particular, las escasas reservas de divisas pueden agotarse con relativa rapidez tras el aumento repentino de los precios de los alimentos, ya que la demanda de importaciones de productos alimenticios es relativamente constante

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

aunque los precios fluctúen. La volatilidad de los precios incluso puede causar descontento social.

FICHA

AUTOR: CUADERNOS DE ECONOMIA NRO 74 (MEPBA)

FECHA: JUNIO 2006

TITULO: COMPETITIVIDAD: MARCO CONCEPTUAL Y ANÁLISIS SECTORIAL PARA LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

LINK: CUADERNOS DE ECONOMIA NRO 74 (MEPBA).(2006). COMPETITIVIDAD: MARCO CONCEPTUAL Y ANÁLISIS SECTORIAL PARA LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES. RECUPERADO DE <http://www.ec.gba.gov.ar/prensa/Archivos/cuaderno77.pdf>

INSTITUCION: MINISTERIO DE ECONOMIA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

PAIS: MEPBA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Dada la necesidad de desarrollar políticas pro-competitivas para favorecer el crecimiento local, en este informe se estudia la situación actual de los sectores productivos bonaerenses en materia competitiva.

HIPÓTESIS

Si bien la devaluación como fuente de competitividad se asocia con la competitividad “espuria”, la acontecida en el año 2002 consistió en una corrección de precios relativos hacia sus niveles de equilibrio, los cuales se encontraban obstaculizando artificialmente la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

competitividad de muchos sectores productivos y, por consiguiente, puede adoptarse como fuente genuina en este caso. Por tanto, la devaluación actuó como un destapador de ventajas competitivas subyacentes, derivadas de la disponibilidad de recursos naturales, de buenos niveles educativos de la población, de adecuada infraestructura interna en las empresas para abastecer la demanda externa.

CONCLUSIONES

La información sobre productividad media del trabajo por sector productivo revela que, dentro de los sectores productores de bienes, la Industria manufacturera aparece bien posicionada apuntalada por el buen desempeño exhibido por sectores auxiliares fundamentales tales como servicios financieros, servicios de transporte y almacenamiento y también por el sector energético. Del análisis de los indicadores intersectoriales de participación en el mercado internacional se desprende que, si bien el desempeño internacional de la provincia de Buenos Aires se fundamenta actualmente en los Productos Primarios y en las MOA, en los últimos años, y alentadas por la devaluación del tipo de cambio nominal, las MOI cobraron relevancia. Un factor importante en la manifestación de la competitividad del sector de MOI y en la mejora de competitividad que han experimentado distintos sectores productivos de la Provincia ha sido la devaluación del tipo de cambio nominal a comienzos de 2002, que dio lugar a una mejora en el rendimiento exportador.

DATOS QUE APORTA

Los sectores productivos que más han aportado al crecimiento de las exportaciones en el primer período analizado fueron: Carburantes (34,1%), Productos químicos y conexos (24,5%), Gas de petróleo Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires (15,1%), Semillas y frutos oleaginosos (13,7%) y Grasas y aceites (8,3%).¹⁴ Estos sectores, por tanto, dan cuenta de más del 90% del incremento en las exportaciones provinciales, pudiendo considerarse competitivos. Dentro del Resto figuran tanto rubros con comportamiento negativo como rubros cuyas exportaciones han aumentado, compensando levemente estos últimos a los primeros.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

FICHA

AUTOR: SECRETARIA DEL MERCOSUR

FECHA: 19/02/2009

TITULO: LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE AMÉRICA LATINA Y SU INTEGRACIÓN EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

LINK: SECRETARIA DEL MERCOSUR. (2009). LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE AMÉRICA LATINA Y SU INTEGRACIÓN EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR
Recuperado de <http://www.mercosur.int/innovaportal/file/463/1/libro%20seminario.pdf>

INSTITUCION: MERCOSUR

PAIS: MERCOSUR

PERSPECTIVA DEL AUTOR:GEOGRAFIA ECONOMICA

PERTENENCIA: INVESTIGACION INSTITUCIONAL

SINTESIS DE LA TEMATICA

El trabajo estudia el aumento del comercio de servicios en todo latinoamerica. Algunos servicios donde el comercio antes no existía o era muy débil. Por ejemplo: salud, educación, contabilidad, servicios jurídicos, publicidad, investigación y desarrollo han crecido en la última década. Son sectores donde el comercio antes era débil porque no se podían prestar a distancia y hoy sí se pueden prestar. Luego, algunos rubros, que sí eran transables, se han internacionalizado más: finanzas, construcción, ingeniería. Siempre lo fueron, pero ahora más que en el pasado. Y, finalmente, algunas actividades que hace 30 años no existían independientemente nacieron casi internacionalizadas, como los servicios de computación o el software.El trabajo no estudia los sectores tradicionales de servicios: Transporte y Turismo.

HIPÓTESIS

¿Por qué esta nueva dinámica en el área de servicios? ¿Por qué el aumento de la transabilidad en algunos sectores que antes se prestaban en cercanía física, o la profundización en la internacionalización en otros? El trabajo se propone estudiar que factores incidieron para el aumento sensible del comercio de servicios.

CONCLUSIONES

El comercio de servicios se incrementó por una serie de razones. Primero y obviamente, las TICs. Si no existieran las TICs, no existiría la telemedicina, ni la educación a distancia, ni tendríamos empresas que hacen contabilidad en Argentina para Alemania. En segundo lugar, la competencia se globaliza y, entonces, eso lleva a las empresas a buscar estar en todos los mercados, a reducir costos, buscar recursos humanos en todos los lugares donde esos recursos puedan existir. Una gran razón para que nosotros estemos exportando servicios tiene que ver con la escasez de recursos humanos en el centro, y esto, obviamente, tiene que ver con el fenómeno de la globalización de la competencia. Luego, las prácticas de consumo, producción, organización empresarial a nivel mundial son mucho más homogéneas que en el pasado. Hay mucho menos particularidades y esto también tiene que ver con la globalización.

DATOS QUE APORTA

El comercio de servicios del MERCOSUR ha pasado de 1.5 billones en el año 2000 a 2.4 billones en el 2005 y representa un cuarto del comercio mundial total. Donde es más notable el aumento de los servicios es en la inversión extranjera directa. Ahí sí es bastante más claro, porque los servicios pasaron a ser de un cuarto del stock mundial de inversión en los años 70 a más del 60 % en el año 2004, con lo cual, claramente, la inversión extranjera directa en el presente está mucho más asociada a servicios que en el pasado.

FICHA

AUTOR: MERCOSUR

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

FECHA: 2015

TITULO: MERCOSUR. (2015). INVERSION EXTRANJERA Y DESARROLLO EN MERCOSUR: PROMOCION ACTIVA CON NEGOCIACION?

LINK: MERCOSUR.(2015).INVERSION EXTRANJERA Y DESARROLLO EN MERCOSUR: PROMOCION ACTIVA CON NEGOCIACION?. Recuperado de http://www.mercosur.int/innovaportal/v/925/2/innova.front/seminario_de_integracion_productiva

INSTITUCION: MERCOSUR

PAIS: MERCOSUR

PERSPECTIVA DEL AUTOR: GEOGRAFIA ECONOMICA

PERTENENCIA: INVESTIGACION INSTITUCIONAL

SINTESIS DE LA TEMATICA

El trabajo es una presentación para un seminario, organizado por la oficina del MERCOSUR, sobre integración productiva en el MERCOSUR. En el trabajo el autor aborda y estudia las IED y la evolución de estas en el contexto MERCOSUR. También analiza el papel de las Empresas Transnacionales y como actúan las filiales.

HIPÓTESIS

En la primera mitad de los noventa, las ET realizaban más de un tercio del comercio mundial dentro de su propia red de filiales (intrafirma), y participaban en otro tercio más como compradoras o vendedoras; lo que implica que las ET controlaban o por lo menos ejercían influencia sobre más de dos tercios del comercio mundial. Menos de un tercio del comercio internacional se realizaba entre empresas no transnacionalizadas. Las ET organizan las cadenas globales de valor. Dada la importancia de las empresas transnacionales y sus filiales, qué cambios deben ocurrir en los países de latinoamerica para atraer mayores inversiones de este tipo?

CONCLUSIONES

El trabajo concluye que debe incrementarse el número de acuerdos bilaterales e impulsar el aumento del mercado financiero. Pero al mismo tiempo destaca que las industrias de la región terminaron el siglo XX mucho más primarizadas y transnacionalizadas que en décadas anteriores. Pese a la apertura comercial, las estrategias globales de las ET ubican a sus filiales manufactureras en los países del MERCOSUR con estrategias o formas de expansión básicamente orientadas al mercado. Sin embargo, único caso relevante de complementación productiva gestionado por las ET mediante su racionalización internacional intrafirma se encuentra en el sector automotor. Brasil creciente exportador de este sector.

DATOS QUE APORTA

Las ventas de las filiales llegan a la mitad del PBI mundial. Su Valor Agregado llega al 10%, lo que supone que considerando ventas locales de matrices, el consolidado de ET debe superar al 20% del PBI mundial.

FICHA

AUTOR: RUY DE VILLALOBOS (BID)

FECHA: JUNIO 2015

TITULO: EL COMERCIO AGROPECUARIO EN EL MERCOSUR: VEINTE AÑOS DESPUES DEL TRATADO DE ASUNCION

LINK: DE VILLALOBOS, RUY (BID).(2015). EL COMERCIO AGROPECUARIO EN EL MERCOSUR: VEINTE AÑOS DESPUES DEL TRATADO DE ASUNCION. RECUPERADO DE <http://publications.iadb.org/handle/11319/7008?locale-attribute=es>

INSTITUCION: BID

PAIS: BID

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Este trabajo se concentra en el “Comercio Agropecuario” (CA) en el MERCOSUR, sobre el cual existen pocos trabajos realizados hasta la fecha. La atención de los analistas, en todo este período, se concentró en otros sectores y en otros aspectos del proceso de integración.

HIPÓTESIS

Esta relativa indiferencia al CA parece haberse originado en nociones o preconceptos que indicaban que estas economías eran predominantemente “agro-exportadoras”. Y que no existía complementariedad. Sin embargo, los análisis elaborados sobre series de datos que ocupan cuatro décadas e incluyen partidas correspondientes a las MOAs, muestran que el CA en el MERCOSUR es de gran relevancia.

CONCLUSIONES

El MERCOSUR no ha sido exitoso, por el contrario, en el aumento de la importancia relativa de los flujos comerciales intrabloque de buena parte de los productos clasificados como “no comestibles” ni tampoco en los aceites y grasas. En el último caso, el aceite de oliva, fuertemente subsidiado por la UE, conspira contra la competitividad de Argentina (y probablemente de Chile) en esta producción. Hasta tanto se mantengan estas distorsiones, la posibilidad de incrementar estos flujos comerciales intrabloque se verá muy limitada. En cuanto a las materias primas agropecuarias “no comestibles”, existiría potencialidad en el incremento del intercambio de fibras textiles, cueros y madera; las importaciones de caucho natural y ciertos tipos de pasta de papel difícilmente puedan ser sustituidas dada la alta competitividad de los principales productores extra-regionales. La ampliación del MERCOSUR con la plena incorporación de Venezuela, brinda oportunidades muy significativas para la expansión del CA intrabloque. Los Índices de

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Complementariedad calculados con este país son sumamente elevados y esto indicaría el potencial para un proceso de sustitución eficiente de importaciones extra-regionales para alimentos y otros rubros del CA, atenuado por los costos de transporte

DATOS QUE APORTA

A partir de 2011, el CA del MERCOSUR ha sufrido reducciones importantes. Los datos disponibles (2012 y 2013) muestran que para el primer año la reducción de la magnitud del CA comparada con 2011 (-6%) fue un poco menor a la reducción de todo el comercio intrabloque (-7%). Sin embargo, en 2013, el CA se redujo frente al año anterior (-10%) mientras que el comercio total mostró una leve recuperación (3%). Nuevamente, factores coyunturales han influido en estos flujos comerciales.

FICHA

AUTOR: BID

FECHA: JULIO 2012

TITULO: MARCOS TEORICOS PARA EL ANALISIS DE LAS ZONAS DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

LINK: BID. (2012). MARCOS TEORICOS PARA EL ANALISIS DE LAS ZONAS DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE. RECUPERADO DE <https://publications.iadb.org/handle/11319/5496?locale-attribute=es>

INSTITUCION: BID

PAIS: BID

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El objetivo de este trabajo es reseñar distintos marcos teóricos para el análisis de las zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE). Como no existe una teoría específica de esta herramienta de promoción de las ventas externas, la literatura registra aplicaciones de enfoques desarrollados con fines más generales -como las distintas teorías del comercio internacional y de la inversión extranjera directa- útiles para comprender y evaluar el posible impacto de las ZPE en una economía. De la misma forma en que los condicionantes y objetivos de las ZPE han ido cambiando en el tiempo, también el análisis teórico de las ZPE fue evolucionando: las primeras teorías que explican el impacto de las zonas sobre las economías se enfocan en el impacto sobre el bienestar derivado del aumento de la IED, las mayores ventas externas y el levantamiento de barreras al comercio. Gradualmente, se fueron incluyendo aspectos distintos, tales como los eslabonamientos con la economía local, la transferencia de conocimiento y tecnología, e incluso cuestiones ambientales y sociales.

HIPÓTESIS

En su conjunto, los estudios de orden teórico no resultan concluyentes respecto a los efectos de las ZPE aunque alertan respecto a cuáles deberían ser condiciones adicionales a la misma instalación de las zonas para que su impacto sobre la economía contribuya a mejorar su inserción internacional y, más generalmente, a elevar el bienestar. El trabajo resalta también los desafíos que enfrentan las ZPE debido a modificaciones en el marco regulatorio del comercio internacional y otros factores.

CONCLUSIONES

Los estudios empíricos muestran que la mera instalación de una ZPE no genera por sí sola las condiciones necesarias para que la economía mejore su perfil de inserción en el mercado internacional, sino que son relevantes ciertos requisitos -tanto hacia dentro de la empresa como en el territorio- relacionados con la localización, la infraestructura y la regulación, entre otros.

DATOS QUE APORTA

Las regulaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos comerciales regionales (ACR) limitan el uso de incentivos fiscales orientados a la

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

exportación, que es uno de los pilares de las ZPE. Por un lado, si bien la normativa multilateral no hace referencia explícita a estas zonas, algunas disposiciones de la OMC regulan aspectos clave de las ZPE. Por ejemplo, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) prohíbe los subsidios condicionados a la exportación de productos, incluyendo la exención impositiva.

FICHA

AUTOR: CUADERNOS DE ECONOMIA NRO 77 (MEPBA)

FECHA: JUNIO 2011

TITULO: COMPETITIVIDAD: MARCO CONCEPTUAL Y ANÁLISIS SECTORIAL PARA LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

LINK: CUADERNOS DE ECONOMIA NRO 77 (MEPBA).(2006). COMPETITIVIDAD: MARCO CONCEPTUAL Y ANÁLISIS SECTORIAL PARA LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES. RECUPERADO DE <http://www.ec.gba.gov.ar/prensa/Archivos/cuaderno77.pdf>

INSTITUCION: MINISTERIO DE ECONOMIA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

PAIS: MEPBA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El objetivo general del presente trabajo consiste en realizar un análisis de la crisis financiera internacional del 2008, considerando las diferentes visiones que intentan explicarla y analizando el impacto inmediato y futuro que la crisis implicará en las principales economías. En ese contexto se enfocan algunos temas claves de Brasil y Argentina,

HIPÓTESIS

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La hipótesis central de este trabajo es que las tasas de crecimiento pre crisis estuvieron por encima del producto esperado, como resultado del alza del precio internacional de las materias primas. En un escenario así, se podía preanunciar que las políticas monetarias de metas de inflación, que llevaran adelante la mayoría de los países, fracasarían. Esta generación ficticia de riqueza que se produjo a través de los mercados financieros globales explica la magnitud y extensión que ha alcanzado la crisis, medida en términos de caída de producto.

CONCLUSIONES

En el presente documento, hemos trabajado con la idea de que no estamos ante el fin de la supremacía norteamericana en los asuntos internacionales, pero hay una pérdida de poder global y la aparición de restricciones importantes, tanto desde su actual estructura económica, como desde la situación geopolítica. Resulta prematuro hablar de multipolarismo. En todo caso, el sistema internacional ha ingresado en una etapa de redefinición que estará caracterizada por un mayor nivel de iniciativa autónoma de las entidades estatales, sólo que como un fenómeno aún fuertemente condicionado por los Estados Unidos. El contexto global de alta liquidez que permitió la generación de burbujas en los precios de los activos financieros y en el sector inmobiliario en varias economías desarrolladas, se extendió más de lo debido, y ello, conjuntamente con los graves problemas regulatorios de los sistemas financieros, explican los riesgos excesivos que han llevado al colapso al sistema financiero internacional. Los altos precios de los commodities también explicado por el mismo fenómeno expansivo, sobre todo en su componente especulativo, derivan en un aumento de los patrimonios privados y públicos que desaparecen cuando los precios se vuelven realistas, a su vez mientras subsisten altos, generan presiones inflacionarias complejas al interior de cada economía.

DATOS QUE APORTA

Los montos tanto en los EE.UU. como en la Unión Europea son enormes: entre 2007 y 2010 el gasto público en los EE.UU. aumentó 2,6 puntos del PIB y en la UE 4,3 puntos (no incluye las medidas de apoyo a los bancos). Pero lo más relevante es el monto del déficit fiscal, que en los EE.UU. pasó de 2,7 % del PIB en 2007 a 10 % en 2010, mientras que en la Unión Europea aumentó de 0,8 % a 7,2 %. El correlato es el aumento de la

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

deuda pública en aproximadamente 40 puntos del PIB desde 2007 a 2015 cuando se supone se llegará a un déficit muy bajo.

FICHA

AUTOR: IGLESIAS, DANIEL Y GHEZAN GRACIELA

FECHA: DICIEMBRE 2011

TITULO: EVALUACION DEL IMPACTO DE LAS MEDIDAS ARANCELARIAS (SANITARIAS Y FITOSANITARIAS) EN LOS FLUJOS COMERCIALES INTERNACIONALES: CASOS DEL LIMON Y LA CARNE BOVINA

LINK: IGLESIAS, DANIEL Y GHEZAN GRACIELA (INTA). (2011). EVALUACION DEL IMPACTO DE LAS MEDIDAS ARANCELARIAS (SANITARIAS Y FITOSANITARIAS) EN LOS FLUJOS COMERCIALES INTERNACIONALES: CASOS DEL LIMON Y LA CARNE BOVINA. RECUPERADO http://inta.gob.ar/documentos/evaluacion-del-impacto-de-las-medidas-no-arancelarias-sanitarias-y-fitosanitarias-en-los-flujos-comerciales-internacionales-casos-del-limon-y-la-carne-bovina/at_multi_download/file/INTA-%20Medidas%20No%20Arancelarias%20Limon%20y%20Carne%20Bovina.pdf

INSTITUCION: INTA

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: SOCIOECONOMICA

PERTENENCIA: INVESTIGACION INSTITUCIONAL

SINTESIS DE LA TEMATICA

El documento presenta en primer lugar una introducción a las medidas no arancelarias, la organización del proyecto, siguiendo con la construcción de una base de datos de las medidas; posteriormente se describen los clúster comerciales y los estudios de casos de

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

la evaluación del impacto de las medidas Fitosanitarias y Sanitarias en las cadenas agroalimentarias del Limón y la Carne Bovina.

HIPÓTESIS

Para un exportador de un producto alimenticio o agrícola, el acceso al mercado está condicionado por una serie de factores que reflejan los costos de comercialización, las tarifas, el costo de cumplir con los estándares públicos y privados, y una variedad de regulaciones gubernamentales. Los esquemas tarifarios proporcionan sólo una medida parcial de acceso a los mercados, que reflejan sólo las barreras comerciales más visibles. Las medidas no arancelarias de importación (MNA o NTM en sus siglas en inglés) son más diversas y menos transparentes, pero también puede representar una barrera a la entrada en un mercado en particular.

CONCLUSIONES

Las MNA's pueden tener un efecto diverso, es decir expandir o reducir el comercio internacional, dependiendo de situaciones específicas de productos/países. Cada caso de estudio presenta conclusiones específicas; cuando se presentan requerimientos similares entre los países favorecen el comercio, pero cuando se implementan como barreras al comercio presentan efectos muy desfavorables.

DATOS QUE APORTA

Las medidas sanitarias analizadas, aplicadas al comercio internacional de carne de Argentina y Alemania, tales como la encefalopatía espongiforme bovina (EEB), la fiebre aftosa (FA) y las hormonas promotoras de crecimiento, han tenido impacto sobre el comercio de carne argentina y alemana afectando el volumen y el precio de la misma.

FICHA

AUTOR: ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

FECHA: DICIEMBRE 2001

TITULO: IMPACTO DEL ALCA EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL Y EN EL COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y Canadá

LINK: ALADI.(2001). IMPACTO DEL ALCA EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL Y EN EL COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y Canadá. RECUPERADO DE <http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/vpubliantioresweb/70159D261A301F2F83256B3D0046C5A6>

INSTITUCION: ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

PAIS: ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

PERSPECTIVA DEL AUTOR: GEOGRAFIA ECONOMICA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

En este trabajo se analiza el probable impacto que la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) produciría en el comercio exterior de los países miembros, tanto en su relacionamiento con los Estados Unidos y Canadá, como en el comercio intrarregional. En este contexto, el Estudio comprende un doble objetivo. En primer lugar, analizar los efectos que un eventual acuerdo pudiera tener sobre las corrientes de comercio intrarregionales, teniendo en cuenta el conjunto de preferencias existentes entre los países miembros de la ALADI e identificando, para cada país, un grupo de productos cuyas exportaciones al resto de los países de la región podrían estar en peligro. En segundo lugar, identificar, también para cada país, un conjunto de productos que tendría una oportunidad al beneficiarse de una potencial mejora en su acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá, en caso de concretarse una zona de libre comercio a nivel continental.

HIPÓTESIS

Una acuerdo de libre comercio con los países del Nafta incrementaría los volúmenes de comercio de las exportaciones de nuestro país. Existe complementariedad, siendo así, en qué ramas y bajo que circunstancias. El trabajo se propone estudiar la mayoría de los

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

sectores de nuestra economía y su potencialidad de un acuerdo con los países del NAFTA.

CONCLUSIONES

En la mayoría de los sectores existen opciones tanto con Estados Unidos como con Canadá de incrementar las exportaciones. En los sectores de alimentos, las complementariedades exportadoras son en general muy altas y suelen estar acompañadas por intensidades de comercio nulas o muy bajas. La consideración de la política comercial, junto con datos de comercio a un nivel de desagregación mayor (Sistema Armonizado a seis dígitos), permitió determinar los productos para los cuales Argentina tiene una oportunidad en cada uno de los sectores, es decir, aquellos productos que siendo una opción exportadora verían mejoradas sus condiciones de acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá ante la constitución del ALCA. De la aplicación de este criterio surge que Argentina tiene oportunidad en 61 productos, que constituyen aproximadamente la mitad de sus exportaciones totales.

DATOS QUE APORTA

En los sectores del Maíz, de las Semillas para Aceites Suaves y del Cuero, las opciones no se concretan en oportunidades dado que el gravamen residual para Argentina es nulo y no hay aranceles específicos en ninguno de los dos mercados . En los sectores de Alimento para Animales y de Trigo sin Moler, existen oportunidades únicamente con Estados Unidos dada la presencia de aranceles específicos . En el sector de los Aceites Vegetales no Suaves se verifican oportunidades con Estados Unidos, donde se cargan aranceles específicos, y con Canadá, donde los gravámenes residuales son positivos (aunque reducidos para el producto principal) . En el sector de los Aceites Vegetales Suaves se concretan oportunidades con ambos países debido a que existen gravámenes residuales, relativamente elevados en el caso de Estados Unidos y bajos en el caso de Canadá . En el sector de la Carne Fresca, Enfriada, Congelada, también hay oportunidades con los dos mercados porque los gravámenes residuales en Estados Unidos son nulos o bajos pero están acompañados de específicos, mientras que los residuales en Canadá superan el 10% . Finalmente, en los sectores de combustibles, existen oportunidades para el Petróleo Crudo (SA 270900) y los Productos de Petróleo

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Refinado (SA 271000), ya que Estados Unidos carga gravámenes específicos a las importaciones de tales productos.

FICHA

AUTOR: ADREANI, PABLO

FECHA: 2009

TITULO: LA ARGENTINA 2050: LA REVOLUCION TECNOLOGICA DEL AGRO

CAPITULO 1: LAS PROYECCIONES DE LA DEMANDA MUNDIAL DE ALIMENTOS 2010-2050 Y LAS OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR AGROALIMENTARIO DE LA ARGENTINA.

LINK: ADREANI, PABLO. (2009). LA ARGENTINA 2050: LA REVOLUCION TECNOLOGICA DEL AGRO. RECUPERADO DE <http://www.casafe.org/biblioteca/>

INSTITUCION: CÁMARA DE SANIDAD AGROPECUARIA Y FERTILIZANTES ARGENTINA (CASAFE)

PAIS: ARGENTINA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: AGRONEGOCIOS

PERTENENCIA: INVESTIGACION INSTITUCIONAL

SINTESIS DE LA TEMATICA

El objetivo del presente estudio es analizar cuál será la tendencia futura de la demanda mundial de alimentos en el largo plazo, 2010-2050, y cómo debería posicionarse la argentina para poder maximizar las enormes oportunidades que el mundo nos ofrecerá de aquí a las próximas décadas. El crecimiento demográfico, la urbanización, la mejora en el poder adquisitivo de los habitantes de los países en desarrollo, el cambio en los hábitos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de consumo, la tasa de vida de la población, los movimientos migratorios y el desarrollo tecnológico, son todos factores que tendrán impacto a nivel mundial y, en consecuencia, para nuestro país.

HIPÓTESIS

En términos de producción y asumiendo tasas de crecimiento anual de los rendimientos impulsadas por la adopción de innovación tecnológica en las áreas de desarrollo genético, biotecnología, fertilizantes y fitosanitarios, la Argentina está en condiciones de poder producir 201 millones de toneladas de aquí hasta el 2050. De este volumen de producción, la soja seguirá siendo el principal cultivo, con un total de 104 millones de toneladas, y el maíz seguirá siendo el segundo cultivo en producción, con un volumen de 44,5 millones de toneladas y, por último, la producción de trigo podría llegar a 31 millones de toneladas. Como decíamos al comienzo, podríamos acortar esta proyección al 2030 en lugar del 2050, si la Argentina asumiera su rol protagónico de país productor y exportador de alimentos.

CONCLUSIONES

La superficie de soja hacia el 2050 podrá tener un incremento de 6 millones de hectáreas, pasando de 18 millones de hectáreas (2009) a 24 millones de ha. El trigo es el segundo cultivo en importancia para ganar nuevas superficies de siembra en función de su gran adaptabilidad a los climas templados-fríos de nuestro país, con una ganancia de 4,6 millones ha (2009) a 7,2 millones ha (2050). En tercer lugar, se destaca el maíz con una ganancia de 1,55 millones de ha, entre la mínima superficie de siembra registrada durante el 2009 (2,55 mill ha) y las proyecciones de 4,1 millones ha para fin del período. (Tabla 4.8) En el balance final en la Hipótesis Moderada, la superficie agrícola de la Argentina podría aumentar en 12,43 millones de hectáreas en el período 2009-2050, pasando de 31,83 millones de ha a 44,26 millones ha, registrando en el período 2015-2050 una tasa de crecimiento anual del 0,3%.

DATOS QUE APORTA

La Argentina seguirá siendo el principal exportador mundial de aceite de soja, al menos durante todo el período analizado 2010-50. Esto se da a pesar de la caída en la participación de las exportaciones de nuestro país sobre el comercio global que se

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

produce en el período de la serie (2010-30), caída que será reemplazada por un ligero aumento en la participación de las exportaciones de aceite de soja de Brasil.

FICHA

AUTOR: PNUD

FECHA: 2011

TITULO: LA ARGENTINA DEL LARGO PLAZO: CRECIMIENTO, FLUCTUACIONES Y CAMBIO ESTRUCTURAL

CAPITULO 5: NUEVOS SECTORES EXPORTADORES DE SERVICIOS: TRAYECTORIA RECIENTE E INSERCIÓN INTERNACIONAL

LINK: PNUD.(2011). LA ARGENTINA DEL LARGO PLAZO: CRECIMIENTO, FLUCTUACIONES Y CAMBIO ESTRUCTURAL.RECUPERADO DE

http://www.ar.undp.org/content/dam/argentina/Publications/Desarrollo%20Humano/ARG_LargoPlazo%202011.pdf

INSTITUCION: PNUD

PAIS: PNUD

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

Los servicios son desde hace tiempo un sector dominante en la economía global, ya que representan la mayor parte del PBI y del empleo, tanto en las economías desarrolladas, como en buena parte del mundo en desarrollo. La importancia de este sector no es sólo cuantitativa sino también cualitativa. Por ejemplo, en la medida en que el capital humano es un factor cada vez más crucial para la competitividad, contar con un sistema educativo

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de calidad se hace crecientemente prioritario. Las presiones por reducir costos y tiempos han convertido a la logística en una actividad central para el eficiente intercambio de mercancías a nivel global. Las finanzas (para bien o para mal) se han expandido globalmente a escala inusitada. En tanto, el sector fundamental de la llamada sociedad del conocimiento, las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs), está compuesto en gran medida por servicios (comunicaciones, software, servicios informáticos, etc.).

HIPÓTESIS

Son justamente la expansión y los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones los que han dado la base material para el fenómeno que constituye el centro del análisis de este trabajo: el creciente comercio internacional de servicios que anteriormente se prestaban fundamentalmente dentro de las fronteras de cada país. El trabajo se propone estudiar los efectos en las cadenas globales de valor y el impacto en los flujos de comercio principalmente en las empresas transnacionales.

CONCLUSIONES

En suma, aunque la participación en las cadenas globales de valor de servicios genera oportunidades con vistas a exportar y crear empleo, no existen garantías expresas de que se concreten otros efectos beneficiosos como derrames de conocimiento o la acumulación de capacidades tecnológicas. Más aún, en la medida en que la inserción en dichas cadenas se dé en base a costos laborales, el proceso encuentra rápidamente límites si es exitoso: dicho en otras palabras, en la medida en que la exportación de servicios repercuta favorablemente en el nivel de ingreso per cápita del país exportador, ello implicará salarios crecientes, que sólo si son compensados con similares aumentos de productividad permiten mantener la competitividad relativa. Pero dado que en buena parte de los nuevos sectores exportadores de servicios se utilizan tecnologías relativamente homogéneas en todo el mundo (hablamos básicamente de infraestructura tecnológicas de información y comunicaciones y rutinas organizacionales fácilmente transferibles), pareciera implausible que existan enormes diferencias de productividad entre países tal que sostengan la competitividad de localizaciones con costos laborales altos. Todo esto es más difícil que ocurra, claro está, si la competencia se basa en otros factores diferenciadores y difícilmente replicables por países competidores. La búsqueda de un

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

patrón de exportación de servicios para un país como la Argentina, entonces, debe basarse en el objetivo de potenciar ese tipo de factores y encontrar nichos de mercado sustentables.

DATOS QUE APORTA

Las exportaciones de servicios permanecieron casi sin variaciones en la segunda mitad de los '90 para la Argentina. Luego, desde 2003 en adelante, comienzan una rápida trayectoria ascendente, desde U\$S 4500 millones en dicho año hasta U\$S 12000 en 2008. El sector servicios tiene una gran relevancia en la economía argentina: genera cerca del 70% del PBI, el 75% del empleo y el 15% de las exportaciones.

FICHA

AUTOR: CRUZ , MORITZ Y POLANCO, MAYRÉN

FECHA: abril 2014

TITULO: EL SECTOR PRIMARIO Y EL ESTANCAMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO

LINK: CRUZ , MORITZ Y POLANCO, MAYRÉN.(2014). EL SECTOR PRIMARIO Y EL ESTANCAMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO. RECUPERADO DE [file:///C:/Users/Administrador/Downloads/47833-129953-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Administrador/Downloads/47833-129953-1-PB%20(1).pdf)

INSTITUCION: REVISTA PROBLEMAS DEL DESARROLLO (UNAM)

PAIS: México

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION ACADEMICA

SINTESIS DE LA TEMATICA

Un sector primario capaz de generar un excedente de producción permanentemente es indispensable para el desarrollo económico sostenido. El estancamiento mexicano iniciado durante la década de los ochenta, se ha caracterizado, entre otros elementos, por el pobre desempeño del sector primario. Esto permite plantear la interrogante sobre el papel que tal sector ha realizado en dicho estancamiento.

HIPÓTESIS

En este trabajo, con el apoyo de técnicas econométricas, se intenta responder que incidencia ha tenido el sector primario en el estancamiento de toda la economía mexicana. La contribución positiva que el sector primario hace consistentemente al crecimiento económico es uno de los argumentos sobre el que hay un claro consenso en la literatura sobre el crecimiento y desarrollo económico. Se reconoce, en otras palabras, que el sector primario contribuye siempre de manera positiva al crecimiento económico.

CONCLUSIONES

Los resultados basados en el análisis descriptivo indican que el sector primario ha contribuido tanto al estancamiento económico como al reforzamiento de las restricciones externa e interna al crecimiento. Por otra parte, los resultados de la regresión indican que el sector primario no ha sido significativo para la dinámica del sector industrial durante el periodo de estudio; los resultados del ejercicio de cointegración sugieren, no obstante, que en el largo plazo ambos sectores sí mantienen una relación, aunque de carácter negativo, lo cual refuerza los hallazgos previos en el sentido de que el sector primario frena el crecimiento económico.

DATOS QUE APORTA

El sector primario, por otra parte, contribuye al crecimiento económico por medio de las divisas que aporta para financiar los requerimientos de importaciones del conjunto de la economía, particularmente de bienes de capital. En este contexto, no debe olvidarse la

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

contribución que el sector primario hace al crecimiento por la vía de la balanza de pagos. El mecanismo es muy simple: el saldo comercial positivo del sector primario, contribuye al saldo (positivo o negativo) de la balanza comercial total, aliviando así cualquier restricción al crecimiento por la vía de la balanza de pagos.

FICHA

AUTOR: CORRALES, SALVADOR C. (BID)

FECHA: JUNIO 2014

TITULO: ARTICULO N° 38: INTEGRACION Y COMERCIO (INFRAESTRUCTURA Y FACILITACION ADUANERA México - EEUU)

LINK: CORRALES, SALVADOR C. (BID).(2014). ARTICULO N° 38: INTEGRACION Y COMERCIO (INFRAESTRUCTURA Y FACILITACION ADUANERA México - EEUU).

RECUPERADO DE <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38963024>

INSTITUCION: BID

PAIS: BID

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: ARTICULO CIENTIFICO

SINTESIS DE LA TEMATICA

Las necesidades de infraestructura y facilitación aduanera en la frontera México-Estados Unidos se incrementaron con la apertura comercial; después de años de operar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) muchas de esas necesidades no han sido satisfechas, particularmente las condiciones de atraso en infraestructura de libramientos, puentes, patios de revisión y capacidad del personal. En la frontera mexicana son más acentuados estos problemas en virtud del nivel de desarrollo de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

México; en este ensayo se hace un resumen de los más importantes y se ofrecen algunas medidas de solución.

HIPÓTESIS

Antes de los acuerdos comerciales signados en el TLCAN, las medidas de seguridad en los procesos de verificación de la carga registraban niveles muy elevados por los problemas del narcotráfico y la migración ilegal sur-norte, con los atentados del 11 de septiembre se incrementaron en vista de la vulnerabilidad de la frontera sur; así, la política de seguridad nacional en Estados Unidos empujó hacia atrás los buenos propósitos del libre comercio, al colocar en primer plano la seguridad nacional. Este artículo tiene como objetivo analizar los principales problemas que obstaculizan el cruce de carga hacia Estados Unidos por las aduanas de Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros, tres de los más importantes puertos de entrada al mercado de Texas, por donde cruza el mayor porcentaje de nuestras exportaciones y se discuten algunas medidas de solución a los problemas del cruce fronterizo con información obtenida en investigaciones de campo mediante encuestas y entrevistas desde 2007 hasta 2013.

CONCLUSIONES

En consecuencia, los entrevistados reconocen que hay mucha responsabilidad del lado mexicano, expresándose en altos niveles de desconfianza sobre la línea fronteriza con Estados Unidos. En efecto, el incremento del narcotráfico y la emigración ilegal hacia Estados Unidos son dos problemas no resueltos que están incidiendo en los tiempos de espera en las aduanas. Para los americanos, las importaciones provenientes de México no generan dependencia a la economía nacional; sólo tienen un impacto regional. La poca coordinación tanto interna como entre ambas aduanas para abrir y operar al mismo tiempo los módulos de revisión, fue enfatizado por nuestros entrevistados. Para los empresarios, gerentes de maquiladoras, agentes aduanales, funcionarios municipales y otros, es inconcebible que las aduanas esperen a que se formen las largas colas para abrir por completo todos los módulos e iniciar el servicio de verificación vehicular. Las normas institucionales de ambas aduanas, las prácticas laborales, sus niveles de ingreso, junto con la estructura del personal, están determinando esta falta de coordinación.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

DATOS QUE APORTA

Hay poco más de 10.000 empresas registradas, incluidas empresas domésticas importadoras, de las cuales 1.135 son importadoras de manufacturas mexicanas; se encuentran inscritas 641 empresas mexicanas que exportan manufacturas a Estados Unidos. En general se calcula que las empresas suscritas al programa importan a Estados Unidos arriba del 50% del valor del total de las importaciones (Integration Point, 2013). Para garantizar mayor seguridad, ese porcentaje tiene que acercarse al 100%; de hecho, no todas las empresas pueden reunir los siete elementos de seguridad que exige el programa, lo cual les impide obtener la certificación como exportadoras confiables, el acceso a las líneas FAST para cruzar con mayor rapidez y mejores costos de transacción.

FICHA

AUTOR: LOPEZ, ANDRES Y KOSACOFF, BERNARDO (GCG)

FECHA: 2008

TITULO: AMÉRICA LATINA Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR: DEBILIDADES Y POTENCIALIDADES

LINK: LOPEZ, ANDRES Y KOSACOFF, BERNARDO (GCG).(2008).AMÉRICA LATINA Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR: DEBILIDADES Y POTENCIALIDADES.

RECUPERADO DE [file:///C:/Users/Administrador/Downloads/327-918-1-SM%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Administrador/Downloads/327-918-1-SM%20(1).pdf)

INSTITUCION: GCG GEORGETOWN UNIVERSITY

PAIS: EEUU

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION ACADEMICA

SINTESIS DE LA TEMATICA

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El objetivo de este documento es contribuir al análisis de las tendencias y perspectivas de la inserción de América Latina en el nuevo escenario global, caracterizado por una creciente integración de las economías nacionales –a través del comercio, la inversión, las finanzas, etc.- y la progresiva expansión de las llamadas cadenas globales de valor (CGV).

HIPÓTESIS

En este trabajo estudiamos la naturaleza e impactos de la inserción de América Latina en las CGV. Admitiendo que tratamos con una realidad heterogénea, la situación actual parece ser insatisfactoria, teniendo en cuenta que varios países juegan un rol menor en las CGV, mientras que otros, que están más integrados, reciben, en general, escasos derrames de esa integración. Analizamos entonces los factores que están detrás de esas tendencias y presentamos algunas recomendaciones de política que podrían ayudar a mejorar el posicionamiento de la región en el actual escenario global.

CONCLUSIONES

En definitiva, para ponerlo en términos más informales, América Latina participa “poco y mal” en las CGV: son sólo unos pocos países los que intervienen en esas cadenas y, además, lo hacen en los eslabones de menor valor agregado, lo cual, sumado al hecho del bajo nivel de integración nacional y la falta de internalización de un núcleo innovativo dinámico, debilita el surgimiento de potenciales efectos de derrame al interior de las economías nacionales. Las causas que están detrás de estas tendencias son variadas, y van desde factores propios del ámbito internacional (restricciones al comercio en los mercados de destino, estrategias de las ET, formas de gobierno de las CGV), hasta otros, probablemente más relevantes, que pertenecen a la esfera local/regional (escaso número y acotada dinámica tecnológica de las “multilatinas”, estructura productivas y sociales heterogéneas, capital humano escaso y poco orientado hacia disciplinas vinculadas con el mundo de la producción y la tecnología, sistemas nacionales de innovación desarticulados, carencia de políticas públicas de estímulo a la competitividad y el mejoramiento tecnológico).

DATOS QUE APORTA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

En el plano cuantitativo la participación de la región en los flujos de comercio e IED (tanto recibidos como emitidos) es inferior a la que se observaba 30 ó 40 años atrás. Ya mencionamos los datos de comercio de bienes. Lo mismo ocurre en servicios, segmento en el que la internacionalización viene creciendo a paso muy rápido: mientras que la participación de América Latina en las exportaciones mundiales de servicios pasó de 3,8 a 3,3% entre 1990 y 2004, en Asia el movimiento fue ascendente (de 12,1 a 17% en el mismo período) –estimaciones en base a estadísticas disponibles en la UNCTAD.

FICHA

AUTOR: GEREFFI, GARY

FECHA: OCTUBRE 2000

TITULO: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE EN LA TRANSFORMACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO: ¿BENDICIÓN O CASTIGO?

LINK: GEREFFI, GARY(CEPAL). (2000). EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE EN LA TRANSFORMACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO: ¿BENDICIÓN O CASTIGO?. RECUPERADO <http://www.cepal.org/es/publicaciones/4465-el-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte-en-la-transformacion-de-la>

INSTITUCION: CEPAL

PAIS: CEPAL

PERSPECTIVA DEL AUTOR: SOCIOLOGIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION

SINTESIS DE LA TEMATICA

El artículo usa el análisis de las cadenas globales de productos básicos ("Global Commodity Chains") para explicar los cambios en la producción, estrategias comerciales y corporativas que transformaron la industria mundial del vestido en las últimas décadas y

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

crearon nuevas condiciones para la modernización de la industria. La industria del vestido se identifica como una cadena dirigida por intermediarios comerciales que tiene tres tipos de empresas principales: minoristas, comercializadores de marca y fabricantes de marcas. Como la producción de vestimenta se ha dispersado mundialmente y la competencia entre estas empresas se ha intensificado, cada tipo de empresa líder ha desarrollado nuevas redes internacionales para abastecerse

HIPÓTESIS

La modernización en la industria mundial del vestido esta primeramente asociada con una transición de ensamblaje al paquete completo. Comparada con la mera ensamblada de insumos importados, la producción de paquete completo cambia fundamentalmente la relación entre el comprador y el proveedor en una dirección que da mucho más autonomía y potencial de aprendizaje para la empresa proveedora. La producción de paquete completo es necesaria debido a que los minoristas y comercializadores de marca que demandan la vestimenta no saben confeccionarla. el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Canadá y México, introduce condiciones favorables para la extensión de la producción de paquete completo en Norte América, y ha resultado en una relativa declinación en las exportaciones de vestimenta de Asia del Este a los Estados Unidos.

CONCLUSIONES

El modelo mexicano emergente entraña una transición constante desde el ensamblaje a la fabricación de productos de marca—o de paquete completo. El factor clave en el cambio de México ha sido el TLC. Con la entrada en vigor del Tratado en 1994 comenzaron a eliminarse las restricciones comerciales que prácticamente condenaban a México al papel de ensamblador. En efecto, el sistema de maquila, condicionaba al uso de insumos estadounidenses el acceso de México al mercado de los Estados Unidos. El período de 10 años de implementación progresiva del TLC permite apreciar, paso a paso cómo, cada vez más, los procesos de la cadena productiva del vestido—como el cortado, el lavado y la producción textil—se trasladan a México a medida que se eliminan las restricciones arancelarias propias de cada una de esas etapas.

DATOS QUE APORTA

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

En el conjunto de América Latina, México ha sobrepasado a todas las demás naciones en lo que respecta al fortalecimiento de su capacidad de exportar manufacturas. El número de empresas exportadoras ha aumentado de 22 000 en 1994 a 34 000 en 1998, y los trabajadores empleados en la floreciente industria maquiladora de México (que realiza el ensamblaje de insumos importados de los Estados Unidos para reexportarlos a ese país) han superado el millón. La inversión extranjera ha llegado a raudales a México a un ritmo de más de 10 000 millones de dólares al año para crear nuevas fábricas orientadas a las exportaciones. Si bien el total del comercio entre los Estados Unidos y México se duplicó, pasando a 159 000 millones al año de los 77 000 millones que registraba antes de la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) en 1994, colocando a México delante de Japón y solamente detrás de Canadá como principal socio comercial de los Estados Unidos, la mayoría de los consumidores están actualmente en peores condiciones económicas que hace un decenio en términos de su poder de compra.

FICHA

AUTOR: GABA, ERNESTO

FECHA: 2009

TITULO: IMPACTO DE LA CRISIS INTERNACIONAL EN ARGENTINA

LINK: GABA, ERNESTO (UBA). (2009).IMPACTO DE LA CRISIS INTERNACIONAL EN ARGENTINA.RECUPERADO DE

[http://www.econ.uba.ar/www/institutos/cma/publicaciones/impacto_crisis/3-Impacto de la Crisis Internacional en Argentina.pdf](http://www.econ.uba.ar/www/institutos/cma/publicaciones/impacto_crisis/3-Impacto_de_la_Crisis_Internacional_en_Argentina.pdf)

INSTITUCION: UBA

PAIS: UBA

PERSPECTIVA DEL AUTOR: ECONOMIA

PERTENENCIA: INVESTIGACION ACADEMICA

SINTESIS DE LA TEMATICA

La crisis internacional comenzó a mediados del año pasado cuando los mercados advirtieron el posible riesgo de morosidad de los préstamos hipotecarios subprime (créditos de viviendas a deudores con ingresos bajos-medios). Al mismo tiempo, los bancos de inversión ofrecieron productos financieros sofisticados que los inversores compraban atraídos por el alto rendimiento pero sin conocer (o entender) el riesgo que asumían. Estos productos, que hace sólo dos años eran alabados como una innovación financiera que mejoraba la relación retorno/riesgo y ahora llamados productos “tóxicos”, fueron distribuidos mundialmente con un alto nivel de apalancamiento. Posteriormente, la quiebra de Lehman Brothers en el mes de octubre último y la amplia lista de bancos “sospechados” que posteriormente fueron absorbidos y/o recibieron ayuda oficial de los Bancos Centrales y de las Tesorerías, produjeron una profunda crisis de confianza en el sistema bancario de USA que se propagó a los bancos europeos con rapidez. El aumento del riesgo sistémico generó una desaceleración económica en todo el mundo y, en este sentido, Argentina no es una excepción.

HIPÓTESIS

El objetivo del presente trabajo es más modesto: preguntarnos acerca de los principales canales de transmisión de la crisis internacional a la economía argentina y el posible impacto en las variables macroeconómicas de nuestro país. En este punto, resulta de interés señalar que se tropieza con un serio problema de identificación, porque el choque externo se produce con virulencia durante gran parte del año 2008 y en el mismo período también aumenta el riesgo idiosincrático argentino.

CONCLUSIONES

En el período 2003/2008, la economía argentina creció en promedio un 9% anual, muy por encima del crecimiento potencial de largo plazo del 3,3% anual, lo cual contribuyó al alza en la tasa de inflación. En este ciclo expansivo se recuperó notablemente el empleo, se apreció el peso en términos reales y las tasas de interés reales fueron negativas. Sin embargo, el efecto negativo de los choques externos analizados previamente, junto con el aumento del riesgo por causas internas, indican que el año 2008 es de transición hacia un nuevo ciclo de carácter más contractivo. En este nuevo entorno, el PIB crecería sólo 1,9%

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

en el 2009, es decir, el output gap se volvería negativo frenando la creación de empleo y presionando hacia una menor inflación. El tipo de cambio real dejaría de caer y las tasas reales de interés se volverían positivas en términos reales. En conclusión, este panorama económico menos favorable para Argentina reconoce como determinantes fundamentales el choque externo negativo y el mayor riesgo idiosincrático debido a políticas públicas poco previsibles .

DATOS QUE APORTA

El impacto de los términos de intercambio sobre el nivel de actividad económica es importante, ya que una caída permanente de los términos del intercambio del orden del 10% produce una disminución del 1,3% en el PIB del 2009.

CAPÍTULO 3. PRIMEROS ANÁLISIS PRODUCTO DEL ORDENAMIENTO DE LAS VISIONES Y TEORÍAS DE LOS DIFERENTES AUTORES ESPECIALIZADOS SELECCIONADOS Y ANALIZADOS

1. Enfoques y posiciones generales en el TLCAN

Las principales perspectivas se basan en los pro y los contras que ha tenido el Tratado de Libre Comercio (TLC) en los países miembros. Algunos autores de corriente neoliberal consideran que el TLC le dio una mayor dinámica al comercio, mejoró las inversiones en México y le brindó una mayor estabilidad institucional, como también, reposicionó a EE.UU. en el mercado global al lograr un cerrojo mayor a la entrada de productos Chinos. Hay otras corrientes más heterodoxas, que considera que el TLCAN provocó la caída del empleo en EE.UU., la pérdida de autonomía de México, con venta de empresas locales a inversionistas de los otros dos países miembros, empleos de menor calidad, y escasas bondades de este arreglo.

1.1. Las posturas a favor del tratado de libre comercio regional con la geopolítica como eje de sustento

El marco en que se desarrolló la propuesta de integración económica como estrategia de desarrollo basado en el libre comercio en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés, 1967) está realizada bajo el multilateralismo. De ahí que hoy día, ante la proliferación de acuerdos regionales y bilaterales en la forma de bloques económicos como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Unión Europea (UE), el TLCAN, etc., exista un debate al interior de la OMC, aún sin concluir, entre las visiones del multilateralismo o regionalismo. A su vez, en la literatura económica se da una creciente asociación de estos procesos económico-políticos con el concepto de globalización. Debido a esto, existen confusiones conceptuales sobre si el proceso de regionalismo (más que el multilateralismo) y el de globalización son uno mismo, o si éstos son dos procesos distintos que han coexistido, o si uno es la fase que antecede al otro.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Los acuerdos regionales son estrictamente geográficos. Los participantes son vecinos. Los acuerdos regionales como el TLCAN, UE, Sudeste Asiático, MERCOSUR y otros, son una característica distintiva de la economía mundial actual. Estos acuerdos no deben ser entendidos como opuestos a la globalización. En general, se trata de acuerdos regionales que permiten una competencia al interior de la región para fortalecer su capacidad competitiva en la economía mundial. Parece que es bastante apropiada la caracterización actual de estos procesos de integración regional que está sintetizada en la formulación sobre regionalismo abierto: economías regionales para competir en la economía mundial en la actual etapa de globalización. Los acuerdos regionales en las condiciones actuales, se refieren más a la libertad de movimiento del capital que de las mercancías. Las empresas transnacionales (ETN) se benefician de la liberalización comercial y de todos los acuerdos, y en particular de aquellos referidos al tratamiento de las inversiones extranjeras. En los acuerdos regionales actuales, hay diferencias importantes que deben tenerse presentes. La UE es un acuerdo que contempló la disminución en la desigualdad del desarrollo, la elevación del nivel de vida de la población y la igualación hacia arriba de las condiciones laborales; así también, contempló la nivelación hacia arriba de las exigencias medio ambientales. Esto no sucede en el TLCAN. En general, los acuerdos regionales favorecen a las empresas y profundizan la flexibilidad laboral y pueden agudizar las situaciones de trabajo precario.

Después un largo proceso de negociación que inició en junio de 1991, el 17 de diciembre de 1992 los gobiernos de Canadá, EE.UU. y México firmaron el TLCAN, que va más allá de la liberalización del comercio, porque abarca la liberalización de la IED y de las compras del sector público, reglas de origen, defensa de derechos de propiedad intelectual y mecanismos específicos para el arreglo negociado de disputas (Blanco Mendoza, 1994).

Partiendo del hecho de que todo proceso de regionalización tiene por naturaleza un interés estratégico o político. En el caso particular del TLCAN, algunos autores explican que ese interés se manifiesta en principio por el hecho de que lleva a cabo entre países con niveles de desarrollo tan desigual como en el caso de México.

El ataque terrorista del 11 de Septiembre es una evidencia más del predominio de la geoestrategia en las relaciones internacionales de los Estados Unidos, este acontecimiento ha sido el pretexto ideal para los Estados Unidos, justificándose en ello,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

México fue afectado en principio, en la reducción de exportaciones por causa de la creación de algunas leyes como la ley contra el bioterrorismo, nuevos tratados económicos se están creando, como la Alianza trilateral para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte, del que forman parte las mismas naciones integrantes del TLCAN.

El TLCAN representa entre otras cosas un compromiso implícito con la integración económica regional. De hecho, y a pesar de su nombre, el Tratado Norteamericano de Libre Comercio no está abocado primordialmente a lograr un —libre comercio|| , ya que para 1990 las barreras arancelarias y aun las no arancelarias que existían para el intercambio comercial entre EE.UU. y México ya eran bastante bajas. El TLCAN más bien se preocupa por brindar un marco para la inversión (Ortega Ortiz, 2000).

El principal tema de negociación de un tratado de libre comercio es la eliminación de los aranceles, los cuales se usan como mecanismo de protección de la industria nacional o de promoción industrial al privilegiarse la importación de insumos más baratos a fin de que la industria nacional fabrique con menores costos. De tal forma que el TLCAN, no estuvo exento de intereses geopolíticos de parte, sobre todo de Estados Unidos, ya que la reducción arancelaria no fue tan importante para Estados Unidos y Canadá como para México.

México es en este sentido, un mercado importante para los EE.UU. y, finalmente, el desarrollo de una nueva agenda de política internacional, en que la participación mexicana es importante. Es decir, aparecen ciertos temas en la agenda internacional de este país como el tema de las drogas, el tema de la conservación del medio ambiente, el tema de las migraciones en los que, por supuesto, México tiene un rol relevante. La motivación de los EE.UU. es una motivación mucho más política que económica. En el caso de Canadá, se trata de una razón fundamentalmente defensiva. Por un lado, se plantea la necesidad de preservar el Tratado de Libre Comercio suscrito entre EE.UU. y Canadá y que entró en vigencia en 1989. En segundo término, asegurarse que Canadá continuaría siendo un lugar atractivo para la inversión extranjera y en tercer lugar, siendo mucho menos importante, lograr acceso al mercado mexicano para sus bienes y servicios. Es una razón fundamentalmente defensiva para evitar que el Tratado entre EE.UU. y México pudiese afectar lo logrado por la suscripción del Tratado de Libre Comercio suscrito por Canadá y EE.UU. en 1989.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El acuerdo impide a las partes el discriminar entre los productores nacionales y los productores extranjeros en el comercio de servicios, de mercado público y de inversiones. En contraste con el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, todos los servicios están incluidos mientras que no hayan sido exentos explícitamente de las disposiciones del TLCAN. Sin embargo, algunos sectores sensibles todavía están protegidos bajo el TLCAN. Se trata de sectores estratégicos para los Estados Unidos, como el sector agrícola, que dispone exigencias de acceso de mercado agrícolas separadas entre México y los Estados Unidos, y entre México y Canadá. También se incluyeron reglas completas de exigencias de origen; los productos deben ser producidos en Norteamérica o provenir de un país miembro para tener derecho a las preferencias.

Además, el TLCAN contiene cláusulas de salvaguardia. El TLCAN regula flujos de inversión, servicios financieros, compras del gobierno, y protección de derechos a la propiedad intelectuales. Eliminó barreras de inversión e incluyó cláusulas para proteger los derechos de inversionistas. Las provisiones de servicios financieras del TLCAN cubren banca, seguro, e industrias de valores y proporcionaron el derecho de establecimiento de estas industrias, sujetas a algunas excepciones. Es decir con el TLCAN, los bancos y las instituciones financieras de EE.UU. podían establecer sucursales en México y los ciudadanos estadounidenses invertir en instituciones mexicanas de banca y seguros. Aunque México continuó prohibiendo la propiedad extranjera en materia de campos petroleros, las compañías estadounidenses fueron autorizadas para competir por contratos de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y para operar, en términos generales, conforme a las mismas reglas con las que operan las compañías mexicanas (Salinas de Gortaris, 2002).

1.2. Las posturas que aseguran que el TLCAN condiciona el desarrollo de alguna de los países miembros

El TLCAN incluye una cláusula laboral, pero a diferencia de lo que se puede pensar, no es para igualar las condiciones de los trabajadores de México con los de EE.UU. en un período de tiempo. El acuerdo se basa en que se respetará las legislaciones nacionales de cada uno de los países; de esta manera, se mantienen las grandes desigualdades en

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

la situación de los trabajadores de ambos países. La síntesis de este tipo de acuerdos regionales es que para el capital y su producto, que son los bienes y servicios, se promueve la más amplia libertad, mientras se mantienen las desigualdades de los otros elementos de la producción: el trabajo y la tierra (los recursos naturales). Así pues, los acuerdos regionales de este tipo están permitiendo la competencia de los capitales sobre la base de las desigualdades de los trabajadores y del uso también desigual de la naturaleza.

Chomsky (2003) explica cómo las instituciones como el GATT y el TLCAN potencian y analiza como mediante estos acuerdos se protegen a las corporaciones y a ciertas cadenas o sectores como la tecnología, la salud, o “las reglas de origen”, los servicios financieros, en pos del sector privado y no del desarrollo nacional. Todas las decisiones tomadas, fueron sin debate y se trató de decisiones políticas. La no participación ciudadana también responde a una decisión política. El libre mercado es puesto en práctica para los países del Sur, se publicita pero solo para ellos. Para los EE.UU. en cambio, las medidas tomadas, los acuerdos en realidad buscan potenciar el proteccionismo de la economía. El TLCAN es una mezcla de liberalización y proteccionismo, pero todo a favor de las corporaciones. Considera que el acuerdo se trata en realidad de una transferencia entre compañías. Los acuerdos son consecuencias de la reducción de la democracia en los últimos años (previos a los 90). Estos acuerdos anulan los derechos de los trabajadores, consumidores y las generaciones que no pueden votar en materia ambiental.

El discurso oficial señalaba que la apertura comercial y la actividad exportadora propiciarían el aumento de las capacidades tecnológicas de las empresas manufactureras mexicanas (Plan Nacional de Desarrollo, PND, 1989 y 1995). Dicho argumento establece que con esta apertura se han incrementado el número de empresas exportadoras y, consecuentemente, éstas han mejorado la calidad de sus productos y hecho eficiente su producción, debido a un aumento en las capacidades tecnológicas. Por tanto, este desempeño tecnológico se explica como resultado de la apertura comercial. La investigación realizada permitió comprobar que los sectores tecnológicos que presentan los índices de capacidades tecnológicas más altos son los basados en ciencia y los oferentes especializados, los cuales se sustentan en los mayores porcentajes de capacitación al personal; mientras que las actividades de I+D siguen siendo muy bajas.

Sin embargo, los sectores con mayor desempeño tecnológico no presentaron relación alguna con las ventajas competitivas, sino que paradójicamente son los sectores que basan su competitividad en bajos costos laborales. Los resultados econométricos no apoyan el argumento de que con la liberalización comercial del TLCAN aumentasen las capacidades tecnológicas de las empresas mexicanas y mejorasen las ventajas competitivas auténticas. Asimismo, se establece el peso del capital extranjero en las exportaciones y en la acumulación de capacidades tecnológicas. Además, se encontró evidencia a favor de la existencia de la noción de derramas tecnológicas de la inversión extranjera en los sectores basados en ciencia y oferentes especializados. En cambio, no se encontró evidencia a favor de la existencia de derramas tecnológicas en los sectores intensivos en escala.

2. Los enfoques en América Latina y Argentina en particular respecto a entrar al TLCAN

2.1. Los que plantean una unión aduanera americana para beneficio Latinoamérica: los casos de Chile y Colombia.

EE.UU. ya firmó tratados de libre comercio con Canadá, México, cinco países centroamericanos y Chile, Colombia y Perú. Por eso, el atractivo del ALCA para Estados Unidos radica en que implicaría el acuerdo que le falta con el MERCOSUR.

Sin duda, el MERCOSUR es el mayor interés de los Estados Unidos para la firma del proyecto hemisférico. Amén de los recursos localizados en su geografía, las potencialidades asociadas con el tamaño de su mercado, en especial el de Brasil, sustentan la atención de aquel país. Brasil califica en lo que Brzezinski (1998) llama “pivote geopolítico”.

El estudio del National Intelligence Council plantea que los nuevos poderes “arribantes” podrían conformar alineamientos internacionales, que significarían una ruptura definitiva con sus prácticas y con aquellos surgidos después de la Segunda Guerra Mundial (NIC, 2004). Señala que países como Brasil, Sudáfrica, Indonesia y Rusia podrían reforzar el creciente papel de la India y de China, generando un alineamiento en el que Centroamérica, México y los países andinos serían dependientes de los Estados

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Unidos, en tanto Chile y Brasil quedarían más conectados con Asia. La conclusión que se deriva de estas previsiones es que, en quince años, tales cambios podrían dar como resultado una América Latina más dividida y en la que las desigualdades del desarrollo se acentuarían. Frente a eso, señala que “los Estados Unidos están particularmente posicionados para facilitar el crecimiento e integración necesarios para prevenir la potencial fragmentación” (NIC, 2004: 118).

La integración como marco, tal y como lo describe Anzola, Franco y Robles (2003), puede presentarse de manera horizontal o vertical, es decir, puede buscar mayor profundidad y por lo tanto mayor compromiso comercial y político por parte de los Estados, o simplemente puede quedarse en un solo vértice, donde el objetivo que se va a perseguir sea únicamente la desgravación comercial de bienes y servicios.

Para autores como Teunissen, (2001), esto representaría un giro en el hemisferio por varias razones: en primera instancia, otorgaría preeminencia en la agenda bilateral de Estados Unidos con Latinoamérica el incrementar los beneficios multilaterales del libre comercio; segundo, plantearía la posibilidad de reducir la deuda pública externa de América Latina contraída con los Estados Unidos y reconvirtiéndola en inversión en medio ambiente; tercero, plantearía la posibilidad de expandir la inversión de capital extranjero a la región, y, cuarto, abrir el escenario para la creación de una zona de libre comercio desde la Tierra de Fuego hasta la Patagonia, con la excepción de Cuba.

En el 2001, Rodríguez Giavarini destacaba que una unión de Argentina al ALCA era beneficiosos para el país, ya que facilitaría la obtención de mejoras en materia de acceso a mercados y permitiría solucionar las dificultades que enfrentan nuestras exportaciones al hemisferio. A partir del ALCA, el hemisferio representaría para la Argentina una de sus principales opciones, junto con la Unión Europea, en materia de comercio exterior, y la negociación permitiría reducir la vulnerabilidad externa del país, acelerar el crecimiento económico, atraer inversiones y generar empleos. Tanto para el ALCA como para la Unión Europea, entiende la importancia de negociar a través de un “MERCOSUR perfeccionado.

En el caso de Perú, en relación con EE.UU., tiene como objetivos la posibilidad de ampliar su mercado, avanzar en la apertura comercial para el libre comercio de sus bienes, generar una leal competencia y mecanismos para acceder a una mayor información sobre

el mercado regional. El gobierno actual tiene el reto de afrontar los problemas de pobreza y subempleo, así como reforzar medidas para evitar que se generen tensiones sociales y se reduzcan aún más los niveles de ingresos. Por su parte, Rocha García, Perilla Jimenez y Lopez Soler (2004) realizaron un estudio econométrico, donde evaluaron como positivo el impacto del libre comercio de Colombia con EE.UU.

2.2. El pensamiento dominante en Latinoamérica: no al tratado de libre comercio americano

En el caso de la Argentina, el ingreso al ALCA –junto a Chile y México, que ya habían ingresado en 2001 y 2002– no era conveniente a sus intereses, en vista de que los Estados Unidos compiten en materia de producción de alimentos y bienes agrícolas y podía poner en peligro la poca recuperación que se había logrado tras la liberalización de los '90. Tampoco les convenía a Brasil, Uruguay y Paraguay –los demás integrantes de MERCOSUR– también por el factor agrícola y, en el caso de los dos últimos, porque su economía se encuentra más ligada a Brasil y Argentina que a los Estados Unidos. Eso hará que el MERCOSUR tenga una posición contraria al Acuerdo de Libre Comercio. En el caso de Venezuela, el grueso de las exportaciones petroleras son hacia Estados Unidos. Sin embargo, el presidente Chávez deseaba cambiar esa ecuación y adquirir cada vez más bienes en el sur en vez de en el norte, a fin de evitar la dependencia comercial de su país respecto de los EE.UU.

McAnany y Wilkinson (1996) consideran que los países de Latinoamérica, entre ellos Argentina, no tienen una capacidad exportadora suficiente como para incrementar el número de mercados. Entiende, más bien, que la entrada al TLCAN iría en detrimento de mercados ya consolidados generando un efecto sustitución totalmente superfluo. El hecho de ingresar al TLCAN no significará una panacea para resolver los problemas económicos actuales de América Latina. Es probable que los beneficios económicos no sean muy significativos y de hecho, el ingreso de una nación al TLCAN implicará la exclusión de muchas de sus políticas gubernamentales; es decir, pérdida de independencia en el manejo de la política local, con los costos (en términos de crecimiento del comercio exterior) que ello conlleva.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Arellanes Jiménez (2011) analiza las reglas de juego del MERCOSUR y el TLCAN desde una posición teórica neoinstitucionalista, analizando la estructura y las instituciones formales para poder establecer las diferencias entre ellos. La estructura del trabajo es la siguiente: 1) El MERCOSUR, sus orígenes y objetivos; 2) la institucionalidad del MERCOSUR; 3) el TLCAN: orígenes y motivaciones de sus integrantes; 4) la institucionalidad del TLCAN y, 5) la comparación entre las dos experiencias de integración en cuanto a su institucionalidad. Los acuerdos comerciales varían entre sí pero todos comparten el objetivo de reducir las barreras del comercio entre los países lo que supone una discriminación al comercio con terceros. Además el regionalismo surge como un proceso que responde tanto al fracaso del multilateralismo orquestado por la OMC como a los retos que impone la globalización económica mediante la competitividad y la conquista de nuevos mercados. El MERCOSUR y el TLCAN son ejemplos de esta regionalismo. Los dos grupos regionales tienen semejanzas, pero también diferencias y variaciones en cuanto a sus orígenes, sus motivaciones, sus intereses, sus integrantes y sus institucionalizaciones. Sin embargo, concluye que el MERCOSUR posee más virtudes que el TLCAN, porque no es solo un proceso comercial sino que incluye procesos sociales y articulación de políticas comunes. El TLCAN, aunque se ha profundizado en lo relativo a la seguridad (favorable al socio mayor, Estados Unidos), se puede afirmar que nunca será mercado común, puesto que Estados Unidos no lo aceptará. Canadá va de la mano con Estados Unidos, porque todo lo que perjudique sus negocios no lo aceptará, y en este sentido tiene el mismo pensamiento de Estados Unidos; en este sentido, México se integró a Estados Unidos más que a Canadá. El MERCOSUR posee dentro de su institucionalidad mecanismos de solución de controversias comerciales, y para lo cual existe un tribunal ad hoc, en el TLCAN por cada uno de los 22 capítulos que lo conforman existe un mecanismo de solución de controversias específica. El TLCAN establece tres Comisiones. Además el TLCAN posee en forma muy específica las normas que rigen “las reglas de origen”, así como las clasificaciones arancelarias de cada uno de los capítulos.

En el trabajo de Cicowiez, Pioli y Stancanelli (2005) llegan a tres conclusiones preliminares respecto a una apertura comercial de Argentina con el TLCAN: 1) habría un retroceso de la participación de las exportaciones argentinas al MERCOSUR; 2) ocurriría un aumento de la sustitución de producción doméstica por importaciones desde Estados Unidos; y 3) se verificaría un deterioro en la balanza comercial con los Estados Unidos y

un escenario poco probable de aumento de las exportaciones argentinas a Estados Unidos. Este último punto se debe a que las potenciales ganancias se encuentran en productos agrícolas donde es dudosa la eliminación de aranceles, en razón de la resistencia por parte de los países desarrollados en general y de EE.UU. en particular.

3. Las corrientes en Argentina hoy desde afuera

3.1. Los que plantean un tratado de libre comercio con EE.UU. para luego extenderlo a TLCAN

Es importante recalcar como primera medida, que en la actualidad EE.UU. como líder del bloque TLCAN no cuenta con una política hacia Sudamérica. Existen ciertas políticas para países, sub-regiones, y regiones. Dado el escenario hemisférico y la complejidad de las sociedades y de los intereses, ello es inevitable. México, por ejemplo, es un socio muy importante para EE.UU. Venezuela, a pesar de las diferencias de política, sigue siendo un país absolutamente clave para EE.UU., y viceversa, puesto que Venezuela provee de combustible a 10.000 estaciones de servicio norteamericanas. Claramente, es muy difícil configurar una política para todo el hemisferio. Si Argentina decidiera que su prioridad es el MERCOSUR, es posible que la relación entre EE.UU. y Argentina sea, en el futuro, a través de Brasilia. Sin embargo, la noción de que la política de EE.UU. hacia Argentina es buena en la medida que los argentinos la aprueben.

Algunos autores como Peña (2010) plantea centrar el diálogo con los Estados Unidos, y que primero se encarara un acuerdo de libre comercio -o de comercio leal- con los Estados Unidos y recién luego, un acuerdo más amplio con TLCAN. Es una opción como puede haber otras.

La primera pregunta es sobre si no convendría centrar las negociaciones con los Estados Unidos en torno a las restricciones no arancelarias y a la previsibilidad en el acceso al mercado americano, dejando de lado, por el momento, mecanismos de desgravación arancelaria. Esta negociación podría estar vinculada a compromisos de disciplina colectiva macroeconómica en el MERCOSUR y a la calidad de las legislaciones relacionadas con el comercio, las inversiones y la propiedad intelectual. Podría incluirse

quizás, el compromiso de no aumentar en el futuro los niveles arancelarios con respecto a los existentes en el momento de entrada en vigencia del acuerdo.

La segunda pregunta es acerca de cómo se puede vincular un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, con tales alcances, con los otros ejes de la estrategia de integración de la Argentina, en especial con Chile y con la UE, en el marco de un GATT fortalecido. Esta es una cuestión central para un país como el nuestro, con intereses económicos fuertemente diversificados a escala global. Una estrategia de alianzas múltiples que tome también en cuenta la creciente vinculación de nuestra economía con la de los países europeos, parece ser la más conveniente para el interés nacional.

Y la tercera pregunta es sobre cómo pueden las empresas argentinas -incluso asociadas con empresas de los otros países del MERCOSUR-extraer provecho de las oportunidades de inversión que se originarían en un acuerdo entre el MERCOSUR y los Estados Unidos. Esta es en definitiva la pregunta clave, ya que los acuerdos de integración y de libre comercio, se justifican por un lado, como pasos transitorios hacia una economía global más abierta, pero sobre todo, como modos prácticos de desarrollar un marco apropiado para los esfuerzos internos de modernización tecnológica y de reconversión industrial a fin de alcanzar, en un clima de estabilidad macroeconómica, niveles de competitividad empresaria a escala global. Concebidos como alianzas para la productividad y la competitividad y en la medida que sean efectivos, estos acuerdos pueden ser un instrumento central para una política activa de transformación productiva.

3.2. Una alianza con el TLCAN iría contra los intereses de Argentina en el MERCOSUR

Luzi (2014) es muy claro cuando explica que Argentina no tiene una relación muy fluida con los Estados Unidos, debido a que este no encuentra ningún interés particular, además no es un país privilegiado en la agenda estadounidense. Se puede concluir que según la visión de esta autora la entrada de Argentina a un tratado de libre comercio con EEUU es no es algo que sea muy fácil, debido a que no hay mucho interés por parte de estos en integrar solo con Argentina un tratado.

El primer hecho es que la Argentina ha celebrado, básicamente por su iniciativa, un acuerdo internacional con el Brasil, el Paraguay y el Uruguay, para establecer en plazos determinados las bases de un mercado común, a partir del establecimiento de una unión

aduanera. Como se dijo antes, fue concebido y debe seguir siendo, un acuerdo flexible que permita conciliar realidades cambiantes con seguridad jurídica. Pero requiere de los asociados un comportamiento predecible en materia de alianzas económicas internacionales y, sobre todo, una cierta disciplina macroeconómica y comercial colectiva. Caso contrario se afectará la imagen internacional de socios confiables.

El segundo hecho es que el TLCAN tiene claras resistencias y cuestiones a resolver en materia laboral y de medio ambiente. Cuesta imaginar entonces que pueda dialogarse seriamente sobre una eventual ampliación. Las condiciones de acceso tampoco son claras. No hay pautas objetivas y se abre entonces un amplio margen a la discrecionalidad.

4. Nuestras hipótesis

4.1. La búsqueda de EE.UU. para recuperar su hegemonía mundial a través del TLCAN

a) Diagnóstico

La hegemonía dominante de EE.UU. se ve amenazado desde el comienzo de siglo, en el creciente contrapeso que parece convertirse China y en menor medida los BRICS, que se presentan ante el mundo como una nueva potencia comercial y esto produce un nuevo polo de desarrollo y crecimiento que hasta hace unos años era impensado. Para contrarrestarlo, intenta potenciar el TLCAN como bloque para recuperar terreno perdido, pero también nuevas alianzas con bloques y países.

b) Hipótesis

- Búsqueda de EE.UU. de nuevos aliados para continuar ejerciendo su poder militar, político y económico. Ya no pueden pensar sólo en su interior por los crecientes cuellos de botella que se le generan.
- Las decisiones de política y comerciales que llevan adelante dentro del TLCAN y en particular EE.UU., hoy en día deben contemplar tanto las repercusiones domésticas como

las externas con el fin de preservar el orden mundial.

- Los organismos internacionales tradicionales no sufren la pérdida de poder americano, pero la creación de nuevos organismos por parte de los BRICS para contrabalancear el poder norteamericano puede poner en jaque su predominio.

4.2. Perfiles de especialización y capacidades innovativas

a) Diagnóstico

EE.UU. ha relegado desde la década del '90 la producción manufacturera en manos de China y México, tratando de quedarse con la producción solamente de productos de alto valor agregado. Sin embargo, la disociación entre producción y avance tecnológico, generó un retraso en innovación respecto a China y la UE, no poder aplicar el "*learning by doing*". Asimismo, la implementación de las reformas en los mercados de productos y laboral han reorientado y mejorado las capacidades manufactureras norteamericanas hacia México que comienza a tener una estructura productiva similar a la Argentina.

b) Hipótesis

- Se espera una profundización de las EE.UU. en la orientación a los eslabones de diseño y logística, pero recuperando la producción de eslabones de mediana complejidad y el avance de México hacia un mayor desarrollo de bienes industriales más complejos.

- EE.UU. con Canadá buscarán aumentar el comercio con Latinoamérica como proveedor de recursos naturales y manufacturas para sacarle peso al avance de Asia en la región, y recuperar poder económico.

- Mejoras en el desarrollo de las capacidades innovativas en los países latinoamericanos como producto de varios años de fuerte crecimiento económico y políticas macro sanas que básicamente generaron un escenario de estabilidad y estímulo a la IED, donde Argentina no es la excepción.

- Hay áreas de la producción de mercancías de Argentina que no encuentra sustitutos en el TLCAN, ahí hay un mercado complementario, por lo cual, existe una potencialidad para

seguir desarrollando el comercio, lo difícil es que esto suceda en productos industriales de baja y media calidad como materia prima. En la búsqueda de estas diferencias estructurales se encuentra la principal vía de comercio entre ambos países.

- La mayor integración entre China y Latinoamérica es una relación beneficiosa para ambos en donde la región desarrolla sus cadenas de valor apoyadas en sus recursos naturales y en donde China se orienta a industrias de mayor desarrollo tecnológico. Esto retrajo el peso de EE.UU. en Argentina y la región.

- Esta relación generará beneficios en el mediano y largo plazo teniendo un impacto a nivel regional y principalmente en la Provincia de Buenos Aires gracias a sus estructuras productivas, y por el avance comercial que desea tener EE.UU. sobre Latinoamérica. Pero en la actualidad, gracias a diferentes sucesos geopolítico, se abre una posibilidad única de intercambios.

4.3. La importancia del TLCAN en el escenario económico nacional y de la provincia

a) Diagnóstico

La creciente interrelación entre los mercados internacionales y las economías internas está cambiando el paradigma de comercio internacional. Las sinergias que presentan las economías regionales pueden ser beneficiosas en términos de comercio internacional como también en el mercado laboral. La acción conjunta de los países Latinoamericanos y la colaboración y coordinación de políticas bilaterales y regionales han aumentado el nivel de consumo y producción. El comercio regional se presenta como una alternativa a la unilateralidad de las potencias.

La retracción en la relación de Argentina con EE.UU. respecto a la existente en los '90, lleva a la economía argentina a una menor dependencia y vulnerabilidad respecto a los países del norte, sin embargo, de corroborarse el reposicionamiento de EE.UU. en el mundo, no sería acertado estar tan distanciados política y económicamente.

b) Hipótesis

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- Argentina actualmente tiene ventajas competitivas en cadenas agroalimentarias que EE.UU. compra intrabloque a Canadá y México. Al mismo tiempo, nuestro principal socio comercial, Brasil, es un competidor directo en la mayoría de las ramas agroindustriales.
- En los comienzos del '90 Argentina se vio favorecida por el ingreso de IED por parte de España y EE.UU. Sin embargo, la maduración del TLCAN parece haber redireccionado la IED hacia México y relegado a nuestro país.
- Las reglas “duras” establecidas por el TLCAN, producen una maduración en la institucionalidad mexicana, que se contrapone con las reglas “blandas” e “inmadurez” del MERCOSUR, esto no ayuda en la captación de nuevas inversiones.
- El crecimiento del comercio mundial de China, relajó el comercio entre los miembros del TLCAN con Argentina y la provincia de Buenos Aires.
- Un acuerdo con TLCAN fijaría nuevos niveles arancelarios y parancelarios generando ganadores y perdedores en los productores locales. Más aun, existirían sectores, actualmente “ganadores” en el mercado interno MERCOSUR, que se verían desplazados por productores del TLCAN.

4.4. La importancia de los Recursos Naturales en Argentina como en el TLCAN. El intercambio tecnológico.

a) Diagnóstico

Canadá, Argentina y EE.UU. cuentan con las principales reservas de hidrocarburos no convencionales. Asimismo, México cuenta con grandes reservas de petróleo *on* y *off shore* en el Golfo de México. Asimismo, Argentina y EE.UU. cuentan con tierras fértiles para la producción de agroalimentos, con lo que son sustitutos en varios recursos. Canadá por su parte, es uno de los principales productores del sector foresto-industrial. Esto explica la dificultad de comerciar materia prima sin valor agregado, aunque si resulta de gran importancia, el intercambio tecnológico e inversiones que puedan surgir para lograrlo.

b) Hipótesis

- EE.UU. y Canadá son especialistas en *fraking* de hidrocarburos, mientras que México en perforación *offshore*. Argentina con grandes reservas de hidrocarburos no convencionales, poca tecnología, y déficit energético, debe encarar negociaciones de intercambio tecnológico, comercial, y de inversión.

- Argentina tiene beneficios arancelarios en sectores como trigo, maíz, harina de trigo y de maíz, aceite de soja y lana, los cuales la provincia de Buenos Aires tiene ciertas ventajas por sobre el resto de las provincias (tierras, productividad, menores costos de transporte por cercanía la puerto, etc.). Estos son sectores claves en lo que, debe potenciarlos con valor agregado, y encarar acuerdos comerciales con el TLCAN para diversificar la estructura productiva y comercial.

CAPÍTULO 4. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL: LOS 21 AÑOS DEL TLCAN.

1. La formación del TLCAN. Perspectiva desde su creación

Luego de la Segunda Guerra Mundial, el sistema de Bretton Wood y el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) fueron los instrumentos que ayudaron a mantener y afianzar la internacionalidad y liberalización de la economía y aumentar las relaciones comerciales internacionales, los intercambios y la interdependencia. Aparece el regionalismo frente al fracaso del multilateralismo impulsado por la OMC y como estrategia para hacer frente a las nuevas realidades que plantea la globalización en materia de competitividad y acceso a nuevos mercados (Sánchez Ortiz, 2008).

La fundación del FMI y El Banco Mundial significó un avance en materia de cooperación política, económica y social, sin embargo no se atendían cuestiones ligadas al comercio.

Algunas ampliaciones en el GATT y la OCDE, contrastaban con las políticas Keynesianas de sustitución de importaciones y proteccionismo; todo en el contexto de la caída de la Unión Soviética y lo que eso significó para la economía global.

Entonces, entran en contradicción las políticas estatales (competencia mercantil con sustitución de importaciones y proteccionismo) con las de las instituciones (apertura económica) y los estados pertenecientes a estas instituciones se vieron en la obligación de acceder a estas exigencias que imponía la economía global.

Frente al regionalismo creciente de la UE y Asia Pacífico que según Deblock y Brunelle (1993) se trata de un regionalismo estratégico y político que pretende la unión de las fuerzas para acceder a la competitividad mundial, EEUU intenta lo mismo a través de relaciones comerciales con sus vecinos y América del Sur, intentando sortear la crisis general del GATT, la imposibilidad de competir con las economías asiáticas – y de que acepten sus exigencias - y su inserción en el bloque económico, además de su

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

desequilibrio comercial. Según (Sánchez Ortiz, 2008) el acuerdo fue una señal para los países de rápida industrialización (asiáticos) de que podía prescindir de ellos, estableciendo relaciones con México, el cual estaba también considerado con un NIC's (nuevos países industrializados).

Como antecedente previo ente Estados Unidos y México, puede citarse el acuerdo maquiladora de 1965, que permitía a México importar materias primas, partes y componentes desde EEUU sin el pago de arancel (Lacurian Fernández, 2009).

Siguiendo a Stewart (1993), identificamos incluso algunos antedecentes previos al Tratado de Libre Comercio entre EEUU - Canadá, paso previo indispensable para la firma del TLCAN.

- Tratado de Libre Comercio de 1935 y 1938 durante la gran depresión (situación que devastó a las exportaciones canadienses)
- Alianza política y militar durante la Segunda Guerra Mundial, que permitió la integración de los países
- Acuerdo para compartir la producción en defensa, en 1959
- Acuerdo automovilístico, el cual fomentaba la libre circulación de automóviles y autopartes

Otro antecedente importante podría considerarse la participación de Canadá en las rondas de negociaciones multilaterales del GATT.

Frente a esta gran cantidad de acuerdos, Stewart (1993) menciona la gran dependencia que fue adquiriendo Canadá para con la economía estadounidense.

El tratado de Libre Comercio entre EEUU y Canadá (1989), puede verse como el tratado de libre comercio más significativo hasta entonces.

Se sabe que las relaciones comerciales y las inversiones de EEUU para Canadá son más que esenciales, y viceversa (aunque no en grados tan elevados). Pueden indentificarse diferencias en lo que respecta al sistema económico social y de funcionamiento del mercado interior entre los dos países, pero podrían tener en común una práctica proteccionista, aunque también con notables diferencias hacia el interior de los países - .

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Para Canadá, los intereses surgen en principio, por dar una cierta estabilidad al comercio liberalizado y desregulado de Canadá en ese momento, o como explica Stewart (1993). Reformas en el mercado interno. La apertura de fronteras obligaría a las empresas canadienses a ser más eficientes y productivas. Además obligaría a los gobiernos provinciales y al nacional a eliminar ciertas restricciones y programas que afectaban al comercio internacional y a la asignación de recursos, lo cual también afectaba al comercio entre las provincias. La competencia y la presión de EEUU obligarían a realizar reformas en las industrias.

Otro de los intereses era hacer frente al proteccionismo cada vez más fuerte que se venía gestando en EEUU, al menos en lo que afectaba a Canadá. Así buscaba ganar lugar en el mercado estadounidense y poder incrementar la competencia con ese país.

Los años previos más cercanos a la firma del acuerdo, encuentran a Canadá abandonando su Política Nacional y adoptando medidas para su sector manufacturero referidas a la obtención de una mayor competitividad a través del comercio libre. Y frente a esta situación y cambio de políticas, el Tratado de Libre Comercio con EEUU fue la decisión más representativa. Las relaciones multilaterales no garantizaban la reestructuración que la industria manufacturera canadiense necesitaba.

Y respecto a EEUU, sus objetivos eran establecer un marco que posibilite el control de algunas importaciones canadienses, y aumentar sus inversiones en el país.

Aparte de la desregulación aduanera por 10 años, el acuerdo significó ampliar al terreno internacional los objetivos de un plan económico liberal internacional. La parte tal vez más elaborada fue la referente a las inversiones bajo el principio de "Tratamiento Nacional" recíproco de las empresas de un país en el otro y el del "Derecho de establecimiento".

Según Steger (1992) los principios fundamentales están basados en el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), la novedad está en el comercio de servicios, ingreso de personas dedicadas a los negocios y las inversiones. Para la autora, el beneficio está dado en que a partir de este acuerdo, las relaciones se dan bajo un marco formal, legal y de derechos, y para Canadá, país menos poderoso, esto es beneficioso.

Luego de la firma, Alimonda (1994) expresa que los conflictos devinieron, sobre todo porque el tratado no se correspondía con los que se habían prometido: para la sociedad

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

canadiense, el Tratado sería solo comercial, dando la posibilidad de regularizar las relaciones con EE.UU, y reconvertir la economía, pudiendo obtener nuevas inversiones y tecnologías. Este acuerdo no afectaría cuestiones de la sociedad como el federalismo, la política cultural, la seguridad social o el medio ambiente.

Sin embargo, algunos autores sostienen que el Acuerdo es solo una parte del total de intenciones de EE.UU. en América, y que es un error entenderlo solo como un acuerdo comercial, ya que justamente las dimensiones tratadas más significativas son las referidas a políticas de inversión, derechos de propiedad intelectual, explotación de recursos, etc. (Alimonda, 1994)

Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá duraron unos cuantos años y fueron concluidas recién en 1992. En su momento, este acuerdo fue el más ambicioso que se realizaba entre un país en desarrollo y dos economías plenamente desarrolladas.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo comercial celebrado entre los tres países de América del Norte: Canadá, Estados Unidos y México, firmado en noviembre de 1993. En el Congreso de EE.UU según explica López Cervantes (2012), hubo una seria oposición al TLCAN, que fue superada a través de la firma de dos anexos –muy restrictivos en temas ambientales y de trabajo– al texto inicialmente aprobado entre los gobiernos de EE.UU. y de México: Acuerdo de Cooperación Ambiental y el Acuerdo de Cooperación Laboral. Así, el TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994.

El TLCAN establece entre los territorios de los tres países una zona de libre comercio, aunque las reglas disponen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir la libre circulación de los productos y servicios entre las tres naciones. Esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y los aranceles. El TLCAN tiene como propósito:

- Favorecer la apertura comercial de América del Norte a través de la eliminación sistemática de la mayoría de las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio y la inversión entre Canadá, Estados Unidos y México.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Proteger los derechos de propiedad intelectual en los tres países miembros.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado y para la solución de controversias.
- Promover la cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a aplicar y mejorar los beneficios del Tratado.
- Eliminar obstáculos al comercio.
- Facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de los tres países firmantes.
- Aumentar las oportunidades de inversión en los tres países miembros.

El tipo de tratados como el TLCAN para Salinas de Gortari (2002)² son expresiones de pérdida de hegemonía porque el TLCAN es algo más que libre comercio, también son reglas de origen, inversiones foráneas, sistema de arreglo de disputas y acuerdos de cooperación para vigilar el cumplimiento de las normas establecidas en materia de derechos laborales y defensa laboral. Así, por ejemplo, en el documento oficial del TLCAN -sin las ampliaciones posteriores sobre ecología y temas laborales- en agosto de 1992 el comercio ocupaba el 52% del total de las páginas del documento. Así que otra mitad extra comercial comenzaba a tomar forma desde la negociación.

En el mensaje que el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, dirigió a la nación con motivo del fin de las negociaciones del TLCAN el 12 de agosto de 1992, planteó ventajas y retos que traería al país la firma del TLCAN: i) México se convertiría en “puente” de América Latina con Estados Unidos, “uno de los centros de la economía mundial”, ii) se garantizaría un acceso amplio y permanente” de los productos nacionales al enorme mercado estadounidense, con efectos esperados favorables para las empresas derivadas de las economías de escala, al generar empleos, reducir sus costos, y dotándolas de mayor eficiencia, iii) mayor certeza jurídica para el comercio con los países socios, iv) especialización en sectores en los que México tenía ventajas, con la posibilidad de tener acceso a más tecnologías, v) beneficios para los consumidores en

² Presidente de México entre el 1 de diciembre de 1988 y el 30 de noviembre de 1994. Durante su período redujo la deuda externa mexicana, llevó a cabo una reforma agraria que perjudicaba al pequeño productor, privatizó 1150 empresas de todo tipo, desde cadenas y productoras de cine y televisión, hoteles, inmobiliarias, mineras, empresas azucareras, automotrices, siderúrgicas, pesqueras, transbordadores; también fue el caso de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, Petróleos Mexicanos, TelMEX, bancos públicos y de la Comisión Federal de Electricidad, y por sobre todas las cosas, firmo el tratado que dio origen al TLCAN.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

términos de una gama más amplia de productos, mayor calidad y precios más bajos, vi) incremento en las inversiones en México, que se traduciría en una mayor generación de empleos mejor remunerados, factores que en última instancia permitirían crecer a ritmos más elevados.

La propuesta del TLCAN, entonces, era reducir el esquema de protección arancelaria con el fin de alentar la creación productiva por la vía del comercio y la construcción de una zona de prosperidad compartida. Con este fin, se propuso una desgravación arancelaria progresiva para incrementar el comercio (Villarreal y Fergusson, 2013).

Para Deblock (2002) el TLCAN tuvo los mismos objetivos para Canadá y EE.UU.: lograr un acceso seguro y más amplio a su mercado principal y crear un ambiente más favorable para su crecimiento económico. El TLCAN tenía dos efectos positivos en las relaciones entre México y Canadá: creaba vínculos comerciales más dinámicos entre los dos países y desempeñaba un papel de catalizador de la cooperación, transformando una relación amistosa en una asociación estratégica. México se convirtió para Canadá en un socio estratégico potencial. Esta cercanía permitió a los países tener una cercanía mayor respecto a entendimiento y dialogo permanente. Canadá podría utilizar la cercanía con México para incorporar una agenda en los países latinoamericanos. La proximidad entre los países no es solo comercial sino también política y podría, bajo este pensamiento, a extenderse a futuro en lo que respecta a relaciones económicas, culturales y diplomáticas. Todas las evidencias indican que la cooperación intergubernamental y el comercio entre ambas naciones se desarrollarán y profundizarán aún más en el futuro cercano, pero en el momento actual, estas relaciones se encuentran con dos problemas: 1. en el marco de una integración más profunda, ambos países se colocan en una situación de rivalidad sistemática; 2. ambos países no tuvieron éxito en mejorar su posición en otros mercados importantes de la economía mundial. Habiéndose desarrollado rápidamente, las relaciones económicas de Canadá y México siguen siendo limitadas y son crecientemente desfavorables para el primero. Más preocupado por sus intereses comerciales, Canadá no demuestra ser lo suficientemente capaz para explotar su "ventaja en simpatía" con otros países latinoamericanos y promover sus propios valores. Pese a la importancia de estas relaciones, siempre quedarán subordinadas a las que cada uno mantiene con EE.UU..

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La parte más positiva de la relación de los miembros del TLCAN ha sido, sin lugar a dudas, el desarrollo de cadenas productivas de valor, mismas que dominan hoy a la economía mundial. Las cadenas de valor a nivel global han sufrido transformaciones a lo largo de los últimos 20 años: a mediados de los años noventa, las cadenas globales de valor eran dominadas por Europa y por los miembros del TLCAN, cuestión que subsiste hasta la fecha, pero en forma declinante; en tanto los países del sudeste asiático, China y los países emergentes de Brasil, Rusia, India, Indonesia, Australia y Taiwán son los que progresivamente han ido creciendo en su participación. En esta perspectiva, la firma del TLCAN ocurrió en un momento oportuno para integrarse a estas cadenas, ya que al reducirse las barreras arancelarias se pudo insertar en procesos de producción complejos y dinámicos, con un sistema de proveeduría espacialmente dispersa, en donde México logró incorporarse exitosamente en las industrias automotriz, electrónica y de productos químicos, Canadá ampliar y mejorar sus cadenas de valor “aguas arriba”, mientras que EE.UU. encontró un contrabalanceo al peso de Asia y los BRICS en su propia región.

El avance en la integración respecto al transporte puede considerarse un hecho sobre todo en lo que respecta al trazo de los corredores del TLCAN, el crecimiento de la infraestructura de transporte carretero y multimodal, así como el aumento en los volúmenes de tránsito y tráfico. Sin embargo, se desarrolla de distinta manera en distintos lugares: enfrenta aún elevados costos, demoras y obstáculos que limitan el alcance de niveles equivalentes de competitividad de los corredores transfronterizos de transporte, especialmente desde o hacia México. Las tendencias a la integración del transporte carretero y de las circulaciones en Norteamérica, de 1994 a 2014, sugieren que México es además de contrapeso territorial y reserva del subcontinente norteamericano, puente terrestre de grandes tráficó que circulan desde y hacia el Pacífico y Estados Unidos, por las ventajas de los significativos menores costos logísticos que esto representa. No obstante las ventajas comerciales que implica desarrollar esta vocación del territorio mexicano, el transporte terrestre y especialmente la libertad de tránsito de mercancías pactada con el Tratado desde 1994 siguen pendientes, trayendo consigo consecuencias desventajosas del proceso integrador y de la alineación comercial transnacional, que excluyen y atrasan de manera relativa a México aún más.

Camarena Luhrs (2014) explica que el cumplimiento y los pendientes del Capítulo xx del Tratado del TLCAN sobre transporte siguen siendo tema de interés estratégico para

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

sostener el aumento del comercio, cuidar la seguridad nacional, especialmente de Estados Unidos, e impulsar la integración regional con ventajas comunes para los tres países. Si para los tres socios han aumentado los flujos de comercio, para México es evidente que la construcción de cien proyectos de infraestructura de transporte para hacerlos posibles ha dejado de lado problemas de integración regional previos y han surgido nuevas desigualdades con los intentos fallidos de alcanzar la libertad de tránsito del Tratado.

De todas formas, existen opiniones encontradas respecto a los resultados y la situación actual del TLCAN luego de 21 años de su implementación. Encontramos opiniones extremas, y algunas dubitativas respecto a los efectos del Tratado en los países miembros. Así, encontramos por ejemplo que para Gallagher, Dussel Peters y Wise (2009) existen grandes diferencias aún entre los países y estas se basan sobre todo en el plano económico y particularmente en el sector manufacturero.

Ramirez (2009) encuentra positiva la reforma estructural en que devino la firma del Tratado para México. Para este país, significó la capacidad de fortalecerse institucionalmente, en su estado de derecho y mejoramiento del clima de inversión. Para Castañeda (2014) y García Hernández (2010) ha habido un aumento de la clase media y del consumo, derivado de las importaciones y la disminución de los costos, el acceso a insumos de calidades y precios más competitivos. El crecimiento también se evidencia en las exportaciones. Sin embargo, los efectos resultan escasos cuando hablamos de crecimiento económico, desarrollo del empleo y aumento de la producción, suba de salarios y desaliento de la emigración.

Sobre este último punto, Aragonés Castañer y Salgado Nieto (2015) confirman el incremento de los flujos migratorios de México hacia Estados Unidos, en contra de lo planteado en la firma del Tratado. Dos de las causas más importante en este proceso podrían ser los incentivos a la industria maquiladora y el desmantelamiento de la industria agrícola. Siguiendo el análisis de en la línea del empleo y las migraciones, Mora Heredia (2010) plantea algunos aspectos positivos en el empleo manufacturero de México y en su ventaja comparativa respecto a la mano de obra no calificada. Destaca, de igual forma que según su opinión los problemas son estructurales: la incompetencia de la industria mexicana respecto a la competencia externa y el cierre de la industria nacional han

llevado a la desocupación. La alternativa ha sido el empleo informal y la emigración hacia los países vecinos.

Para Estados Unidos las opiniones también están encontradas. Según Villarreal y Ferguson (2015) hay dos posturas respecto a los resultados del tratado en el país. Por un lado, economistas y representantes de empresas, ven con éxito el tratado y la generación de empleo en el país. En la vereda de enfrente, grupos de trabajo y de defensa del consumidor observan los efectos negativos que han traído la externalización, la baja en los salarios y la dislocación del trabajo en México, sobre todo en la agricultura. Faux (2013) analiza un poco más en profundidad esta postura respecto al empleo en los Estados Unidos a 21 años del TLCAN y encuentra algunos resultados claves: el TLCAN significó la pérdida de 700 mil puestos de trabajo debido al traslado de la producción a México; el Tratado sirvió como condicionante para que los empleados debieran aceptar salarios y beneficios mas bajos. Estas condiciones también se deben a la presencia de trabajadores indocumentados que la dislocación del sector agrícola en México generó. Por último concluye en que los beneficios fluyeron hacia el capital y los perjuicios hacia el trabajo.

Podría pensarse que los resultados negativos hoy del TLCAN se han debido a cuestiones no contempladas durante la negociación y firma del tratado. Los diferenciales de desarrollo, la no integración económica y regional y la falta de unión institucional, lo que ha llevado entonces para García Hernández (2010) a no lograr un verdadero proceso de integración absoluta.

Calderon Villarreal y Hernández Bielma (2011) se unen a esta postura y agregan que el TLCAN es una forma de integración dual que ha mantenido la brecha en el desarrollo económico entre los países reproduciendo de desarrollo y la heterogeneidad estructural.

Los intercambios comerciales fueron más intensos al interior del TLCAN que el que mantuvo cada país hacia el exterior del bloque.

Para cada uno de los países de América del Norte, la firma del TLCAN significó un cambio brusco de sus políticas anteriores. Por un lado significó una salida para esas políticas, pero por el otro responde a una lógica natural de la integración. El propósito del acuerdo era dismantelar las barreras comerciales y de inversión; sin embargo los planificadores no se prepararon para los resultados.

2. La visión del TLCAN desde EE.UU.

Siguiendo a Rangel (1998) el interés de EE.UU. por el TLCAN nace principalmente de dos factores:

1. Como respuesta de EE.UU. para frenar el desarrollo económico de los países asiáticos, en especial de los llamados tigres asiáticos, que en la década de los ochentas lograron un desarrollo económico impresionante, y
2. La importancia y conveniencia de la ubicación geográfica que tiene México, que en mucho tiene que ver con la preocupación asiática ante el TLCAN.

Burfisher, Robinson, y Thierfelder (2001) presentan dos visiones sobre los efectos del TLCAN en EE.UU. Por un lado, los opositores al acuerdo plantearon que en materia laboral, las importaciones de México y los flujos de capital hacia éste destruirían el empleo en EE.UU. También se preocuparon por el impacto que la liberalización de la agricultura en México traería: transacciones de mercado en México y emigración no calificada a EE.UU. (debido a la expansión de las exportaciones de granos a México). Los partidarios del Acuerdo, entendían que la liberalización haría crear ganancias por el aumento del comercio basado en las ventajas comparativas. Las exportaciones más baratas ayudarían a los consumidores y productores estadounidenses en la compra de bienes. En cuanto a las exportaciones desde EE.UU. a México, se creía que crearían puestos de trabajo. Distintos estudios concluyeron que los efectos del TLCAN serían positivos pero pequeños para EE.UU., sin embargo para México serían grandes. El análisis proporciona debates sobre el TLCAN y posibles acuerdos futuros en materia de la importancia del comercio bilateral, los costos de ajuste de la liberalización del comercio, interacción entre las políticas de la economía doméstica y las políticas comerciales y los vínculos entre el libre comercio multilateral y los acuerdos comerciales regionales.

En esta línea, Sánchez Ortiz (2008) sostiene que el TLCAN es más que un acuerdo comercial, se trata de una geopolítica de EE.UU. para mantener su hegemonía perdida en

los años '80. La intención de la integración económica, en realidad esconde muchas otras intenciones. Entre líneas aparecen algunas agendas no escritas como la gobernabilidad de la inmigración, el interés de EEUU por las reservas de energía de México y el miedo a la concentración de poder (Wallace Gordon; 1993).

Esto podría visualizarse por la posición de México, donde en lugar de evolucionar, parece anclarse en su subdesarrollo. EE.UU. decide hacer frente a su pérdida de hegemonía en los años '80, estableciendo relaciones con México, país considerado como de Industrialización rápida. Esto en respuesta al rechazo y oposición de los países de Asia y aprovechando las políticas de apertura que presentaba México por ese entonces. Las posibilidades de EE.UU. eran el acceso a un mercado estable para sus exportaciones, la posibilidad de invertir en exploración, acceso sin obstáculos al mercado laboral de México y fortalecer la competitividad de la industria manufacturera. Se trataba de profundizar un patrón de industrialización apoyado en la diversificación y aprovechando las economías externas pecuniarias derivadas de las inversiones simultáneas en diferentes industrias. Para México, el objetivo era alcanzar el mercado estadounidense a través de mercancías mexicanas, y atraer la IED. La naturaleza geopolítica del Acuerdo ofrece más beneficios a EE.UU., los países desarrollados obtienen mayores concesiones que los subdesarrollados. El TLCAN ha quedado muy atrás en las expectativas iniciales. Otra evidencia de la estrategia política son los muros entre EE.UU. y México. La contaminación ambiental se ha acentuado en México en los sectores agrícola (polarizado entre los que se han incorporado a la agro industria, y los que se han quedado rezagados y empobrecidos - y manufacturero. Lo que se buscaba no era un desarrollo de México, sino atarlo y obtener beneficios a través de los aranceles (Sánchez Ortiz; 2008).

De acuerdo a esto se puede afirmar que el TLCAN tuvo un propósito principal para Estados Unidos: legislar, canalizar y obtener garantías legales para una integración económica que ya se había iniciado años atrás por la vía de los hechos. En este sentido, el TLCAN no fue desde sus inicios una simple zona de libre comercio, ni mucho menos un mercado común sino algo más pues, debido a los planes estratégicos de largo aliento por parte de Estados Unidos (Weintraub, 1997), tuvo una motivación más política que económica. Ha sido un instrumento de estrategia política para recomponer la correlación internacional y reconstruir el liderazgo de Estados Unidos (Borja Tamayo, 2001).

Villarreal y Fergusson (2013) ofrecen una visión general de la liberalización del comercio antes del TLCAN, las disposiciones del acuerdo, los efectos económicos y sus consideraciones políticas. Para ellos, el efecto global neto del TLCAN parece haber sido modesto en la economía estadounidense, sobre todo porque las relaciones comerciales con Canadá y México representan un porcentaje pequeño en el PIB de EE.UU.. El creciente número de acuerdos bilaterales y regionales y la presencia de China en América Latina pueden traer implicaciones para la política comercial de EE.UU. y sus socios. Sostienen que una profundización en la agenda comercial común generaría crecimiento económico. TLCAN sigue siendo de interés para el Congreso debido a la importancia de Canadá y México como socios comerciales de EE.UU., y también debido a la implicaciones del TLC tiene para la política comercial EE.UU, en especial para concretar la propuesta de Trans-Pacífico Asociación (TPP). Pero entienden que existen dos visiones frente a los que el TLCAN significó para EE.UU.. Por un lado economistas y representantes de empresas, que lo ven como un éxito en el comercio de América del Norte, y en la generación de empleo para EE.UU.. Se debería aprovechar el acuerdo para fortalecer las relaciones económicas dentro de la región. Por otro lado, grupos de trabajo y de defensa al consumidor consideran que el acuerdo ha tenido efectos negativos como la externalización y la baja en los salarios y la dislocación del trabajo en México, sobre todo en la agricultura.

3. La perspectiva del TLCAN en Canadá

García Segura (1995) analiza la posición canadiense ante el tratado desde la perspectiva del sistema internacional, y analiza los procesos de globalización e integración regional (regionalismo estratégico) como determinantes del comportamiento canadiense. Para la autora, la decisión de Canadá ha sido tomada más en base a política que a consideraciones económicas y comerciales. El objetivo no era la mejora de las relaciones comerciales entre Canadá y México sino aumentar la competitividad internacional a partir del contexto continental. Por lo que el tratado significó la solución a una situación no deseada, el tratado EE.UU.- México. La opción hacia el TLCAN asume cuestiones relacionadas con el contexto internacional contemporáneo, combinación de fenómenos de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

regionalización y globalización. Se aprovechan las ventajas de la liberalización trilateral sin abandonar las multilaterales (GATT). Además se utiliza para evitar la política bilateral de EE.UU.- México. En esta situación el TLCAN se encuentra como la última opción que otorga beneficios a Canadá, precedido por en primer lugar el GATT, y luego el TFA (Canadá y EE.UU.).

Perrin y Rozental (2012) no acuerdan con esta visión y sugieren que hoy (varios años después de la firma del tratado), los objetivos y estrategias de Canadá deberían girar hacia el fortalecimiento de sus relaciones con México siendo ésta una manera de competir con Estados Unidos. Desde la firma del Tratado, los incrementos en comercio e inversión no han sido significativos entre estos dos países, por lo que para los autores la clave está en aprovechar el potencial que se posee con México. Tampoco Deblock, Benessaieh y L'heureux (2002) quienes plantearon la potencialidad que la firma del Tratado podría haber tenido en la creación de vínculos más dinámicos y de cooperación (económica, cultural y diplomática) entre México y Canadá. Sin embargo, encuentran grandes dificultades para esta posibilidad y un Canadá poco entusiasmado y con pocas herramientas para establecer relaciones y explotar el potencial y las ventajas con México y otros países latinoamericanos.

Para Weston (1995) en la práctica un mayor comercio debería significar ganancias de bienestar mediante una reasignación de los recursos, una mayor especialización y un aumento del producto. En el caso que nos ocupa, no obstante, ha existido una creciente preocupación por los problemas de ajuste en el corto plazo, especialmente en Canadá al finalizar la década de los '80, momento en el cual la apertura comercial coincidió con una recesión global, una crisis fiscal interna y una apreciación del dólar canadiense, junto a la reestructuración ocasionada por las nuevas tecnologías y los patrones de demanda cambiantes. La integración económica debe ser social y políticamente sustentable, y por ello es que se debe prestar mayor atención a su impacto social. El proceso de liberación comercial debe ser modificado en términos de su rapidez y ámbito, como también en las reglas del juego subyacentes), y/o que son necesarias importantes enmiendas complementarias a las políticas sociales. El gobierno canadiense está endureciendo sus políticas sociales, principalmente capacitación, reemplazando así el enfoque previo más pasivo tanto en el seguro de desempleo como el seguro social. No obstante, aún resta por

saber si ello resultará suficiente para reducir el desempleo estructural generado por una economía cada vez más abierta. En general, la autora espera que el TLCAN expanda la demanda por la producción con alto valor agregado, pero que aumente también la competencia de aquellas industrias donde predomina una fuerza de trabajo no calificada y de bajos salarios, ampliando de esta manera la presión existente hacia una mayor desigualdad salarial: “las pérdidas de salario pueden ser considerables para muchos trabajadores, en la medida que son desplazados hacia la siguiente mejor alternativa de trabajo.

González (2014) por su parte, hace una descripción del proceso histórico de integración de EE.UU. y Canadá y luego analiza empíricamente el impacto de la integración entre Canadá y EE.UU. en la brecha de productividad y se presentan los resultados. Allí se observan evidencias de que la integración de Canadá con los EE.UU. no es la fuente principal del deterioro de multifactorial la productividad en el siglo XX. La promulgación del Tratado de Libre Comercio entre EE.UU. y Canadá incluso puede haber tenido un efecto favorable sobre el uso de tecnología que permitió la creciente brecha con EE.UU que luego tendió a invertirse. En el marco del Tratado de Libre Comercio entre EE.UU. y Canadá, el efecto sobre la productividad multifactorial parece haber sido positivo y ha permitido una inversión en la tendencia creciente de una brecha de productividad con EE.UU. Sin embargo, la promulgación del TLCAN no parece haber tenido el mismo efecto que el tratado anterior.

Alimonda (1994) criticó desde sus orígenes el acuerdo de Canadá con el TLCAN, haciendo especificaciones en los temas de comercio, industria y empleo, armonización de programas sociales, federalismo y recursos naturales, medio ambiente y agricultura, y justifica su hipótesis ya que el acuerdo no ha obtenido los resultados que se plateó en las primeras instancias por parte de Canadá. Luego analiza el papel de las organizaciones colectivas en la discusión y tratamiento del TLCAN, cómo asuntos que debieran ser de discusión pública se deciden sin el debido debate y participación de toda la sociedad quedando hasta incluso limitadas y condicionadas las políticas públicas. Los efectos del Libre comercio para Canadá no fueron los anunciados por el gobierno de turno ni los esperados por el electorado. Concluye que a pesar de todos los intentos y la posibilidad de participación a toda la sociedad, a la hora de cerrar el acuerdo, estas no fueron tenidas en cuenta.

Para Rivera Silva (2011) a partir de los '90 con el surgimiento del TLCAN, China tuvo como política potenciar su inversión en Canadá, para poder ingresar al mercado norteamericano y así exportar sus productos manufacturados. Pero además de esto, una de las potencialidades que encontró China fue que Canadá es una gran fuente de recursos minerales, gracias a esto gran cantidad de empresas chinas comenzaron a realizar inversiones en territorio canadiense. Pero acá apareció la primer contradicción con las empresas chinas, ya que el gobierno federal comenzó a ver que tantas empresas chinas en territorio canadiense ponía en duda la seguridad nacional. Por lo tanto, se promulgó una nueva ley para los inversores en Canadá. La cual tenía los siguientes requerimientos: el rango constitucional, rango legal, rango administrativo, conceptualización de la inversión extranjera en el país, restricciones de nacionalidad, actividades o sectores donde la inversión extranjera está excluida, igualdad de competencias, causales constitucionales o legales que permiten expropiar o limitar la propiedad, solución de controversias internacionales, y organismos especialmente encargados para la inversión extranjera.

4. Las interpretaciones mexicanas sobre el TLCAN

El TLCAN fue visto por el gobierno del país y por algunos expertos como un instrumento para alcanzar dos metas. La primera, insertar a la economía mexicana en una trayectoria no inflacionaria, con crecimiento fundamentado en las exportaciones de productos no petroleros, principalmente hacia Estados Unidos. El supuesto subyacente era que el TLCAN, aunado a las drásticas reformas macroeconómicas y a la rápida y unilateral liberalización comercial –iniciada a mediados de los años ochenta–, induciría un aumento en la inversión nacional y extranjera para explotar el potencial de México como plataforma de exportación a Estados Unidos. En esta visión, la rápida expansión del sector manufacturero mexicano, que supuestamente ocurriría impulsada por las exportaciones de productos intensivos en mano de obra, conduciría al resto de la economía a una trayectoria de alto y sostenido crecimiento. La segunda meta y el objetivo de política decisivo era -desde dicho punto de vista- garantizar la continuidad de las reformas macroeconómicas de México. De hecho, según el gobierno de entonces, el TLCAN impondría restricciones internacionales -legales, en particular- que disuadirían o

cancelarían toda tentativa de gobiernos subsecuentes en México orientada a regresar al proteccionismo comercial y a la fuerte intervención estatal en la economía (Moreno-Brid, Santamaría y Valdivia, 2005)

En la línea del pensamiento del gobierno mexicano, Ramírez (2009) sostiene que TLCAN fue un instrumento que sirvió para fortalecer la capacidad institucional, el estado de derecho y mejorar el clima de inversión en México. Fue parte de un proceso de reforma estructural económica, porque todas las leyes económicas fueron modificadas o rediseñadas para ser congruentes con el nuevo modelo económico. Las lecciones obtenidas del proceso de implementación del acuerdo son: la posibilidad de utilizar el proceso de implementación para realizar las reformas estructurales importantes; el fortalecimiento de los esquemas de solución de controversias ya que los mismos constituyen la herramienta por excelencia para lograr una correcta implementación de las disposiciones de un tratado; y cuando un país negocie varios tratados comerciales es importante promover la implementación de ellos de manera consistente. Afirma brevemente que las lecciones obtenidas del proceso de implementación del acuerdo, son:

1. la posibilidad de utilizar el proceso de implementación para realizar las reformas estructurales importantes;
2. el fortalecimiento de los esquemas de solución de controversias ya que los mismos constituyen la herramienta por excelencia para lograr una correcta implementación de las disposiciones de un tratado; y
3. cuando un país negocia varios tratados comerciales es importante promover la implementación de ellos de manera consistente.

Becerra Ramírez (1992) afirmaba que la utilización de la industria maquiladora como estrategia para el desarrollo y transferencia tecnológica, requería de la creación de infraestructura para aprovechar la tecnología transferida. Entendiendo la importancia internacional que reviste este tema, México debía acudir a recursos jurídicos para establecer reglas concretas y aptas para su país. Las negociaciones el acuerdo debían ser accesibles a todos los sectores de la sociedad y no solo a un grupo privilegiado.

Schattan (1996) se suma a esta posibilidad de cooperación y transferencia de información en materia ambiental. Según sus consideraciones, la firma del Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) podría beneficiar sobre todo la frontera norte de Estados Unidos – México. Para México específicamente esto podría llevar al debate sobre

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

el medio ambiente y a la necesidad de revisar leyes y reglamentaciones en materia ambiental.

Castañeda (2014) explica que la composición de exportaciones, el aumento de la clase media, de la capacidad de consumo de la sociedad derivada de las importaciones y la disminución de los costos y la posibilidad que el acuerdo dio al mantenimiento de políticas públicas macroeconómicas. El TLCAN evitó que México regresara a sus viejos días de proteccionismo económico y nacionalizaciones de gran escala, y consiguió que los precios de bienes comerciales en ambos lados de la frontera convergieran. Sin embargo, afirma que El TLCAN no trajo ni los grandes beneficios que aventuraban sus defensores ni las grandes pérdidas auguradas por los opositores. Sin embargo, para México si ha supuesto un éxito innegable, entendido el acuerdo en término medio. Ha traído un aumento exponencial en exportaciones, sin embargo en crecimiento económico, desarrollo de empleo, aumento de la producción, suba de salarios, desaliento de la emigración, los resultados son más escasos. El autor considera que sin el TLCAN a la economía de México le hubiese ido mucho peor, sin embargo no culpa solamente al tratado sino a las políticas implementadas por el gobierno. Por otro lado señala que si el acuerdo hubiese sido distinto, por ejemplo como la Unión Europea, claramente México se hubiese visto beneficiado en los aspectos en los que hoy no puede mejorar.

Un análisis similar, realiza Blecker (2014) para quien gracias al TLCAN las industrias mexicanas se han integrado profundamente a las cadenas de valor (oferta) mundiales, especialmente en América del Norte y cada vez más en Asia Oriental y otras regiones del planeta. Sin embargo, el impresionante éxito de México en la actividad de exportación paradójicamente ha ido acompañado de una tasa de crecimiento promedio del producto interno bruto (PIB) relativamente baja en los últimos decenios, y el país no ha dado señales de convergencia con Estados Unidos y otros países industrializados en cuanto al ingreso per cápita y la productividad de la mano de obra desde la liberalización de su comercio internacional y la inversión extranjera, a finales de la década de 1980. El caso de México aconseja entonces cierta reserva y no depender de las políticas de apertura comercial e integración económica, por sí solas, como expediente para producir un mayor crecimiento económico y un desarrollo que abarque a sectores más amplios. Indudablemente que dichas políticas pueden promover el comercio exterior, así como llevar a una modernización de la estructura industrial, mejorar la productividad de las

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

empresas exportadoras y, en última instancia –con el concurso de las políticas públicas–, dar lugar a actividades innovadoras internas. Sin embargo, no hay una articulación automática entre estos tipos de avances y mejoras más amplias en cuanto al crecimiento y el bienestar social agregados, y los beneficios que efectivamente se obtienen. Para que México pueda consolidar el crecimiento externo con el interno, tendrá que darle prioridad a la formación de capital humano y posicionarse de tal forma que pueda adoptar los ramos y las ocupaciones del futuro.

Para Torres y Rojas (2015) la apertura comercial del TLCAN, lejos de conseguir equilibrio interno en México provocó una mayor desintegración social y un necesario cambio en la composición del gasto público. El Estado retrocedió en la mayoría de sus funciones cediendo el protagonismo al mercado, quedándose solo como contención de las consecuencias sociales de este tipo de políticas. A pesar de incrementar el gasto social, todos los indicadores sociales mostraron un fuerte deterioro. El trabajo concluye que manteniendo estos lineamientos de política (liberalización, apertura, etc.) lo único que puede esperarse, en términos de bienestar, es una mayor caída. La política de Estado, ahora limitada solo a la contención, no tiene herramienta alguna para evitar la profundización de los desequilibrios macroeconómicos.

Para Aragonés Castañer y Salgado Nieto (2015) la firma del TLCAN favoreció los incentivos a la industria maquiladora y la devastación del sector agrícola. También analizaron como las remesas son una variable importante tanto para el migrante como para el estado que fomenta este fenómeno. Y por último creen necesario analizar también cuales son esos polos de atracción que posee EE.UU. para la atracción de los migrantes. El TLCAN produjo una subordinación económica de México hacia EE.UU. y un aumento de las migraciones, sobre todo de la indocumentada, porción que no fue tenida en cuenta ni regulada legalmente. A su vez, el fenómeno es respuesta a las desigualdades que presenta el sistema capitalista. El beneficio que obtiene México por la expulsión de trabajadores son las remesas. México se convirtió en el primer corredor migratorio hacia EE.UU. Frente a las condiciones de su economía, cuando México firma el tratado, resultó muy improbable que se pudiese cumplir con el objetivo de desarrollo y absorción de trabajadores sin antes realizar una transformación en los sectores de baja productividad, por lo que resulta muy difícil enfrentar la competencia de EE.UU. Ante la ausencia de estas medidas, el resultado fue la descapitalización financiera, manufacturera y agrícola.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Frente a la importante cantidad de migraciones de trabajadores hacia EE.UU., México se encuentra a punto de perder el bono demográfico, oportunidad para alcanzar el crecimiento.

Para autores como Moreno-Brid, Santamaría y Valdivia, (2005) el TLCAN fue el corolario de un cambio radical en la estrategia de desarrollo de México. Dicho cambio implicó la intención de poner fin, de una vez por todas, a la estrategia de sustitución de importaciones y a la industrialización dirigida por el Estado, en aras de una estrategia centrada en la liberalización comercial y en la reducción de la intervención estatal en la economía. En cualquier caso, las grandes expectativas a que dio lugar han sido, hasta ahora, satisfechas sólo parcialmente. Por una parte, la economía de México en los pasados diez años ha estado marcada por déficit presupuestarios pequeños, una baja inflación, una oleada de exportaciones no petroleras, y el aumento de la inversión extranjera directa (IED). Por otra parte, en términos de desarrollo, su desempeño ha sido decepcionante. De hecho, la formación de capital fijo ha estado estancada y el producto interno bruto (PIB) real ha crecido por debajo de su promedio histórico, claramente insuficiente para generar el número de empleos requeridos. Más aún, las restricciones de la balanza de pagos sobre el crecimiento de largo plazo de la economía mexicana han llegado a ser más rígidas.

Es cierto que el TLCAN, como parte del paquete de reformas económicas puestas en marcha en México, ha ayudado a producir un auge exportador en las manufacturas y una afluencia de IED. Más aún, el déficit fiscal ha sido sustancialmente reducido, y la inflación se ha mantenido en niveles de un dígito por muchos años. Sin embargo, la economía mexicana no ha crecido con la rapidez requerida como para resolver las demandas de empleo de una mano de obra en rápido crecimiento. Además, la restricción externa en el crecimiento a largo plazo de la economía mexicana parece haberse ampliado. El impacto directo de las exportaciones manufactureras sobre el valor agregado interno fue muy limitado y compensó parcialmente la entrada masiva de insumos importados. El sector manufacturero de México y la economía en su conjunto están en una encrucijada. El auge exportador colocó a México entre los más exitosos competidores en muchas ramas manufactureras en el mercado de Estados Unidos; una posición desafiada actualmente por China. Las maquiladoras se constituyeron como uno de los agentes más relevantes detrás de este impulso a la

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

exportación. De hecho, a inicios de los años noventa, este sector generó más de la mitad de las exportaciones totales de la manufactura mexicana y más de 40% de las exportaciones totales de México. Otros agentes importantes detrás de este auge fueron las empresas extranjeras ya establecidas en México, así como otras que llegaron como parte del flujo de inversión extranjera directa atraídas por la liberalización comercial, el TLCAN y el proceso de privatización.

Es importante señalar, que más allá de las diferencias de criterios sobre el TLCAN, al 2015 México tiene firmados otros 11 tratados de libre comercio (TLC) que cubren 49 países, siendo el país con más acuerdos firmados a nivel mundial. A través de estos Tratados de comercio exterior, los productos de exportación de México acceden de forma preferencial a un mercado de 1.000 millones de consumidores (60% del Producto Interior Bruto mundial).

TRATADO	PAÍSES	PUBLICACIÓN D.O.F	ENTRADA EN VIGOR
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995, desde el 19 de noviembre de 2006 ya no participa Venezuela
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE México - Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Fuente: Consulmex.sre.gob

5. Los beneficios y problemas que trajo el TLCAN para sus miembros

Rodríguez Alegría (2003) establece que gracias al TLCAN las relaciones comerciales entre los países miembros aumentaron. Principalmente las relaciones de EE.UU. con ambos socios, lo que tiene como consecuencia un mayor volumen de exportaciones e importaciones por parte de México y Canadá. Lo que también creció fue la IED. Entonces concluye que el TLCAN favoreció el crecimiento de los flujos de capitales entre los 3 países y además fue un gran impulsor de IED en el territorio que comprende el tratado.

Dearden (1996) también destaca el funcionamiento de los mecanismos de solución de controversias, discute algunas de las resoluciones emitidas bajo el TLC (Tratados de Libre Comercio) y concluye con un análisis de la efectividad del sistema de solución de controversias de los TLC, en la solución de controversias generadas a raíz del intercambio comercial entre Canadá y Estados Unidos. Los mecanismos para la solución de conflictos de los TLC mejoraron la predictibilidad, pero en modo alguno garantizaron a los exportadores canadienses la accesibilidad al mercado estadounidense. La experiencia de los últimos años revela que los intereses internos en ambos países eran muy agresivos en cuanto al uso de recursos comerciales a la defensa de la utilización de barreras no arancelarias para restringir el ingreso de productos y servicios extranjeros.

Cypher (2005) realiza una crítica a la implementación del TLCAN, fundamentada en datos que tienen que ver con el empleo, las IED, el aumento del PBI. Además, hace referencia a que la IED fue en su mayoría para la puesta en marcha de maquilas y ensambladoras de automóviles, eléctrica, bienes durables (línea blanca), industria computadora y textiles. Por lo tanto el objetivo fue crear puestos de trabajo para mano de obra barata y sin ninguna calificación. Justifica que estas fueron implementadas únicamente con el fin de abastecer el mercado estadounidense. Otro punto al que hace referencia es que por parte del estado no hay ningún tipo de inversión en tecnología y educación. Además, los empresarios no buscan reinvertir la plata en las empresas, sino que lo importante para ellos es la renta y que siga existiendo la mano de obra barata. Mediante datos afirma que el TLCAN tuvo como consecuencia que la economía no crezca en los primeros 10 años, porque aumentaron las exportaciones al igual que las importaciones, por lo tanto no se generaron ganancias. El sector exportador quedó desarticulado, liderado por la industria

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

automovilística y la maquila ya que mientras crecía la industria exportadora no creció la local para proveer de insumos usados por el sector exportador, lo único que aumentó fue la productividad, por lo tanto faltó: (1) 'mejoramiento de la competitividad internacional de las manufacturas', (2) 'transferencia y asimilación de tecnología', (3) 'capacitación de recursos humanos', (4) 'profundización y creación de encadenamientos productivos', (5) 'desarrollo empresarial local', (6) 'evolución de plataforma de ensamblaje a centro de manufacturas', (7) 'transferencia de tecnología', (8) 'mejoramiento de la base y la infraestructura científica', (9) 'alta propensión a la inversión tecnológica'

También Beatty y Rozental (2012) plantean una breve situación de las economías del TLCAN y cuáles podrían ser los obstáculos. El comercio y la inversión entre EE.UU. y Canadá han crecido pero de manera baja desde la firma del TLCAN. Sin embargo, existe mucho potencial por explotar sobre todo en México. Por lo que un desarrollo bilateral ayudaría a potenciar los derechos que cada parte posee y además propiciaría la competencia ante EE.UU. Los autores entienden que Canadá y México podrían reforzar sus relaciones y lograr los objetivos planteados: fortalecer sus derechos dentro del TLCAN y competir ante el poder de EE.UU.

Valoraciones de los beneficios del TLCAN tras cumplir su primer década, sugerían ya que muchos de los mencionados beneficios pronosticados no se habían cumplido, principalmente en términos del crecimiento económico elevado y sostenido, las inversiones en capital fijo y la generación de empleos (Moreno-Brid et al., 2006; Blecker, 2005; Calva, 2004). Veinte años han pasado desde su entrada en vigor y sus efectos han sido decisivos para la modificación de la estructura productiva de los tres países signantes.

En un camino propositivo, Gallagher, Dussel y Wise (2009) analizan los temas del TLCAN que deben ser modificados, y aporta propuestas para la modificación de éstas áreas. Según estos autores, el tratado, en lugar de conseguir la convergencia de las naciones ha acentuado la diferencia económica y regulatoria de los países, sobre todo, en temas centrales como la manufactura. A grandes rasgos han establecido las siguientes conclusiones: 1) El TLCAN y demás tratados comerciales basados en el modelo del TLCAN necesitan una reforma a fondo; 2) Los tratados comerciales deben abordar las asimetrías entre los socios comerciales y suministrar instituciones bien financiadas que respalden a los socios débiles; 3) Un tratado comercial no es sustituto de una estrategia

de desarrollo nacional coherente. Compa (2001) también entiende que los instrumentos e instituciones de promoción internacional de los derechos laborales en el TLCAN, tienen defectos. Sin embargo, lo que puede rescatarse es que han creado espacios donde los activistas pueden unirse a través de las fronteras para promover nuevas normas, realizar solicitudes a empresas y gobiernos, difundir resultados de investigaciones, etc. En suma ha servido para redefinir debates y discursos a través de la ruptura de marcos antiguos y la conformación de nuevos; sumándose a los actores tradicionales responsables de éstas cuestiones y redefiniendo así los objetivos y los temas a tratar.

Villarreal (2014) entiende que a 20 años del TLCAN el comercio intrarregional disminuyó su dinámica de crecimiento, la región perdió ventaja competitiva regional e individual y las exportaciones no son motor del crecimiento económico mexicano. El autor propone evaluar el impacto del TLCAN en sus tres dimensiones: 1. Como vehículo para elevar la competitividad regional y de los tres países en la economía mundial, lo cual se reflejaría en una mejora en la ventaja competitiva revelada. 2. Como estrategia de integración regional, permitirían un comercio más dinámico y aumentaría el comercio intrarregional respecto al resto del mundo. 3. Como estrategia para impulsar el crecimiento. La apertura, vía el modelo exportador, tenía por objeto que las exportaciones se convirtieran en el nuevo motor del crecimiento. Para salir de su laberinto, propone que México debe ser un gran exportador de manufacturas que sean motor del crecimiento de la economía, lo cual no será posible si se continua con el proceso de desindustrialización (las manufacturas representan un menor porcentaje del PIB que antes). En este sentido, es necesario que el modelo económico se reestructure bajo un enfoque de articulación productiva de las cadenas de valor. Por otra parte, se requiere pasar al TLCAN II avanzando de la integración comercial a la integración productiva y desplegar una nueva estrategia, privilegiando los aspectos de infraestructura, logística, clústeres regionales, capital humano e innovación.

López y Guzmán Gómez (2008) en el contexto de los condicionantes para la próxima renegociación del TLCAN, analizan el mercado mundial agroalimentario y los espacios mundiales de negociación. Estos condicionantes se basan en que son parte de una política internacional sostenida por fuerzas y estrategias políticas de los países hegemónicos, intereses comerciales de empresas transnacionales y de grupos políticos y comerciales nacionales. El TLCAN, más que un convenio entre tres países, es una

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

estrategia que se ha extendido en el mundo dentro de las condiciones actuales del comercio internacional y como tal se encuentra sujeto a las definiciones de los grupos hegemónicos del poder. De esta manera hoy existen TLC en todo el mundo y se vislumbran como una estrategia mundial que ha tenido éxito en términos de control, de apertura comercial, como instrumento de acumulación de capital, de control de las dinámicas nacionales de los países dependientes, de explotación y acumulación de riqueza para unos cuantos grupos económicos y políticos. Si bien el TLC no puede renegociarse pues es sostenido por los partícipes y beneficiarios de éste, los cambios deben hacerse en otras instancias. La alimentación como derecho humano no puede depender del mercado, por lo que el sector agropecuario debe excluirse de los tratados bilaterales por ser obligación de los Estados resguardar la producción, la alimentación y la soberanía.

El sector agrícola parece ser uno de los más controvertidos respecto a los resultados de estos 20 años de Tratado, sobre todo en los perjuicios que los subsidios y el dumping (llamado así por la OMC) han traído al sector agrícola Mexicano. Sobre todo, entendiendo que el TLCAN no contempló el disciplinamiento de estas medidas adoptadas por Estados Unidos.

En este contexto, Wise(2009) analiza ocho productos agrícolas (maíz, soja, trigo, arroz, algodón, y carnes vacunas, de cerdo y de aves) sometidos al “dumping” por parte de Estados Unidos, tratando de demostrar los perjuicios que esto ha provocado en el sector agrícola mexicano, y por consecuencia, los beneficios para Estados Unidos. En el análisis, el autor contempla la Ley Agrícola de Estados Unidos de 1996 considerándola fundamental en la política agrícola del país. Como conclusión, encuentran los grandes perjuicios para México que la política estadounidense ha causado, calculando las pérdidas por 12,8 mil millones de dólares por año o lo que es lo mismo, pérdidas anuales de más del 10% del valor del total de las exportaciones agrícolas de México hacia Estados Unidos (periodo 1997-2005). Sin embargo, dados los diferenciales entre ambos países, resulta muy difícil para México poder generar una competencia frente a los subsidios y subvenciones que recibe el campo estadounidense (Wise, 2009).

Meza Lora (2013) analiza en primera instancia el antes y el después de la industria maquiladora en el TLCAN. Y posteriormente en más detalle todo el desarrollo de la industria maquiladora durante el TLCAN. Luego plantea que el Tratado ha significado una

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

mayor dependencia del mercado norteamericano. Entiende que el éxito de la maquila ha tenido que ver más con las devaluaciones del peso mexicano, y el consecuente abaratamiento de la mano de obra, así como, de los ciclos de demanda de la economía norteamericana. Independientemente del buen desempeño del sector en las exportaciones del país, la industria maquiladora nunca fue considerada como una opción industrial para el país ni se consideraron políticas de apoyo, ni mucho menos, se planteó una política industrial coherente que permitiera reconvertir al sector para periodos posteriores y hacer de ésta el punto de apoyo para una industrialización futura del país. Las consecuencias fueron: falta de competitividad, desarticulación productiva y una mayor integración con los Estados Unidos.

Pese a una gran cantidad de resultados negativos que parece haber tenido el TLCAN luego de 20 años, Hufbauer, Cimino y Moran (2014), encuentran algunos aspectos que parecen reivindicar el tratado con un buen resultado en materia de integración interregional y de elevación de la calidad de vida de los países integrantes. Los datos que sustentan esta afirmación son, por ejemplo, la importancia creciente de la interdependencia entre los tres países. Los bienes importados de Canadá contienen un 25% de insumos de Estados Unidos y de México. En 2013, aproximadamente el 14% de las exportaciones de Estados Unidos fueron hacia México, superando así el porcentaje destinado a otros países, además de haberse quintuplicado el comercio entre ambos desde la firma del Tratado. Otro de los aspectos que reflejan, a criterio de los autores esta interdependencia, sería el sector energético, reflejado sobre todo entre Estados Unidos y Canadá. Respecto a datos de empleo en Estados Unidos se menciona la incorporación de 17 millones de trabajadores y una disminución de la tasa de desempleo. De todos modos, los autores realizan la salvedad, de que estas cuestiones son alentadas por quienes pregonan a favor de los tratados de libre comercio, pero para quienes no acuerdan con esto, la situación es diametralmente opuesta (Hufbauer, Cimino y Moran; 2014).

La BBC Mundo (2014) publicó el 1 de enero de 2014 (a 20 años de la firmas del Tratado) un artículo donde dos especialistas analizan los resultados del TLCAN en México y Estados Unidos. En el apartado donde se analizan los resultados estadounidenses, definen al Tratado como una *“aspiradora” de empleos*. Esto porque según datos del sindicato AFL- CIO del sector industrial, desde la firma del Tratado se han perdido

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

aproximadamente 700.000 puestos de trabajo, industriales incluyendo a trabajadores de fábricas de productos electrónicos y del sector automotriz.

Se sospecha que la mayoría de estos puestos de trabajo se habrían trasladado a México. Por ejemplo, en el núcleo geográfico de la industria automotriz, Detroit, se estima que se han perdido 46 mil empleos. Pero como el Tratado permitió que se enviara parte de la producción a México – donde la mano de obra es más barata- , se observan ciudades como Hermosillo llamada “la nueva Detroit”. Las pérdidas de empleo no solo afectaron a este estado: California perdió 86 mil empleos mientras que Texas 55 mil.

El aumento en las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos se vislumbra en las ciudades fronterizas, que se han ido convirtiendo en plataformas de exportación hacia el sur.

Frente a esta situación, la Cámara de Comercio de Estados Unidos afirma que contrariamente a lo dicho por los sindicatos, se han generado 5 millones de empleos en Estados Unidos como consecuencia del incremento del comercio con otros países.

Los que sí han ganado con el Tratado son los productores agrícolas. La cámara de Comercio sostiene que las exportaciones en el rubro carne y granos a México se ha quintuplicado desde la firma del Tratado. Otro sector beneficiado ha sido el sector servicios, el cual se ha abierto su exportación a Canadá y México (BBC Words, 1 de enero de 2014).

Faux (2001) analiza los resultados desfavorables para los trabajadores de los tres países que comparten el Tratado. El autor reconoce el éxito que han conseguido los inversionistas y financieros como consecuencia de los bajos costos laborales y de producción. Se han aumentado las protecciones a los inversionistas, al mismo tiempo que para los trabajadores se han debilitado sus derechos, normas laborales y las inversiones sociales.

Pese a los diferenciales entre los países, pueden encontrarse algunos rasgos comunes como consecuencia de esta integración económica. En Estados Unidos se han perdido miles de puestos de trabajo y se ha bajado la calificación y la capacidad del salario como consecuencia de la amenaza del traslado de la producción hacia México. Pero el empleo de los trabajadores mexicanos tampoco ha salido beneficiado con esta situación ni ha favorecido la economía del país como se predijo en la firma del Tratado. Los nuevos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

trabajadores que se insertan en el mercado, parecen pertenecer a un grupo acotado y aislado, dirigido solo a un sector (la manufactura) con salarios, derechos y beneficios suprimidos e incorporados en el sector informal.

Para Canadá, la situación se encuentra en similares condiciones respecto a la disminución de empleos de tiempo completo, sumándose como consecuencia del Tratado un aumento de la distribución del ingreso para el 20% de la población más rica del país. Además, se observa un desmantelamiento de la red de seguridad social de Canadá. (Faux, 2001)

En una nota publicada el 19 de Agosto de 2015, el diario Informador.mx, expone algunas declaraciones del Ministro de Industria de canadiense. En sus dichos, Prentice asegura que el comercio bilateral entre Estados Unidos y Canadá se aproxima a los 2 millones de dólares diarios, lo que permitiría mantener a más de 7 millones de empleos en Estados Unidos y a uno de cada cinco empleos en Canadá.

En lo que respecta a cuestiones energéticas, y teniendo en cuenta que Canadá tiene el 14% de las reservas probadas de petróleo a nivel global, el Ministro destacó que desde 1999 Canadá ha sido el mayor proveedor de petróleo de Estados Unidos.

En cuanto a la relación Canadá – México, según la página del Gobierno de Canadá, parece haber sido favorecida por la firma del TLCAN. Se menciona el *Plan de Acción Conjunto Canadá- México (2014-2016)* con cuatro acciones concretas: el fomento de las economías para que sean más competitivas y sustentables, el aliento a la protección ciudadana, el fomento al contacto entre personas de ambos países y la proyección de una alianza bilateral hacia otros países de la región y el mundo.

Esta Plan de Acción Conjunto parece basarse en algunos datos que el propio Gobierno publica como resultado de los 20 años de transcurrido el TLCAN. Por ejemplo, se ofrecen datos del comercio entre los dos países, que durante 2014 fue de aproximadamente 34,3 millones de dólares, presentado así un aumento de más del 650% en comercio de mercancías desde 1993.

La inversión directa de Canadá en México fue de 12,3 millones (stock) en 2014, y la mexicana en Canadá de 22 millones (stock) para 2013. También se hace mención a la importancia de México como destino turístico y se recuerda el Programa de Trabajadores

Agrícolas de Temporada, el cual permite, según el Gobierno de Canadá que el país reciba cada años 20 mil trabajadores agrícolas aproximadamente (Gobierno de Canadá, 2015).

Campbell (2001) realiza un breve recorrido de los primeros 10 años del TLCAN y ofrece un resumen de algunas situaciones claves que han resultado de este período:

- Se ha expandido el comercio con Estados Unidos, pero este aumento en las exportaciones ha provocado la disminución relativa del comercio interno de Canadá y una concentración hacia el mercado estadounidense desconcentrando los flujos hacia otros mercados del mundo.
- La sociedad se ha tornado muy desigual, debido en gran parte a la disminución de los ingresos, situación que no refleja los aumentos de productividad que han tenido lugar en esta período.
- Por otro lado, se acontece a una reestructuración del sector privado (mediante fusiones, absorciones y quiebras de empresas) pero también del sector público. Esta situación se tradujo en una reducción, desregulación, privatización y disminución de las responsabilidades del Estado, el gasto público y el empleo. Temas claves como la energía y el transporte son tratados y discutidos por empresas privadas (Campbell, 2001).

6. El TLCAN para contrabalanceo del crecimiento de China.

La adhesión de China a la OMC en el año 2001 parece ser el punto de inflexión y cambio en las relaciones comerciales regionales de TLCAN. Más allá de las diferencias en los niveles de inserción y participación de China en el comercio del TLCAN, casi todos los autores coinciden que éste hecho fue el inicio del cambio en la modalidad comercial de la región del TLCAN.

Gallegher y Dussel realizan un corte temporal en las relaciones comerciales de Estados Unidos y México en 2001, a partir de la incorporación de China a la OMC. Antes de esta fecha, las relaciones comerciales y la especialización regional entre Estados Unidos y México iban en aumento y se presentaba una sólida integración en toda la región del

TLCAN. Sin embargo, hoy se concurre a una inversión de este proceso con la inserción de China en el TLCAN como principal causa.

El país asiático hoy es el segundo socio comercial de Estados Unidos y México. Las pérdidas de estos dos países respecto a sus exportaciones hacia la región se refieren al sector manufacturero, las telecomunicaciones, maquinaria eléctrica, vehículos de transporte de pasajeros y complementos textiles, entre otros.

Hoy China está compitiendo con México en el mercado estadounidense y está intentando lo mismo para con Estados Unidos en el mercado mexicano. Encuentran 53 sectores del mercado mexicano en que la participación de Estados Unidos ha disminuido. Esto parecería permitir a México un incremento en su eficiencia y competitividad en el mercado estadounidense. Sin embargo, estos mismos sectores para México también han disminuido su participación en el mercado de Estados Unidos. Pero esta situación similar es más compleja para México ya que éstas representan el 49% de sus exportaciones hacia ese país.

Y analizando la penetración de China, se encuentra que los productos de éste país en los veinte rubros principales de las exportaciones de México hacia Estados Unidos y viceversa han ido en aumento desde el año 2000. El 96% de las exportaciones de Estados Unidos a México y el 81% de éste país hacia Estados Unidos se encuentra bajo amenaza (Dussel y Gallagher; 2013).

Escudé (2014) agrega que la amenaza de la inserción de China en Latinoamérica también puede estar orientada a dos de los sectores claves de Estados Unidos: las telecomunicaciones (como instrumento de seguridad y defensa y la industria militar industrial). Según Estados Unidos, mediante la relación de China con los países de Latinoamérica, estos sectores podrían verse afectados. Sin embargo, aún conserva algo de cordura y realismo sobre el poder que su país posee en materia militar, y además es consciente de que las relaciones con el país asiático deben seguir siendo de cooperación y paz debido a que Estados Unidos es el principal socio comercial de China, y éste es el segundo más importante de Estados Unidos.

Continuando con el contexto actual, (López, Rodil y Valdez; 2013) encuentran a China como el principal proveedor del mercado estadounidense, con México en el segundo lugar. Respecto al comercio de México, su segundo principal destino China, después de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Estados Unidos. Por último, en cuanto a Canadá, China se presenta como el segundo mayor proveedor de este país después de Estados Unidos.

Se destaca la capacidad de inserción de China sin poseer ningún acuerdo de libre comercio y su papel de “fábrica mundial” donde disfruta de un superávit comercial con los países del TLCAN fundamentalmente en manufacturas, sin dejar de reconocer el déficit respecto a recursos naturales, materias primas y alimentos (López, Rodil y Valdez; 2013).

Watkins (2007) encuentra fortalezas en algunas manufacturas mexicanas, donde ciertos productos podrían resultar competitivos en el comercio estadounidense frente a la penetración china. Estos productos tienen la características de poseer una alta relación de paso a valor, por ejemplo, automotores, televisores y electrodoméstico de gran tamaño; artículos donde la calidad resulta mas importante que el valor como productos médicos e instrumentos de control de procesos; suministros industriales justo-a-tiempo, producción ex-profeso y cambios frecuentes de diseño (autopartes) y artículos en los que la protección de la propiedad intelectual resulta importante. Pero también señala algunos productos donde China adquiere mayor importancia que México en el comercio estadounidense. Así, las importaciones de este país provenientes de China son juguetes, artículos deportivos, bicicletas, calzado, artículos eléctricos (excepto televisores) y herramientas eléctricas.

Así, concluye en las ventajas que cada una de las economías de mercado (México y China) presenta para el comercio con Estados Unidos. Por ejemplo, alguna de las ventajas que presentaría China son menores costos mano de obra, capital, impuestos, energía, agua y propiedad; economías de escala del mercado doméstico chino para los productos que se venden en Estados Unidos y China; cadenas de suministro mejor desarrolladas que las de México en muchos productos.; reembolsos fiscales a compañías que exportan; apoyo de autoridades provinciales en la forma de investigaciones financieras y de mercado a inversiones relacionadas con industrias locales e infraestructura ferroviaria mejor desarrollada que la de México. Los factores favorables para México estarían dados por la proximidad con el mercado de Estados Unidos: menores costos de transporte, tiempos de respuesta más rápidos, comunicación y supervisión más sencillos y entrega justo-a-tiempo; mayor protección a la propiedad intelectual; menor transferencia injustificada de tecnología; reglas gubernamentales más transparentes; mayor flexibilidad de mano de obra y administración; mejor infraestructura

de carreteras y aeropuertos e inversiones importantes para desarrollar una fuerza de trabajo experimentada en muchas operaciones.

Por último es importante destacar los sectores que el autor señala como relevantes para ambas economías, puesto que esto será utilizado por quienes consideran que las relaciones entre China y México deben afianzarse como forma de aumentar la competitividad en el mercado estadounidense. Los sectores donde ambos países se encuentran fortalecidos son: televisores y monitores de video, muebles, electrodomésticos, equipos de cómputo y telefonía y prendas de vestir.

Según Escudé (2014) la amenaza para Estados Unidos de la inserción de China en el mercado mundial deriva de la relación de éste con México y América Latina. Estados Unidos considera que dos sectores de suma importancia como la industria militar y las telecomunicaciones podrían verse afectados por esta emergencia china. Pese a esto, aún conserva un poco de cordura y realismo, sobre todo en lo que respecta a su industria militar. Además, aún frente a las posibles amenazas, su política apunta a continuar con las relaciones basadas en la cooperación y la paz, sabiendo que el (Estados Unidos) es el principal socio comercial de China, y éste el segundo más importante para Estados Unidos.

Fernández de Castro y Leal (2007) consideran que a pesar del incremento en las relaciones China- México durante el último tiempo, la intensidad no es suficiente para poder desplazar a Estados Unidos en su dominio comercial y político, y China se encuentra alejado de tornarse un actor incómodo para el país.

Al contrario, este acercamiento entre China y los países latinoamericanos parece convenirle a Estados Unidos.

Esta situación donde China posee pocas posibilidades de contrarrestar el poder de Estados Unidos, puede deberse, en parte, a la estrategia asumida por México en su relación con el país asiático, la cual no se utilizó para buscar un equilibrio frente a Estados Unidos ni para diversificar sus relaciones económicas y comerciales. Sino que por el contrario, se utilizó como una posibilidad de contención de la competencia en el TLCAN de China sobre los productos y la mano de obra barata.

En este contexto, los autores entienden que México optó por la política exterior equivocada: profundizar y mejorar la integración con Estados Unidos y Canadá, pudiendo

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

haber escogido la diversificación de las relaciones hacia América Latina, Europa o China. Esta situación última podría dar la posibilidad de un contrapeso frente a Estados Unidos.

De esto se concluye que al menos en el corto plazo, China no representaría un potencial contrapeso frente a Estados Unidos por dos razones: una porque el país asiático está lejos de ser una potencia militar alternativa a Estados Unidos en futuro inmediato. China posee un nivel muy bajo en cuanto a ejército, estructura militar y tecnología, por lo que no solo no será una superpotencia militar sino que también deberá esforzarse para no debilitarse. Y segundo, porque las relaciones China - México aún son muy recientes. Además, más allá del gran crecimiento, la economía china aún se encuentra muy lejos de la de Estados Unidos: su economía es un séptimo de la estadounidense y un tercio de la de Japón, presenta grandes desequilibrios y muchas falencias por la escasez de recursos naturales.

Por otro lado, a Estados Unidos le conviene que la región posea un bienestar económico y estabilidad, cuestiones que China sí puede ofrecer a través de inversiones.

Montero e Hidalgo (2014) analizan las consecuencias que puede significar para Canadá el aumento de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China. Pese a afirmar que desde 2006 China ha desplazado a Canadá como principal socio comercial de Estados Unidos, esta situación no ha modificado sustancialmente la sólida estructura de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Canadá basadas en tradiciones históricas, cercanía geográfica, similitudes culturales, étnicas y políticas.

Los factores que hacen posible la continuidad de esta relación y desestiman el poder de desplazamiento de China son:

El rol histórico de Canadá como proveedor de recursos naturales hacia Estados Unidos. En este aspecto, la no competencia con China es más que clara, sabiendo que el país asiático es uno de los más demandantes de estos productos en el mercado mundial. Algunos datos de exportaciones canadienses confirman esta situación: en 2013 los productos agrícolas representaron el 5,7 % de las exportaciones totales, los productos energéticos el 24,5%, los minerales metálicos y no metálicos el 15% y los forestales el 6,3%, sumando así un total de más del 50% de las exportaciones totales canadienses. Entonces, el comercio de Canadá concentrado en energéticos, minerales y otros productos básicos, mantiene su ventaja frente a China como consecuencia de la

abundancia de recursos naturales y los bajos costos de transporte gracias a la cercanía geográfica y la infraestructura de comunicaciones.

La segunda de las razones es que tanto Canadá como México son los principales proveedores de recursos energéticos de Estados Unidos, y para éste, su seguridad energética es de suma importancia. Aquí entran en juego la gran cantidad de reservas probadas que posee Canadá –segundo en el mundo- y los beneficios en la producción que obtienen las empresas extranjeras en suelo canadiense.

El último de los factores serán los acuerdos institucionales en materia de seguridad y defensa nacional firmado entre Estados Unidos y Canadá, importante para hacer frente en común a la “amenaza extranjera”.

Entonces, en materia de comercio, Canadá no debe preocuparse ante la presencia China debido a los diferenciales de productos que ofrecen sus mercados. Si, en cambio deberá apuntar a acuerdos institucionales que refuercen su estructura comercial y su industria frenando la posible diversificación geográfica y de bienes.

No todas las opiniones consideran la hipótesis propuesta aquí. Algunos autores prefieren inclinarse hacia el desarrollo de las relaciones entre China y México para competir con Estados Unidos.

A continuación, se expondrán las estrategias que se plantean para llevar adelante lo contrario: fortalecer la región ante la inminente presencia de China para contrarrestar los efectos que esto ha venido provocando en el TLCAN.

Dussell y Gallagher (2013) sostienen que pese a las modificaciones que China ha provocado en la integración territorial y socioeconómica del TLCAN, existe la posibilidad de mermar esta situación si se intenta reforzar las cadenas de valor existentes entre México y Estados Unidos. Consideran que la primera acción a realizar es la incorporación de Asia y China en la agenda política de desarrollo regional. Luego, expresan la necesidad de identificar sectores estratégicos que se encuentran altamente integrados y establecer políticas para incrementar la competitividad y la integración. Una herramienta clave podría ser el fortalecimiento de las instituciones, como el Banco de Desarrollo de América del Norte, el cual en el último tiempo ha cedido lugar al Banco de Desarrollo de China. Estas políticas deben realizarse con urgencia, atendiendo a la rapidez con que algunos sectores están trasladándose hacia la región Asia y China.

En segundo lugar plantean, que siendo inevitables las relaciones bilaterales con China, esta agenda no debe incluir temas exclusivamente regionales, y entender que las estrategias dentro del TLCAN deben orientarse más allá de cuestiones arancelarias y siempre previendo acciones futuras que puedan afectar la competitividad para con China.

Ante la amenaza a la que se enfrenta Estados Unidos frente a China, sobre todo en el plano militar, Solomon (2005) advierte en la política exterior de EEUU una mezcla entre “cooperación y contención”.

Esto significa el mantenimiento de los vínculos económicos con China, pero la necesidad de establecer alianzas en Asia en lo que respecta al plano militar ante cualquier eventual amenaza china.

Esta estrategia es el reflejo de dos agendas que compiten: por un lado la necesidad de las empresas estadounidenses de las fabricaciones de bajo costo provenientes de China, y por el otro el sospechoso crecimiento militar del país asiático.

7. La relación del TLCAN con América Latina (principalmente Alianza Pacífico y el MERCOSUR) y la Argentina

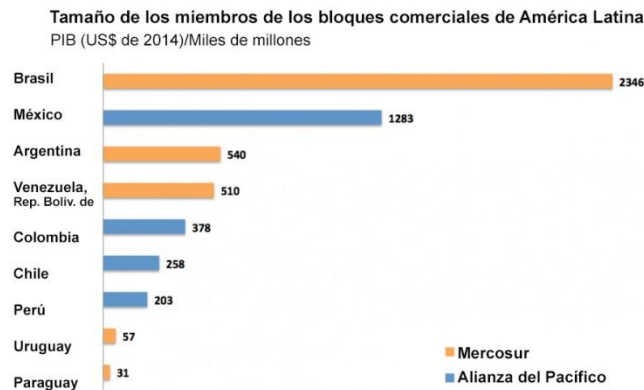
Los bloques comerciales son acuerdos intergubernamentales, que tienen como propósito brindar beneficios económicos a sus miembros mediante la reducción de los obstáculos al comercio. Entre los bloques comerciales ampliamente conocidos están la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Unión Africana. Estos pueden tener numerosos beneficios para sus integrantes al alentar la inversión extranjera directa, aumentar la competencia e impulsar las exportaciones.

En América Latina, los bloques del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la recientemente formada Alianza del Pacífico representan en conjunto aproximadamente el 93% del producto interno bruto (PIB) de la región a precios de mercado de 2014.

La Alianza del Pacífico es un bloque comercial latinoamericano formado en 2011 por Chile, Colombia, México y Perú. Los cuatro países en conjunto tienen una población de alrededor de 221,3 millones de personas y un PIB de Us\$2,1 billones. El MERCOSUR, creado en 1991, incluye a Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Los cinco

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

países del MERCOSUR suman 285 millones de habitantes y un PIB de Us\$3,5 billones.



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial.

En el MERCOSUR en 2006 se creó un Fondo de Convergencia con el objetivo de ayudar a resolver los desequilibrios entre los miembros del bloque.

En el TLCAN se estableció el Banco de Desarrollo que tenía como una de sus finalidades el mismo propósito, sin embargo no se ha podido profundizar por falta de voluntad de Estados Unidos y Canadá. Dentro del MERCOSUR se crearon mecanismos coyunturales para atacar los aspectos sociales y culturales. El TLCAN desde sus inicios se acompañó de dos acuerdos paralelos, el ambiental y el laboral, que constituyen su dimensión social, pero que no han tenido mayor repercusión favorable a las partes, especialmente para México. Por ello, podemos afirmar que el MERCOSUR no está tan limitado en los aspectos sociales y culturales, en cambio el TLCAN si lo está. El MERCOSUR posee cláusulas de dimensión política y militar por los compromisos que los miembros adquirieron sobre una zona de paz; en cambio en el TLCAN se ha llegado establecer compromisos de seguridad de América del Norte, debido a los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 (atacados terroristas en contra de los intereses de Estados Unidos). Tal es el caso del fortalecimiento del Comando Norte, para las fronteras de los tres países, y en el caso de la relación de México-Estados Unidos, se acordaron dos compromisos bilaterales con contenido de seguridad nacional y regional: el Acuerdo de Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN) y el la Iniciativa Mérida. En el MERCOSUR el factor de la migración no es un problema tan relevante; en cambio en el TLCAN hoy es un problema tan grave entre los tres países, especialmente la migración de mexicanos a Estados Unidos, que no ha tenido una salida a través de un acuerdo

migratorio. En el caso de la migración de México a Canadá, existe acuerdos de trabajadores migratorios temporales, pero que no soluciona la gran migración de México. En el TLCAN existe una relación triangular, ya que Canadá se relaciona con México y con Estados Unidos por separado; México con Estados Unidos por separado y este país lo hace sin tomar en cuenta a Canadá. El MERCOSUR es un acuerdo que desde el principio adquirió un carácter político; en cambio el TLCAN desde el principio ha sido un acuerdo comercial. En el MERCOSUR importa mucho la sincronía del crecimiento, así resolver los asuntos del ciudadano; en cambio en el TLCAN el crecimiento cada vez es más asincrónico entre los socios, y no interesa el ciudadano. Ciertamente, si consideramos que el TLCAN se formó de dos negociaciones y por decirlo así de dos Tratados, puesto que una negociación fue la de Canadá y Estados Unidos, de la cual resultó un acuerdo bilateral, más adelante se dieron las negociaciones entre los tres países, y de lo cual emergió otro tratado el trilateral, llamado TLCAN. De allí en adelante no se ha manifestado en favor de incluir otro socio; en cambio en el MERCOSUR ha estado más abierto para aceptar e incluir a otro u otros miembros (Arellana Jiménez, 2011). En los últimos años, sin embargo, los países latinoamericanos parecen no lograr concebirse como una región unida y más bien han acentuado la independencia de los Estados nacionales. Este desarrollo ha dificultado las negociaciones sobre asociaciones con terceros.

Dutrenit (2015) analiza la “Innovación Tecnológica Latinoamericana en Recursos Naturales” de América Latina donde tiene ventajas comparativas con respecto al TLCAN. Sin embargo, entienden que hay muchos obstáculos comunes en el tema de la innovación en la industria manufacturera y en los sectores ligados a los recursos naturales, ya que comparten el mismo marco institucional. Todos los problemas que tienen que ver con la institucionalidad, la cultura política, las reglas de acción y la diferencia entre la legislación y las reglas de acción son comunes para todos los sectores. Cada país debe basar sus estrategias productivas en las condiciones particulares de sus industrias, considerando la heterogeneidad que existe entre todos los países de Latinoamérica. Para la Argentina según este autor, la evidencia sugiere que México se está convirtiendo en la reserva de ingenieros de Norteamérica, al generar más ingenieros que cualquier otro país del continente. Eso determina que los esfuerzos en gestión de capital humano deberán

enfocarse en la identificación de profesionales de alto nivel y en la retención del talento nacional.

Fedorovsky y Niglia (2014) proponen un análisis comparativo entre el MERCOSUR y el TLCAN, que versa primordialmente sobre la cuestión de sus desarrollos normativos e institucionales en materia ambiental. Específicamente, se toma como punto de partida el planteo de la hegemonía cooperativa de Pedersen (2002), quien combina consideraciones institucionales con cuestiones de *power politics* para afirmar que las instituciones desarrolladas por los bloques regionales reflejan las preferencias del hegemónico. Preferencias que, en el caso de los temas ambientales, no pueden ser pensadas aisladamente de los compromisos adquiridos por los países en la esfera internacional (Convención Marco de Naciones Unidas para el Cambio Climático). Como conclusión explican que dentro del TLCAN y el MERCOSUR las decisiones en relación en materia de la protección medio ambiental están relacionadas con los pactos firmados por los países hegemónicos dentro de cada uno de los tratados. Por lo tanto en el TLCAN las decisiones se toman en base a los pactos firmados por Estados Unidos y en el caso del MEROSUR a Brasil y Argentina.

Oyarzún Serrano y Rojas de Galarreta (2013) defienden la existencia de múltiples modelos regionales en América Latina en el último tiempo, producto, en parte, del cambio de política exterior de Estados Unidos en la región y al fracaso del ALCA.

En 2012, con la formación de la Alianza Pacífico, parece volver a flote el regionalismo abierto que había tendido a desaparecer cuando se firmó el Consenso de Buenos Aires (2003) y se rechazó el proyecto de Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en 2005.

Esta alianza responde a la necesidad de fortalecer la liberalización comercial, pero también a factores externos como el declive de la presencia de Estados Unidos en la zona, la crisis de Europa y la creciente dinámica de inserción y protagonismo de los países de Asia Pacífico (especialmente China).

La teoría de los autores analiza el contrapeso en la región entre los ejes pacífico y atlántico, identificando diferencias entre los bloques que conforman ambos.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El MERCOSUR, la UNASUR y el ALBA son identificados como revisionistas o antisistémicos, impulsando su autonomía, con un modelo de desarrollo de corte levemente proteccionista y con una relación más distante con Estados Unidos.

Al mismo tiempo, los países del “eje pacífico” parecen identificarse con un modelo de desarrollo de apertura comercial y un regionalismo abierto sin cuestionar el sistema económico actual – todos los miembros han firmado Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y la Unión Europea- .

Esta nueva aparición de la Alianza Pacífico se presenta como una clara competencia al largo tiempo de primacía del eje Atlántico apostando a un contrapeso en las fuerzas de la región.

Bernal Meza (2015) analiza los bloques regionales presentes en América Latina como una larga alternativa para la inserción internacional de la región. Por esto, los distintos bloques (Alianza Pacífico, MERCOSUR, ALBA) reflejan las diferentes estrategias de inserción económica y por tanto, las variadas concepciones sobre el posible desarrollo económico.

Así, identifica al MERCOSUR y a la Alianza Pacífico como las opciones más amplias y representativas.

Comparte con otros autores que la divergencia de opciones frente a la creación del ALCA fue un punto clave para la situación actual de diferenciación de los bloques regionales presentes en América Latina: por un lado las dispuestas a aceptar la propuesta estadounidense -México, Chile, Perú, Colombia-, y por otro, el grupo de países que lo rechazaron -Argentina, Brasil y Venezuela, adhiriéndose Bolivia y Ecuador-. Más aún, el autor sostiene que la Alianza Pacífico nace con el estigma de ser “la versión latinoamericana del ALCA”.

Al parecer, la Alianza Pacífico vino a ocupar el lugar más liberal y de apertura y más vinculado a Estados Unidos, para aquellos países que no se sentían atraídos hacia los bloques regionales existentes.

Y respecto a las relaciones de estos bloques latinoamericanos con el NAFTA (más específicamente con Estados Unidos), el autor presenta un quiebre en la creación de la Alianza Pacífico, donde se pone de manifiesto una confrontación política intra-regional. Hasta el momento, las relaciones y la política exterior respecto a Estados Unidos no había

formado parte de los conflictos regionales, sin embargo, a partir del 2000 se profundizan proyectados hacia los países de la Alianza Pacífico los discursos “antiimperialistas” y “anticolonialistas” de algunos de los países del MERCOSUR y el ALBA.

Fernández Tabío (2014) destaca el papel de la Alianza Transpacífico (TPP) como una de las estrategias de Estados Unidos hacia América Latina y el Caribe, por la participación en esta alianza de países de la región. Así el autor reconoce dos bloques en la región latinoamericana en que se insertan las relaciones con Estados Unidos: por un lado los países incorporados a la Alianza Transpacífico (Chile, Perú y México) y los de la Alianza pacífico (los citados anteriormente más Colombia), y los países con acuerdos de libre comercio con Estados Unidos. Por otro lado se encuentran los países se no se incorporan a ninguno de los proyectos mencionados.

La Alianza Transpacífico, los acuerdos con la Unión Europea y el TLCAN son elementos estratégicos para Estados Unidos que sirven para ejercer influencia en otras regiones. Específicamente en América Latina, con la TPP y el proceso Alianza Pacífico las intenciones de Estados Unidos se presentan como una forma de contrarrestar las potencias emergentes y reposicionarse como centro. Esto podría estimular la división regional en América Latina frente a CELAC, UNASUR, MERCOSUR, ALBA y CAROCOM.

La Alianza Pacífico puede vislumbrarse como una proyección externa estadounidense en Latinoamérica orientada al pacífico. Por un lado porque posee notables coincidencias con la política económica externa de Estados Unidos, y además porque es promovido por países que poseen acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá.

El conflicto radica en la posibilidad de que se consoliden los intereses estadounidenses en América Latina y esto pueda crear una división en el proyecto regional latinoamericano.

La Alianza Pacífico junto la Alianza Transpacífico (en mayor medida) son funcionales a la estrategia de Estados Unidos en la región Asia- Pacífico. En América Latina la Alianza Pacífico constituye un subsistema donde se encuentra el eje imperialista para nuestro bloque regional.

8. La negativa de Argentina y Latinoamérica al ALCA

Durante finales de la década del '90 y la primera década del nuevo siglo, el eje productivo comercial del mundo, pareció tomar otros rumbos hacia China y el resto de Asia. Sin embargo, tras las últimas políticas aplicadas por EE.UU. el foco vuelve a estar en los países de América del Norte, donde a su vez México se ha convertido en un verdadero centro de maquila a nivel mundial, y Canadá es uno de los países con mayor capacidad innovativa en la producción de los recursos naturales.

En la Conferencia celebrada en Miami del 8 al 11 de diciembre de 1994, el presidente Bill Clinton convocó a representantes de 34 naciones del continente americano, con la idea de impulsar la Iniciativa por las Américas, emprendida por George Bush, que planteaba la estructuración de una nueva relación hemisférica, basada en una asociación económica que promoviera la inversión y el intercambio comercial entre las naciones del continente y ayudara a la reducción de la deuda contraída con Washington. Tal articulación económica tendría como base la realización de reformas de cara a un más libre mercado; las cuales, según los contenidos de la Iniciativa, inducirían tanto el crecimiento y la prosperidad económica como la estabilidad política en el área (Lozano, 2010).

A efectos de materializar sus propósitos, los presidentes reunidos en Miami firmaron el Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad, anunciando la creación de una zona de libre comercio hemisférica para 2005. El acuerdo se formalizó en dos textos: la Declaración de Principios, y el Plan de Acción. Conforme a esos documentos, los líderes reunidos tomaron la decisión de trabajar para el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA; o FTAA según la sigla en inglés), dentro de la cual se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y la inversión. El acuerdo apuntaba a construir el mayor mercado del Mundo. Durante la fase preparatoria (1994 -1998) del ALCA, los 34 ministros responsables del comercio establecieron doce grupos de trabajo para identificar y analizar las medidas ya existentes relacionadas con el comercio, con vistas a precisar enfoques para las negociaciones. Las negociaciones se iniciaron formalmente en abril de 1998 durante la Segunda Cumbre de las Américas, en Santiago de Chile: los jefes de Estado y de gobierno que participaron en ella, acordaron que el proceso de negociaciones del ALCA sería equilibrado, comprensivo, congruente con la OMC, y constituiría un

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

compromiso único. También consensuaron que el proceso de negociaciones sería transparente y tendría en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo así como el tamaño de las economías de las Américas, a fin de facilitar la participación plena de todos los países del hemisferio occidental. Acordaron, asimismo, que las negociaciones deberían avanzar con el fin de contribuir a elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de todos los pueblos de las Américas y proteger mejor el medio ambiente. Finalmente, acordaron el procedimiento conforme al cual se llevarían a cabo las negociaciones.

La Tercera Cumbre de las Américas se llevó a cabo en la ciudad de Quebec en 2001, reunión en la que los jefes de Estado y de gobierno aprobaron formalmente la decisión de los Ministros de publicar el primer borrador del acuerdo del ALCA en los cuatro idiomas oficiales (español, inglés, francés y portugués). Acuerdo que se publicó en el sitio electrónico oficial del ALCA el 3 de julio de 2001. Por otra parte, se establecieron fechas límite para la conclusión y la instrumentación del Acuerdo del ALCA. Las negociaciones habrían de concluir, a más tardar, en enero de 2005, con su entrada en vigor a la mayor brevedad posible, tras el fin de las negociaciones.

Para el CEI (2002) la región americana es tan heterogénea como la que conformarían los 34 países del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), donde convivirán naciones con más de 200 millones de habitantes y u\$s 30.000 anuales de ingresos per cápita con otras con apenas un par de millones de habitantes y apenas u\$s 1.000 anuales por habitante, abre un gran interrogante sobre los posibles efectos que la liberalización comercial puede producir sobre las economías que participarán del Acuerdo. Adicionalmente, la gran cantidad de bloques subregionales (MERCOSUR, TLCAN, CAN, MCCA, entre otras, que otorgan preferencias arancelarias discriminatorias para el resto de los países de la región) y los diferentes patrones de especialización exportadora de cada uno de los países hacen que las posibles consecuencias de la liberalización del comercio hemisférico no sean fáciles de anticipar.

La Cuarta Cumbre de las Américas se reunió en noviembre de 2005, en Mar del Plata, Argentina, y adoptó un enfoque más centrado en los principales desafíos socioeconómicos a que por entonces se enfrentaba la región, en materia de creación de empleo y fortalecimiento de la gobernabilidad democrática. Y tras el debate de esos propósitos, se acordaron 52 mandatos y la Declaración y Plan de Acción de Mar del Plata

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

desde tres perspectivas: compromisos nacionales, cooperación hemisférica y organizaciones internacionales, abarcando una serie de áreas: crecimiento con empleo, trabajo para afrontar la pobreza, formación de la fuerza laboral, micro y pequeñas y medianas empresas como motor de crecimiento del empleo, marco para crear trabajo decente y fortalecimiento de la gobernabilidad democrática (Casilda, 2012). Los jefes de Estado y de gobierno definieron acciones específicas para promover el desarrollo a través de la generación de empleo y el incremento de la participación ciudadana en la esfera del empleo, alentando la cooperación entre los gobiernos, fomentando el diálogo social incluyente y promoviendo las inversiones en áreas clave para la creación de empleos.

Argentina, Venezuela y Brasil fueron los principales opositores en aquella cumbre a la propuesta llevada por el entonces presidente estadounidense George Bush. Néstor Kirchner, Hugo Chávez y Lula Da Silva se constituyeron en las figuras más destacadas de la cumbre oficial al oponerse al intento de Estados Unidos. Así, en paralelo se desarrolló la llamada “Cumbre de los pueblos” que contó con la participación de Chávez, Evo Morales (que todavía no era presidente de Bolivia), Diego Maradona, Adolfo Pérez Esquivel y otras renombradas figuras de distintos movimientos sociales, políticos y de derechos humanos. Esta se realizó en el estadio mundialista de esa ciudad.

Fue en las negociaciones previas a la cumbre de 2005, cuando los cuatro países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) junto con Venezuela, se opusieron a la ALCA con la convicción de la unidad latinoamericana que fue la que impulsó el posterior nacimiento de la Unión de Naciones del Sur (Unasur). Esa jornada, por símbolos y hechos concretos, modificó la relación entre la Argentina -y los otros países de Latinoamérica- con Estados Unidos.

Para el CEI (2007) la liberalización del comercio habría mejorado los niveles exportados de productos manufactureros mano de obra intensivos. En dicho análisis los sectores que salen favorecidos ante una liberalización de los aranceles son aquellos que, actualmente, ya mantienen importantes flujos comerciales y son competitivos internacionalmente.

Según López Cervantes (2012) el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la frustrada hemisférica Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA), son muestras de dos métodos diferentes de integración económica en las Américas. Siendo el TLCAN el referente de mayor éxito, frente a la virtual desaparición del

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

proyecto ALCA, por la renuencia de los Estados de Sudamérica a aceptar las propuestas estadounidenses. Entiende también que EE.UU. intenta lograr una integración en todo el continente mediante el ALCA, los dos países con más poder dentro del continente luego de Estados Unidos (Brasil y Argentina) se oponen porque ven este tratado como una continuación del TLCAN, pero en todo el continente, que tendrá como consecuencia una mayor dependencia a EE.UU., muy parecida a la que tienen México y Canadá con este. Lo cual no resulta muy favorable para la región. Por último, resalta que gran parte de los países del continente a pesar de la negativa del ALCA forjaron acuerdos bilaterales con EE.UU..

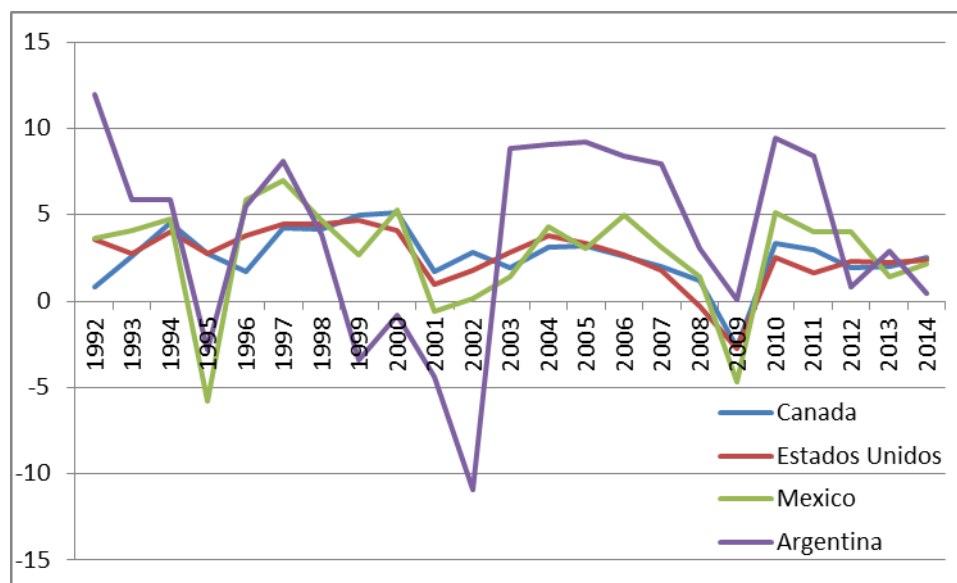
CAPÍTULO 5. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS MATRICES PRODUCTIVAS Y COMERCIALES DEL TLCAN Y LA ARGENTINA

1. La matriz productiva y su complejidad de los miembros del TLCAN y Argentina

1.1. La estructura productiva de los miembros del TLCAN y Argentina

Tanto México como Argentina, han experimentado a lo largo de las últimas dos décadas diferentes vaivenes en su crecimiento económico, con profundas crisis en 1995 y 2001 respectivamente. Por su parte, EE.UU. y Canadá han visto caer su producto fuertemente en el 2009 producto de la crisis financiera internacional (con origen en EE.UU. y que también afecto a México), sin embargo, sus niveles de crecimiento han sido constantes y similares a lo largo de estos últimos 20 años.

Crecimiento del PIB (% anual)

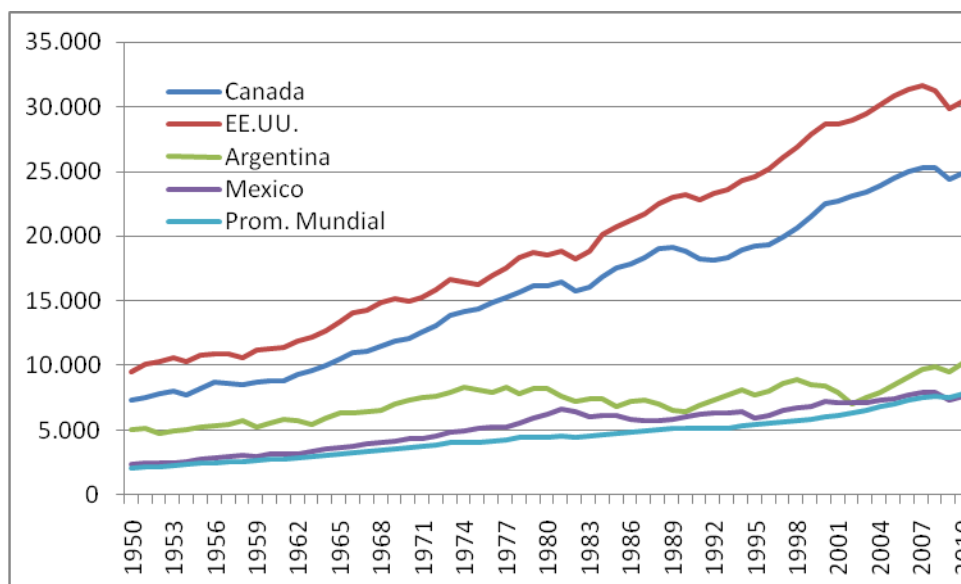


Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Respecto al PBI per cápita, en la década del '50, las cuatro economías estaban por debajo de los 10 mil dólares anuales (EE.UU. U\$s 9.561; Canadá U\$s 7.291; Argentina U\$s 4.987 y México U\$s 2.365). Aquí se observa que si bien EE.UU. y Canadá estaban teniendo comportamientos similares que se mantuvieron en estos 60 años registrados por Maddison, Argentina por aquel entonces tenía un PBI per cápita que era la mitad de EE.UU. y el doble que el mexicano. En la actualidad (2010), el PBI per cápita de EE.UU, es casi 3 veces el de Argentina (U\$s 30.491 y 10.256 respectivamente), mientras que el de nuestro país es apenas un 25% más grande que el mexicano (U\$s 7.716). En todos los años considerados, los valores fueron más altos que el promedio mundial.

PBI Per cápita (1950-2010; en dólares a precios actuales)³



Fuente: elaboración propia en base a The Maddison-Project, <http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/home.htm>, versión 2013.

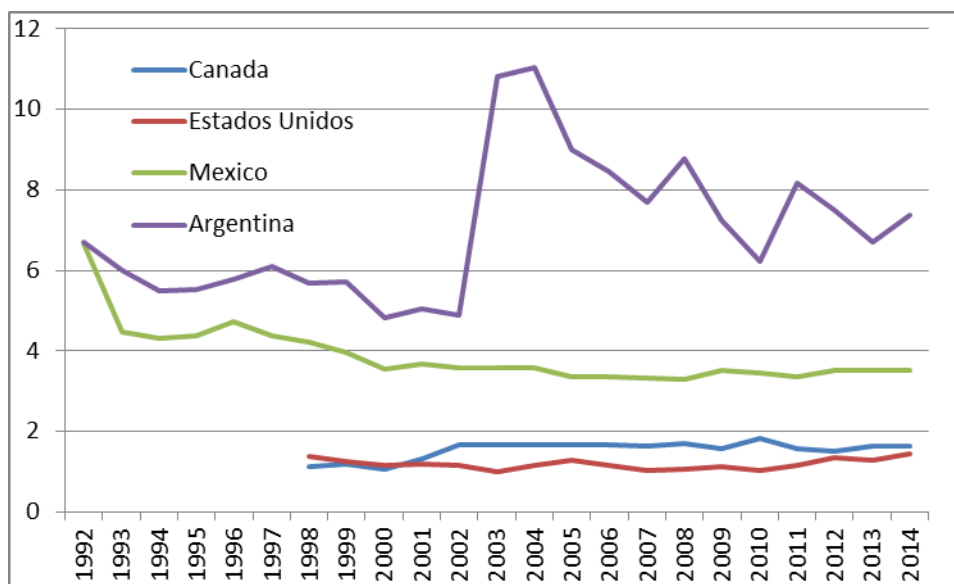
En lo que respecta a la estructura del PBI, se contemplarán los datos de la agricultura, rentas petroleras, sector industrial y los servicios.

³ Por una cuestión metodológica, se prefirió no actualizar los datos de Maddison con los que surgen de organismos multilaterales, ya que las mismas no coinciden, y la utilizada viene de una proyección más larga e interesante a fines comparativos.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

En Argentina es donde la agricultura ha tenido y tiene un mayor peso específico dentro del PBI, siendo un poco menos del 8%, aunque a inicios del siglo XXI, llegó a representar el 11%. En México no llega al 4%, mientras que en economías más grandes y desarrolladas como EE.UU. y Canadá, esta oscila entre el 1 y el 2% del PBI.

Agricultura, valor agregado (% del PIB)

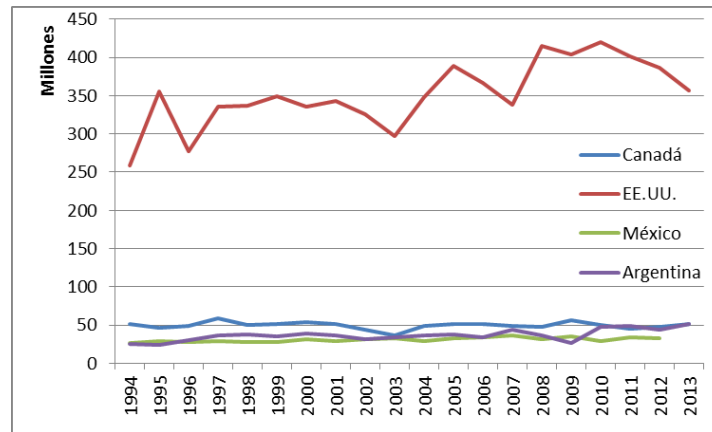


Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

Sin embargo, si se considera la producción de cereales por ejemplo, por una cuestión escalar, Canadá, México y Argentina presentan una producción similar pero EE.UU. produce cinco veces más de toneladas que cada uno de ellos.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

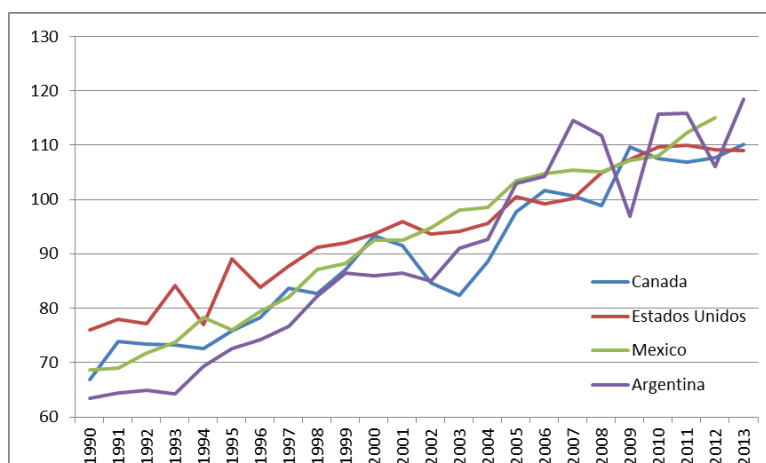
Producción de cereales (toneladas métricas)



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

Como contrapartida, si se analiza la producción per cápita de alimentos, el siguiente índice muestra el crecimiento de Argentina por sobre el resto de los países analizados, creciendo desde el 2004/6 un 20% mientras que EE.UU. y Canadá solo lo han hecho un 10%.

Índice de producción de alimentos per cápita (2004-2006 = 100)

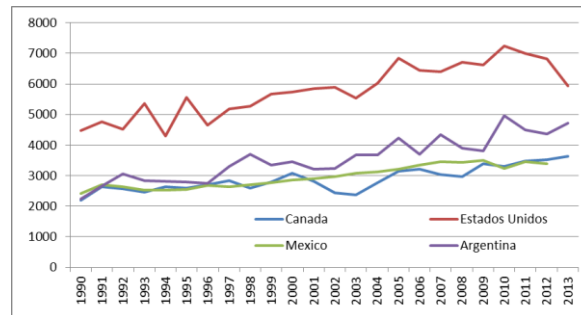


Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Asimismo, si se analiza los cereales por kg producido por hectárea, EE.UU. es quien tiene una mayor productividad, en el 2013 llegó a los 6.000 kg/ha, mientras que en Argentina, estos valores llegan a los 4.800kg/ha. Los rendimientos para Canadá y México son cercanos a los 3.800 kg/ha.

Rendimiento de los cereales (kg por hectárea)

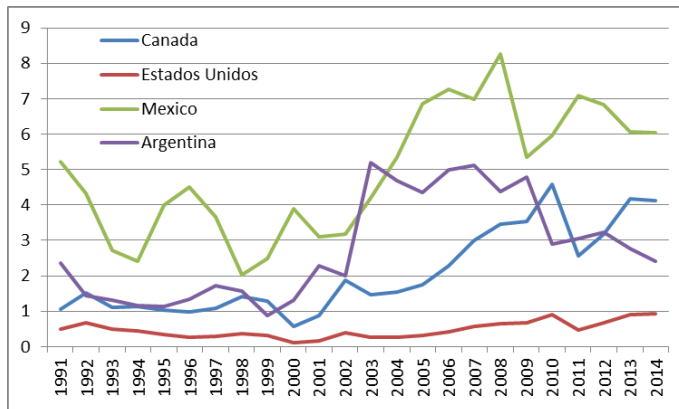


Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

En el capítulo siguiente, se verá la importancia que tiene el petróleo en EE.UU. y México, el gas en Canadá y los hidrocarburos no convencionales en Argentina, principalmente por el yacimiento de Vaca Muerta. Es por ello importante destacar aquí, que las rentas petroleras de estos países respecto al PBI, son bastante disímiles. Mientras que para México supera el 6% del PBI, en Canadá siendo la tercera mayor reserva de gas después de Rusia e Irán, solo genera el 4,15% del PBI. En nuestro país, la misma ha venido cayendo desde el 2009 producto del déficit energético siendo actualmente del 2,5%. En EE.UU. la renta del petróleo no llega ni al 1% del PBI.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

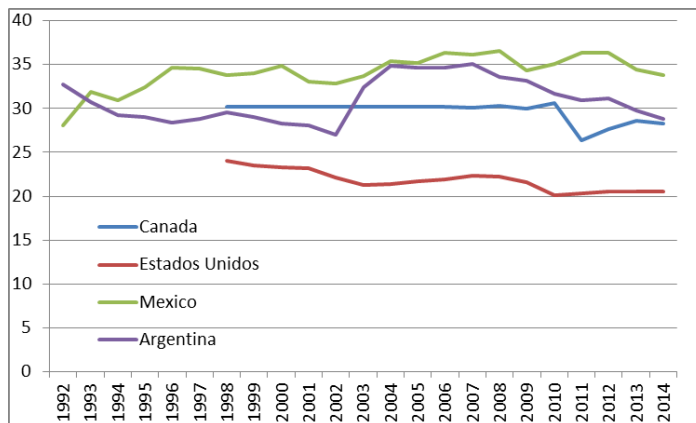
Rentas del petróleo (% del PBI)



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

Respecto a la industria, esta genera casi el 35% del PBI en México, y el 29% en Argentina. En Canadá, si bien las estimaciones se empezaron a realizar más recientemente, el mismo representa los mismos niveles que nuestro país. EE.UU en cambio, ha bajado casi del 25% a principios de siglo a un 20% en el 2014, lo que muestra una clara desindustrialización en la economía más grande del mundo, a manos de México como se mencionó previamente por la fuga de inversiones a ese país, y las dificultades de competir en varios sectores con la producción escalar de China.

Industria, valor agregado (% del PIB)

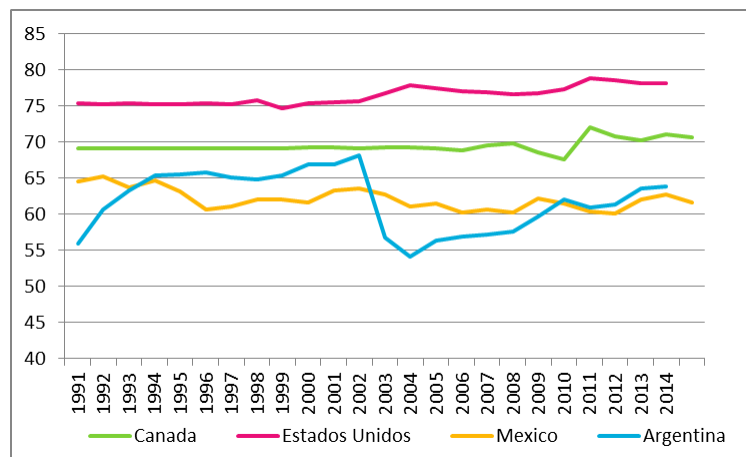


Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Con respecto a los Servicios, en EE.UU. representan más del 77% del PBI, mientras que en Canadá el mismo llega al 70%. Como se mencionó anteriormente, tanto en México como en Argentina los sectores agropecuarios e industriales tienen un mayor peso que en los países desarrollados, por lo cual los servicios oscilan entre el 55 y 65% del PIB.

Servicios, valor agregado (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

De acuerdo con la estructura productiva del país, únicamente 4 por ciento de la mano de obra canadiense está empleada en el sector agrícola, en tanto el sector industrial absorbe 24 por ciento y el 72 por ciento restante se emplea en el sector servicios. Ésta es una estructura de empleo muy similar a la de Estados Unidos. En contraste, México todavía emplea 22 por ciento de su fuerza de trabajo en la agricultura, mientras los servicios absorben únicamente 54 por ciento.

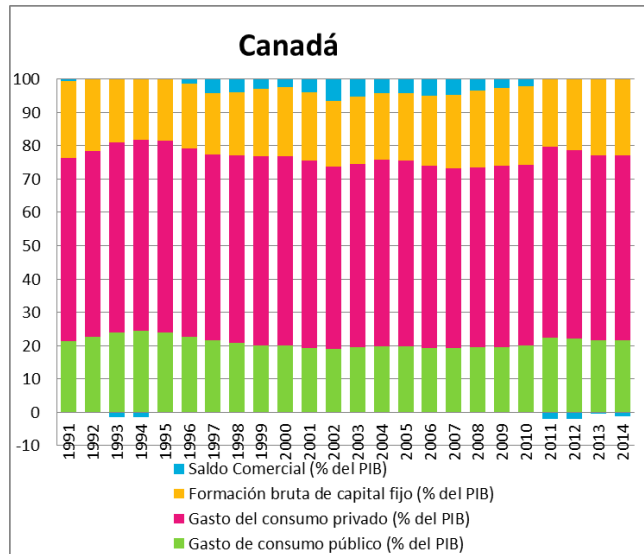
a) Canadá: un fuerte sector de servicios, pero regionalmente concentrada

Canadá es una de las economías más sólidas y estables del mundo. Ocupa el noveno lugar en la lista de las economías más grandes según el Producto Interno Bruto (PIB).

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

En este país, cerca del 22% del PIB está representada por el gasto público, mientras que el 60% se explica por el consumo privado, un 22% por la inversión, teniendo un saldo de cuenta corriente (exportaciones menos importaciones) negativa.

Estructura del PBI



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

El índice de inflación canadiense se ha mantenido entre los más bajos de los países industrializados, durante los últimos 10 años, con un promedio entre 1% a 3% anual. En 2014, la inflación (el índice de precios al consumidor) en Canadá fue de 1%.

Como se observó en el punto anterior, el sector de servicios predomina en la economía canadiense: representa dos tercios del PIB y emplea a más de 75% de la población activa. Los sectores más dinámicos son las telecomunicaciones, el turismo, Internet (en la mayoría de los hogares se utiliza Internet con regularidad) y la aeronáutica.

El sector agrícola representa 1,5% del PIB de Canadá y emplea a 2,4% de la población. Pero el sistema agrícola y agroalimentario emplea a cerca de dos millones de personas y contribuye a 8% de la riqueza nacional. Canadá es uno de los grandes exportadores de productos agrícolas del mundo, en particular de trigo. Produce el 10% de los cultivos genéticamente modificados del mundo. La pesca es un sector importante. Canadá es uno de los principales productores de minerales, principalmente de níquel, zinc y uranio. El país

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

dispone asimismo de grandes reservas de petróleo (tercera reserva mundial) y gas natural.

Canadá cuenta con 6 sectores importantes de la industria primaria: energías renovables (principalmente eólica), sector forestal, hidrógeno y pilas, minas, metales y minerales, pesca, petróleo y gas.

El sector manufacturero representa aproximadamente un tercio del PIB. La tasa de desempleo es relativamente baja y se ha mantenido estable por los últimos 30 años, con un promedio de 8,5%. En 2014, la tasa anual de desempleo fue de 7,1%.

Desde 2008, cuando estalló la crisis financiera mundial, la economía canadiense se consolidó como una de las más avanzadas, robustas y sólidas del mundo industrializado, resistiendo el embate de la profunda recesión de su principal socio comercial, Estados Unidos.

Canadá exhibe un modelo económico altamente diversificado, con patrones de producción y orientación al mercado como su vecino del sur, pero con un vigoroso sector primario. En efecto, industrias como la forestal, minería, energía, agricultura y pesca, son las fuentes principales de empleo y riqueza y posicionan a Canadá como un exportador neto de productos básicos. De hecho, como se verá más adelante, gran parte de las exportaciones de Canadá se derivan de sus abundantes recursos naturales: minerales (hierro, níquel, zinc, cobre, oro, plomo, elementos de tierras raras, molibdeno, potasio, diamantes, plata, carbón), energéticos (petróleo, gas natural y energía hidroeléctrica), forestales (madera) y la pesca.

Aunque la pesca y la producción forestal fueron una vez las grandes industrias canadienses, los recursos minerales y energéticos se han convertido en la principal fuente de ingresos para la nación. Canadá es el líder mundial en exportaciones de minerales y un exportador neto de energía. Su producción petrolera se calcula en más de 2 millones de barriles diarios. En el sector del gas natural, Canadá exporta más de 90 mil millones de metros cúbicos por año. Como resultado de ello, Canadá es el noveno país exportador de petróleo del mundo y el tercer mayor exportador de gas natural. Además, Canadá tiene la tercera mayor reserva probada de petróleo y la vigesimoprimera más grande reserva de gas natural del planeta.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El sector de fabricación también es muy valorado. La industria automotriz canadiense, por ejemplo, atrae importantes inversiones de Estados Unidos y las empresas japonesas poseen plantas de fabricación en Canadá.

Por otra parte, la industria bancaria canadiense, considerada como muy conservadora, es altamente confiable y muy sólida. Los principales bancos de Canadá se sitúan frecuentemente entre los 20 más fiables del mundo. En esta área, destaca la poderosa industria cooperativa financiera canadiense, originaria de Quebec, pionera y única en América del Norte.

En el plano global, se reconoce a Canadá como líder en tecnología en áreas como las telecomunicaciones, la informática y la computación, la ingeniería, la industria aeroespacial, el transporte urbano, la industria del entretenimiento, los dispositivos médicos y softwares avanzados, la energía hidroeléctrica y nuclear, la biotecnología, el procesamiento de alimentos y bebidas, y en las industrias oceánica y del medio ambiente.

Su economía responde constantemente a los cambios y a la competencia de los mercados mundiales. Cada día se abren más puestos de trabajo que tienen que ver con los sectores de servicio y la información.

En un país tan extenso, los diferentes territorios presentan distintas orientaciones económicas:

En la región de los Apalaches, que comprende las provincias atlánticas (Nuevo Brunswick, Nueva Escocia, Terranova y la isla del Príncipe Eduardo), la orientación predominante se basa en la agricultura y la pesca, con unos caladeros que antaño tuvieron mucha importancia. En esta zona también es destacable la explotación minera, especialmente en Terranova y Nueva Escocia, y, en general, la explotación de recursos naturales.

La región formada por las Tierras Bajas, los Grandes Lagos y la zona del río San Lorenzo, y que comprende la parte sur de las provincias de Québec y Ontario es la más industrializada del país, aunque en ella también es importante la agricultura, por la fertilidad de la tierra. Se trata además de la zona en la que se concentra más de la mitad de la población de Canadá.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La producción de Ontario constituye 40 por ciento del PIB nacional y 53 por ciento de la producción manufacturera. La economía está muy desarrollada y diversificada, ya que descansa tanto en la industria como en la agricultura y la minería. En la industria sobresalen los sectores de telecomunicaciones y el automotriz. En este último compite con Michigan como centro de ensamble automovilístico. Además, Ontario se distingue por las industrias del acero, de químicos, la aeroespacial, la alimenticia, la biotecnológica y la de la computación. Ontario es también el líder nacional en la producción agrícola de frutas, vegetales, granos, aves, lácteos y, recientemente, vinos, además de contribuir con 30 por ciento de la producción mineral y 20 por ciento de la forestal. La fuerza laboral de Ontario ha sido considerada como la más educada y productiva del mundo. Alrededor de 90 por ciento de la mano de obra poseen nivel de bachillerato y la mitad de los egresados de ese nivel asisten a la universidad. Las exportaciones de Ontario constituyen casi la mitad de su PIB, y al igual que el resto del país, está concentrado con Estados Unidos, siendo sus socios principales los estados de Michigan, Ohio, Indiana, Nueva York, Illinois, Texas y California.

La zona del llamado Escudo Canadiense comprende buena parte de las provincias de Manitoba, Alberta y Saskatchewan. Es la región en que se encuentran el 75% de las tierras cultivables canadienses. Manitoba y Alberta están recubiertas por extensos bosques, mientras que Saskatchewan es la principal zona cerealista. Además, en esta región hay importantes yacimientos mineros y petrolíferos.

La región Montañosa Occidental ocupa la mayor parte de la Columbia Británica y Yukón. Es una región muy boscosa y su economía se basa sobre todo en la explotación de recursos naturales, especialmente los procedentes de la silvicultura y de la minería. Además, hay industrias derivadas de dicha explotación.

La región de las Islas del Ártico, al noroeste del país y dentro del Círculo Polar Ártico, comprende parte del Yukón y los territorios del noroeste. Las principales actividades que aquí se desarrollan son la minería, la caza y la pesca.

De aquí se desprende que las industrias energética y mineral se concentran en el oeste del país, destacando la provincia de Alberta por su industria petrolera que le ha valido un importante y rápido crecimiento económico. El centro de Canadá, por su parte, contiene la mayor parte de los servicios e industrias manufactureras. Ontario y Quebec destacan por

ser sedes de las principales industrias canadienses y constituir los centros neurálgicos del comercio y de diversos servicios. Quebec, además, destaca por su industria hidroeléctrica y por el desarrollo de un ambicioso plan de explotación mineral y energética del Gran Norte (Plan Norte de Quebec) que la convertirá en un importante centro de producción de recursos básicos en los próximos años. Las cuatro provincias atlánticas de Canadá, Nueva Brunswick, Isla del Príncipe Eduardo, Nueva Escocia y Terranova y Labrador, han visto una disminución importante en su actividad económica, enfocada principalmente en la industria pesquera. Por lo tanto, estas regiones han comenzado a diversificar su economía con Terranova y Labrador a la cabeza con sus exploraciones para la producción de aceite y gas.

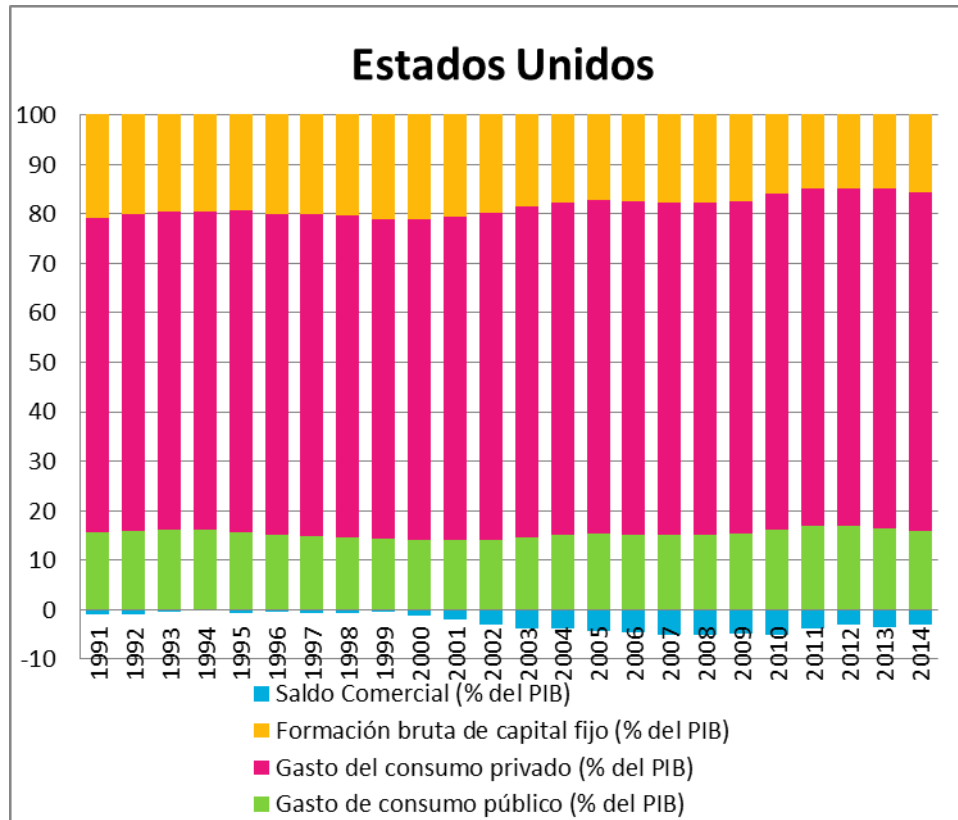
b) EE.UU.: Un país líder en los 3 sectores

La economía estadounidense es la mayor del mundo, con un PIB que supone en torno al 24% de la producción mundial. Es una economía esencialmente de servicios, donde el sector terciario constituye cerca del 78% del PIB. Por su parte la industria y la construcción aportan en torno al 19%, y la agricultura y minería quedan relegadas a un papel secundario representando menos del 3%.

Sin embargo, el país ha conocido su mayor recesión desde los años 1930, como consecuencia de la crisis financiera de 2009. Gracias a un plan de estímulo presupuestario y monetario de largo alcance, la economía se ha recuperado. En 2014, el crecimiento económico alcanzó 2,2%. A pesar de este resultado positivo, la economía tiene variaciones importantes a lo largo del año: el crecimiento retrocedió 2,9% en el primer trimestre de 2014, y por otra parte aumentó 4,6% y 3,9% en el segundo y tercer trimestre de 2014. El crecimiento podría llegar a 3,4% en 2015 gracias a la debilidad de las tasas de interés, al dinamismo en la creación de trabajos y al bajo endeudamiento de los hogares.

En EE.UU., cerca del 15% del PIB está representada por el gasto público, mientras que el 77% se explica por el consumo privado, un 18% por la inversión, teniendo un saldo de cuenta corriente (exportaciones menos importaciones) negativa.

Estructura del PBI



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

El sector primario

El sector agrícola americano es, sin duda, el más importante del mundo. Se caracteriza por una alta productividad y por el uso de tecnologías modernas. Estados Unidos es uno de los principales productores de maíz, soja, carne de vacuno y algodón. El estado de California genera más de 12% de la producción agrícola total del país. Sin embargo, la agricultura representa únicamente 1,3% del PIB americano y emplea a 1,6% de la población activa.

En buena parte del sector agrícola estadounidense se alternan períodos de prosperidad con períodos de recesión. Mientras la alta productividad mantiene bajos los precios para los consumidores, los agricultores han visto cómo sus beneficios disminuían debido a que

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

el valor de maquinaria, fertilizantes o pesticidas se ha elevado más rápidamente que los precios de las cosechas.

A todo ello se añade que el largo período de dificultades económicas sufrido durante los años noventa, puesto que en ese momento decayeron las exportaciones debido a la sobrevaloración del dólar, que elevó los precios de los productos en los mercados extranjeros. Como consecuencia de todo ello, se desplomaron los precios de las cosechas y se incrementaron las tasas de interés.

Paralelamente a lo ocurrido durante la crisis del 2008, una gran cantidad de agricultores perdió sus propiedades, lo que explica que una tercera parte de la población activa del sector primario trabaje a tiempo parcial y que la quinta parte de los ingresos agrícolas vaya a las grandes corporaciones.

En la actualidad, los agricultores individuales tienen el 85% de las explotaciones, pero solo el 64% de la tierra de cultivo, ya que el resto pertenece a corporaciones o industrias relacionadas.

El sector secundario

En lo referido a la industria, los Estados Unidos se incorporaron pronto al proceso de industrialización por la conjunción de recursos naturales y de recursos humanos, además de por las condiciones sociales e institucionales. En la actualidad es la primera potencia mundial, y su impacto desborda ampliamente sus fronteras para contribuir a estructura el actual sistema de relaciones internacionales.

El New Deal de Roosevelt garantizó a los trabajadores el derecho de afiliarse a los sindicatos y de negociar colectivamente. Después de la Segunda Guerra Mundial las huelgas para demandar salarios más altos se extendieron por todo el país, y el Congreso aprobó leyes que prohibían el acuerdo Closed Shop, según el cual, si una empresa tenía un convenio firmado con un sindicato, todos sus trabajadores pasaban a estar automáticamente sindicados. También se permitió que los estados promulgaran sus propias leyes referentes al trabajo y sus condiciones.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Más recientemente se ha producido la caída del número de afiliados a los sindicatos, debido al progresivo declive de las industrias pesadas y a la constante automatización de los procesos productivos, si bien el sindicalismo todavía goza de gran fuerza.

El fenómeno más significativo que se está dando en la actualidad es la creciente concentración empresarial, que ha dado lugar a un sistema casi cerrado, con unas doscientas empresas multinacionales que acaparan alrededor de la mitad de la producción. Además, tanto la crisis de 1973 como las inmediatas que siguieron debilitaron la industria y reforzaron a las grandes corporaciones, agudizando el proceso aglutinador de las actividades económicas.

Otro fenómeno destacable es el de la concentración espacial, tradicionalmente debida al acceso a recursos específicos y al mercado de consumo, dando lugar a una región muy bien dotada de los primeros y con el más alto contingente demográfico, que se sitúa en el Noreste del país. Se ha generado así un desigual reparto espacial de la producción y del empleo, con una mayor abundancia en las regiones periféricas frente al interior.

Con solo el 23% de los activos trabajando en el sector de los productos manufacturados, este representa el 82% de las exportaciones, con un incremento de casi el 20% en las últimas tres décadas. Todo esto ha sido posible incluso después de la etapa de las grandes reconversiones forzadas, que dio lugar a más de dos millones de despidos solo en el Noreste, y a pesar de la reducción de activos de casi un 7% de los últimos 25 años.

Con todo esto, Estados Unidos es el primer productor mundial de acero y de algodón, y el segundo de carbón. Es el primer productor mundial de energía eléctrica y el quinto productor mundial de hierro. Por todo ello, es evidente que la industria tiene una enorme participación en el PIB del país.

Estados Unidos es un país muy industrializado. El sector industrial representa 21% del PIB e incluye una gran variedad de actividades. Las más importantes son la fabricación de maquinaria eléctrica y electrónica, de productos químicos y maquinaria industrial, así como el sector agroalimentario y automotriz. También es líder mundial en el sector aeroespacial y en la industria farmacéutica. La abundancia de recursos naturales ha convertido al país en líder en la producción de varios minerales y le permite mantener una producción diversificada. Así, es también el mayor productor mundial de gas natural

líquido, aluminio, electricidad y energía nuclear, y el tercer productor mundial de petróleo, y desde hace varios años se desarrolla la extracción a gran escala de gas de esquisto.

El sector terciario

Uno de los cambios más importantes que ha sufrido este país ha sido el paso de la producción de bienes a la producción de servicios, como en todo país desarrollado, de tal modo que el sector terciario es el que domina en su economía.

La economía americana se basa fundamentalmente en los servicios. El sector terciario representa más de tres cuartos del PIB y emplea a 81% de la mano de obra.

Los buques de transporte que arriban a los principales puertos de carga de Estados Unidos como Miami, Nueva York, Los Ángeles y San Francisco demandan unos 43 millones de viajes terrestres anuales para la distribución interna de mercaderías. La gran actividad producto de las importaciones y exportaciones convierte al transporte terrestre en un eslabón indispensable en la cadena logística. El 70% de las cargas se transporta en camión y el 17% combina el camión con trenes, barcos y tuberías. Abarca a todos los rubros de la industria y la oferta actual no logra cubrir la demanda, convirtiendo a esta actividad en un negocio muy rentable.

En los Estados Unidos este sector emplea al 74% de la población activa, aunque con un descenso actual que rompe con la secuencia ascendente que se había producido desde 1990, lo que parece indicar que se habría alcanzado su nivel máximo.

Su contribución a las exportaciones supera los 300.000 millones de dólares, lo que, unido al dato de la población, hace que este sector sea clave en la economía estadounidense, con una de sus puntas de lanza en la banca, las bolsas de valores y las pequeñas empresas de servicios, con un notable empuje de las empresas más novedosas, de productos cibernéticos, aeroespaciales o bioquímicos de alta tecnología.

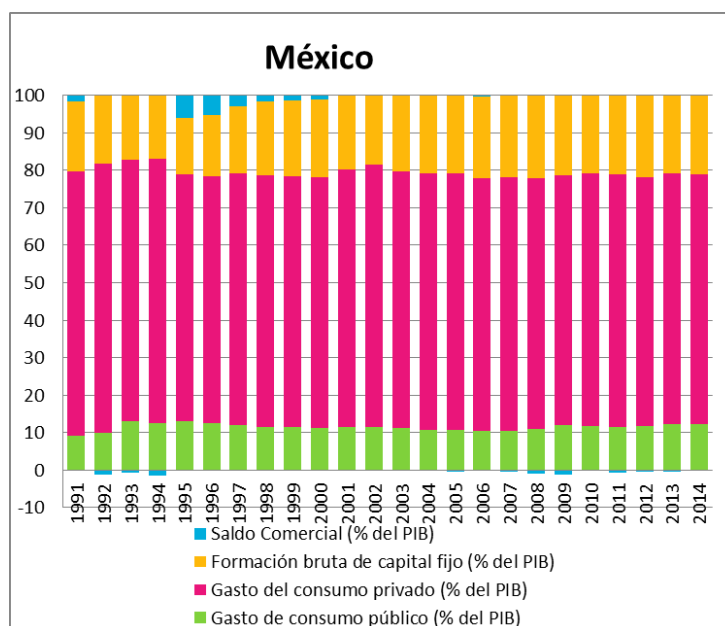
Todo esto nos muestra una clara tendencia hacia la terciarización de la economía.

c) México: la maquila y la cuestión comercial.

México es la 14^a potencia económica del mundo y la segunda de América Latina (después de Brasil). La economía, depende de la coyuntura estadounidense. En 2014, el crecimiento alcanzó 2,4%. México, importante productor petrolero, se ha visto perjudicado por la caída de los precios a nivel mundial en 2014/15, mientras que las inversiones extranjeras directas han disminuido considerablemente. Sin embargo, la economía ha aprovechado el auge del sector automotriz: México se convirtió en el primer productor del sub-continente en 2014. Las transferencias de fondos de mexicanos en Estados Unidos, que habían bajado en 2013, aumentaron 7,2% en 2014. Representan la segunda fuente de divisas del país después del petróleo. Según el FMI, el crecimiento debiera elevarse a 3,5% en 2015.

En este país, cerca del 12% del PIB está representada por el gasto público, mientras que el 67% se explica por el consumo privado, un 22% por la inversión, teniendo un saldo de cuenta corriente (exportaciones menos importaciones) negativa aunque casi nula.

Estructura del PBI



ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

La agricultura representa 3,5% del PIB y emplea a un 13% de la población activa, pero la poca disponibilidad del crédito sigue pasando factura a este sector. México se encuentra entre los mayores productores de café, azúcar, maíz, naranjas, aguacate y lima a nivel mundial. También es el quinto productor de cerveza y el segundo exportador mundial. El país se encuentra entre los principales productores de minerales del mundo, incluyendo plata, fluorita, zinc y mercurio; y sus reservas de gas y petróleo constituyen uno de sus bienes más preciados (México es el quinto productor de petróleo del mundo). La compañía petrolera PEMEX es la segunda empresa más poderosa de América Latina según la clasificación de la revista especializada América Economía. La ganadería y la pesca constituyen también importantes actividades económicas.

La industria aeroespacial se ha desarrollado en gran medida, reuniendo a cerca de 190 empresas como Bombardier, Goodrich, el grupo Safran y Honeywell, que emplean a 30.000 personas. México también forma parte de los diez mayores centros de producción de automóviles. Los sectores de la tecnología de la información y el software también están experimentando un gran dinamismo, impulsados por la calidad de la mano de obra, los clústeres y los bajos costos de operación, lo que ha dado lugar al establecimiento de call centers. El sector industrial emplea cerca de 25% de la población activa y representa más del tercio del PIB.

El sector terciario aporta más o menos 60% del PIB, empleando a un porcentaje equivalente de la población activa. El sector de la construcción se ha reactivado en 2010 gracias a la importancia de las inversiones inmobiliarias.

México ha atraído a empresas multinacionales integradas a Cadenas Globales de Valor (CGV), lo que ha generado cambios económicos estructurales importantes pasando a tener exportaciones compuestas en un 84,3% por manufacturas en 2013. Sin embargo, a pesar de producir y exportar bienes de alto contenido tecnológico, el valor agregado de los bienes que entran a las CGV es reducido, lo que pone en evidencia algunas falencias del modelo mexicano.

Cabe señalar que con el TLCAN la economía mexicana se especializó en la exportación de productos manufactureros de bajo valor agregado nacional (maquiladoras y

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

ensamblaje), lo que ha tendido a generar una mayor dependencia respecto al ciclo económico norteamericano. El comportamiento registrado en 2009 confirma lo anterior, ya que por efecto de la caída de las exportaciones hacia el mercado norteamericano la economía mexicana sufrió una contracción del -6,5% en su PIB.

A consecuencia de la experiencia que se tuvo con el TLCAN y en el intento de diversificar mercados México asumió la estrategia de suscribir acuerdos comerciales con diversas naciones del Mundo, que se expresa en la firma de 12 tratados comerciales con países de Latinoamérica, Europa y Asia, así como en 28 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones.

Pérez-Escatel y Pérez Veyna (2009) comienzan estableciendo cuales fueron las medidas tomadas luego del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercios y la firma del TLCAN, la apertura comercial y la actividad exportadora propiciarían el aumento de las capacidades tecnológicas de las empresas manufactureras mexicanas. Dicho lo anterior los autores analizan el comportamiento tecnológico de las empresas luego de la apertura e identifican los efectos en la adquisición de capacidades tecnológicas. Esto lo comprueban mediante un análisis econométrico, el cual contiene datos de los establecimientos de las 52 ramas de actividad del sector manufacturero, marcando diferencias en relación a la cantidad de empleados que tiene. Utiliza los datos de la Encuesta Industrial Anual. Construyen un índice de capacidades tecnológicas (ICT) para la industria mexicana de acuerdo a la taxonomía de Lall (1992) y ampliada por Bell y Pavitt (1992). Esta metodología hace hincapié en que las capacidades tecnológicas se dividen en capacidades de inversión, producción y vinculación. La investigación realizada permitió comprobar que los sectores tecnológicos que presentan los índices de capacidades tecnológicas más altos son los basados en ciencia y los oferentes especializados, los cuales se sustentan en los mayores porcentajes de capacitación al personal; mientras que las actividades de I+D siguen siendo muy bajas. Sin embargo, los sectores con mayor desempeño tecnológico no presentaron relación alguna con las ventajas competitivas, sino que paradójicamente son los sectores que basan su competitividad en bajos costos laborales. Los resultados econométricos no apoyan el argumento de que con la liberalización comercial aumentarían las capacidades tecnológicas de las empresas mexicanas y mejorarían las ventajas competitivas auténticas. Asimismo, se establece el peso del capital extranjero en las exportaciones y

en la acumulación de capacidades tecnológicas. Además, se encontró evidencia a favor de la existencia de la noción de derramas tecnológicas de la inversión extranjera en los sectores basados en ciencia y oferentes especializados. En cambio, no se encontró evidencia a favor de la existencia de derramas tecnológicas en los sectores intensivos en escala.

Riviera Ríos (2007) hace hincapié particularmente en el desarrollo endógeno (por medio de la definición de núcleo endógeno) de la industria mexicana luego del TLCAN, porque debido a esto se generó un importante flujo de IED en la región del norte de México, principalmente en relación a la industria automovilística y electrónica. Asimismo, hace referencia a las pequeñas empresas las que son contendientes débiles y se ven paulatinamente suplantadas por empresas extranjeras, de diferentes tamaños. Por su parte la gran empresa mexicana, podría haber usado su fuerza para entrar en las ramas de punta como electrónica y autopartes, para lo cual necesariamente habría empujado a pequeñas empresas (via spin-offs, subcontratación, redes, etcétera). Hay casos aislados de incursión de grandes empresas nacionales (Nemark), pero su modelo de expansión y valorización tiene una lógica distinta, en gran parte contraria a la innovación. Resalta dos procesos interrelacionados que se llevan a cabo: el poblamiento de empresas, sobre todo en las concentraciones territoriales del norte y la endogenización de las capacidades gerenciales y de ingeniería en las plantas (transferencia de funciones de nivel medio/alto a cuadros laborales locales). La última temática importante a la que hace referencia es a la endogenización de la fuerza laboral. Se constata que hay una gran disponibilidad de técnicos, ingenieros y gerentes mexicanos que tienen salarios muy competitivos en relación a EEUU, este es uno de los factores que explican la gran inversión de los 90' en México. Pero hay dos controversias con respecto a esto: primero si el perfil de esos especialistas es suficientemente competitivo en comparación con el estándar mundial. Segundo, es la capacidad de esos cuadros de especialistas para contribuir al pasaje de la endogeneidad laboral a la empresarial.

Cárdenas Castro y Dussel Peters (2007) analizan el caso específico de la competencia de China y México en la cadena hilotextil-confección en Estados Unidos. En México, la cadena hilo-textil-confección tiene una fuerte presencia regional, además de generar empleo formal y permanente en el país. Esta cadena fue de las más dinámicas a raíz de la puesta en marcha del TLCAN y durante buena parte del decenio de los noventa. Las

opciones reales de escalamiento (upgrading) del sector —y para la economía mexicana en su conjunto— son significativas. Hay numerosos debates sobre las repercusiones del desempeño de China en la economía de México y es generalizada la opinión de que México no puede competir con éste país. El caso de China cuestiona a profundidad el patrón productivo y comercial aplicado en México durante los últimos decenios, ya que podría ofrecer mercancías con menor costo laboral, insumos de mayor calidad y mejor precio, así como tecnologías propias y proveedores endógenos. Desde esta perspectiva, China implica un profundo reto, con importantes oportunidades, para la integración de México al mercado mundial y sobre todo al de Estados Unidos. Para estos autores, respecto a las ventajas que puede otorgar el TLCAN, (ventaja geográfica para reducir costos de transporte y tiempos de entrega y la experiencia exportadora con Estados Unidos) hoy se encuentra en crisis. Después de una ascendente orientación exportadora hasta 2000, su motor de crecimiento no se ha logrado recuperar en Estados Unidos, su principal destino. En México muchos bienes se pueden considerar productos básicos y están lejos de desarrollar marcas propias y procesos de mayor valor agregado para un verdadero escalamiento. En términos generales México ha sido desplazado por China como el principal proveedor de la cadena desde 2002. El documento destaca, por otro lado, que la especialización y la debilidad de México en el segmento de la confección y las masivas importaciones en el segmento textil contrastan con la situación de China, ya que sus exportaciones se han diversificado en todos los segmentos de la cadena, lo cual refleja fortalezas importantes en la producción de los insumos requeridos para la confección. La competencia entre México y China, desde esta perspectiva, sólo se da en la confección; mientras que China tiene la capacidad para producir sus propios insumos, México (y Centroamérica) los importa de Estados Unidos. La crisis por la que atraviesa la cadena en México no sólo es resultado de la falta de visión de largo plazo, para ir más allá de tratados de libre comercio como el TLCAN, sino que también refleja problemas respecto a la falta de financiamiento, el tipo de cambio sobrevaluado y un profundo proceso de cuestionamiento de la orientación exportadora (el ensamble de productos básicos con base en la fuerza de trabajo barata) que enfrenta graves problemas de competitividad ante la competencia asiática.

Para Cerrillo y González López (1998) la industria automovilística en México se ha transformado profundamente desde los años ochenta: mayor integración con el exterior,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

especialización productiva, mayor competitividad internacional, modificación de su modelo productivo (tecnológico, organizacional, laboral y espacial), y reforzamiento de su carácter eminentemente transnacional. Las estrategias competitivas de las corporaciones de automotores y en las políticas gubernamentales de apertura, desregulación y promoción de la inversión extranjera directa. Del lado de las transnacionales el impulso proviene de las empresas estadounidenses que encontraron ventajas en México para producir motores y posteriormente unidades terminadas a fin de enfrentar la competencia japonesa en el propio mercado estadounidense. Dentro de las autopartes destaca en particular la industria maquiladora de autopartes como el segmento más dinámico del sector automovilístico en México. Las maquilas registran un proceso de especialización productiva, sobre todo en celdas de encendido, arneses, escapes, y radiadores. Asimismo, es la mejor expresión de la evolución de las maquiladoras de segunda y tercera generación. En las plantas de segunda generación el proceso de aplicación-adaptación del sistema de producción japonés otorga una mayor responsabilidad a los trabajadores en el piso y se adoptan modelos de trabajo en equipo, participación grupal y flexibilidad funcional. Sin embargo, en buena parte de las empresas los puestos de trabajo siguen siendo parcializados. En las maquiladoras de tercera generación el trabajo altamente calificado es la base y se privilegian el conocimiento y la creatividad en el diseño y la manufactura. El ejemplo más conspicuo de empresas de tercera generación es el Centro Técnico Delphi (división de GM) en Ciudad Juárez, Chihuahua.

Volkswagen es la empresa automovilística alemana más grande en México, esta asentada en Puebla. En un comienzo apuntaba a la producción de automóviles básicos para el mercado interno, pero con el pasar del tiempo comenzó a insertarse en el mercado de los EEUU. Debido a su ingreso en América del Norte se empezaron a fabricar modelos de mayor valor como por ejemplo el Audi A4 y el New Beetle.

Cuando hablamos de las empresas proveedoras de auto partes, todas se instalaron en México con el fin de abastecer las fábricas de Volkswagen, pero con el tiempo se desarrollaron e hicieron lo mismo con las demás empresas alemanas instaladas en el país como Mercedes-Benz y BMW.

Las empresas instaladas a principios de los sesenta han seguido diversas estrategias de especialización productiva. Las plantas originalmente establecidas en el centro del país se han modernizado, principalmente mediante la incorporación de nuevas tecnologías y

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

nuevos procesos organizacionales, así como de la desincorporación de procesos que no forman parte de sus competencias centrales. Otra estrategia ha sido instalar plantas nuevas y modernas en el norte de México orientadas hacia la exportación y otra más establecer plantas satélites para abastecer 100% a vw Puebla bajo el sistema justo a tiempo.

Las proveedoras combinan procesos productivos, modulares y líneales en función del tipo de producto y del grado de modernización, de tal manera que plantas de los mismos corporativos tienen objetivos diferentes. En todos los establecimientos la calidad es central; todos sus clientes, alemanes o de otro origen, les exigen la certificación. Todas las plantas entrevistadas habían sido certificadas con la QS-9000 y la VDA-6.1; las diez plantas ocupan a más de 6.000 empleados, en su mayoría hombres.

A pesar de que las proveedoras tienen una fuerte dependencia de los corporativos germanos en cuanto a tecnología, desarrollo de productos y normas de calidad, la presencia de alemanes es escasa debido a la madurez alcanzada en el conocimiento de los procesos productivos y por el hecho de que las remuneraciones a los técnicos y gerentes de esa nacionalidad son mucho más elevadas que las que perciben los mexicanos.

En relación al sector de la electrónica y en especial a las computadoras, Dussel Peters (2000) señala que el 70% de las exportaciones a los Estados Unidos no gravaban arancel alguno, mientras que las importaciones provenientes de los Estados Unidos pagaban un arancel que variaba entre 5% y 20%. La cercanía de las empresas maquiladoras en México con la industria electrónica y de computación en California ha sido un aspecto relevante. México se ha convertido, desde esta perspectiva, en un espacio en donde las industrias electrónicas estadounidenses y asiáticas compiten crecientemente por su participación en el mercado estadounidense. Ante la cada vez mayor importancia de las redes en la industria electrónica, México ha resultado ser un fuerte competidor en procesos de ensamble y subensamble y, en menor medida, de fabricación de equipos de marca (OEM, original equipment manufacturing) con países asiáticos. La industria maquiladora, así como factores de producción relativamente baratos y comparables con los asiáticos, han permitido que México se haya convertido en un espacio estratégico para el ensamble y subensamble de la industria de la computación estadounidense, mientras que la participación y entrada de empresas asiáticas ha sido todavía reducida. Una de las

características de la electrónica y en forma destacada desde 1994, por una elevada productividad comparada con la economía en su conjunto y el sector manufacturero, pero que genera relativamente pocos empleos a pesar de su dinámica en el PIB y las exportación.

La cercanía con los Estados Unidos, la infraestructura existente en conglomerados (clusters) como el de Jalisco, así como nuevas formas de organización industrial, son de gran importancia para comprender estos procesos. Por otro lado, un creciente número de empresas; principalmente IBM y Hewlett Packard, pero también Acer, Hitachi, Fujitsu, entre otras; han aumentado en forma muy significativa sus inversiones en plantas en México.

IBM y Hewlett Packard, ambas instaladas en Jalisco, han incrementado su capacidad de ensamble y subensamble en forma significativa. Mientras que la IBM ha sido capaz de desarrollar algunas empresas proveedoras en la región, aunque el valor agregado sigue siendo reducido, la mayor parte de las empresas como Hewlett Packard importan prácticamente la totalidad de sus partes y componentes para su producción de PC en Jalisco.

1.2. La complejidad productiva del TLCAN y su relación con el resto del mundo

López Arévalo, Rodil Marzábal y Valdéz Gastelum (2014) destacan que el ascenso de China se ve acentuando por su ingreso a la OMC y en la actualidad tiene firmado 10 TLC con 24 países. México se fue integrando al mercado mundial en primer término por su incorporación a la GATT y luego más profundamente con la firma del TLCAN. En relación al ingreso de China en el TLCAN no es formal dentro de un tratado de libre comercio, pero el comercio con México, Canadá y EEUU está creciendo muy rápidamente. Desplazó a México en el 2003 y a Canadá en el 2009, pasó a ser el más importante proveedor del mercado estadounidense.

Una de las cuestiones para resaltar es que a pesar de que China superó a México como país proveedor del mercado estadounidense, es que México a pesar de ser un país en vías de desarrollo pudo llegar a un alto nivel de integración con EE.UU. gracias al

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

comercio intra-firma. En el rubro automóviles, maquinaria mecánica y maquinaria y material eléctrico, que representa el 52% de las exportaciones totales, es donde reside gran parte de su protagonismo dentro del comercio intra-industrial. Dicho comercio está centrado con EEUU con quien realiza el 82% de las exportaciones. Este comercio intra-industrial es tanto vertical como horizontal, gracias a esto se puede entender porque México tiene el mayor índice en estas ramas. China en cambio se especializa en comercio intra-industrial principalmente horizontal en maquinaria mecánica y maquinaria y material eléctrico, en estos dos eslabones disputa el mercado norteamericano con México no pasa así con la industria automotriz la cual es liderada por este último. En el caso con Canadá el comercio es Inter-industrial y en algunos casos ligados a ventajas comparativas tradicionales, como por ejemplo recursos naturales, por eso es con él único país con el que China tiene déficit comercial. Por último, se puede decir que pasó a ser el taller del mundo ya que su balanza comercial con los países del TLCAN, debido a que es el máximo exportador de productos manufacturados. Pero tiene déficit con relación a los recursos naturales, materias primas y alimentos que están dentro de sus mayores importaciones.

El ingreso de China en el TLCAN generó que se transforme en un competidor de México debido a que ambos países se especializan en fabricación de manufacturas y están insertos en el mercado de EEUU, pero ambos al igual que Canadá dependen de las decisiones de este último ya que es el eje del comercio dentro TLCAN.

Gutiérrez-Haces (2014) considera que en los últimos 13 años las relaciones trasatlánticas de México han sufrido un proceso de relativa fragilización con la Unión Europea motivado al menos por dos causas: el papel que ha jugado el TLCAN en la propia implementación del Tratado de Libre Comercio México-UE (TLCUEM) y, los cambios que ha implicado en la relación el aumento de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones celebrados entre los países de la UE y México. Esta conjetura se apoya principalmente en tres hechos: uno, sería la introducción de lo que se conoce como el NAFTA PARITY (la Paridad TLCAN) en el proceso de negociaciones del Acuerdo Global (1997). La segunda consideración que apoya nuestra hipótesis, es que las ventajas iniciales que ambas partes encontraban gracias a la equiparación de los privilegios del TLCAN, han disminuido ante el surgimiento de nuevos competidores como China y Brasil, así como otras economías emergentes que actualmente cuentan con una considerable

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

presencia en el mercado europeo y en el estadounidense. En base a esto a esto, después de 1994 se observa la proliferación de acuerdos comerciales y de inversión, que disminuyeron muchos de los privilegios que la UE ha encontrado en la relación con México. Finalmente, un tercer aspecto que fortalece nuestra hipótesis sería el impacto que ha producido tanto el Tratado de Lisboa (2009), como el debate comunitario vinculado a la protección de la inversión extranjera europea y la validez de los mecanismos de solución de controversias en materia de inversión, comúnmente utilizados para dirimir las disputas sobre inversión entre un gobierno no comunitario y una empresa europea amparada por un APPRIIS. Ambos se han convertido en argumentos de peso para marcar los criterios de inversión de la UE en México y América Latina, entre otras regiones. Concluye que las relaciones de México con la UE no son principalmente para abastecer el mercado interno mexicano, sino que además tiene como fin insertar la economía europea en el mercado estadounidense. Además en un gran dinamizador de las relaciones de México con la UE, por medio del tratado se han generado grandes flujos de IED al territorio.

Entre los miembros del MERCOSUR y del TLCAN, están las cinco principales economías de América. Sumadas, ambas áreas comerciales representan el 81% de la población; 72% de la superficie; 97% del Producto Bruto; 93% de las exportaciones hemisféricas globales y más del 90% del comercio intra-hemisférico.

Para el caso de América Latina se ha perdido decididamente complejidad en los últimos 40 años, los esfuerzos del último período no permiten revertir la pérdida de peso relativo en los eslabones complejos de las cadenas globales. En términos generales y con la excepción de algunos nichos tecnológicos particulares en Brasil, Chile y Argentina, se especializan cada vez más en materias primas y agroalimentos. Es que debido a los procesos de deslocalización productiva posfordista en los países centrales, más allá de sus diferencias, los recursos naturales son demandados para producir complejidad industrial; alimentos de alto valor agregado; servicios de alta calidad, lo cual implica altos niveles de consumo urbano y una generación de desechos sustanciales. En los países centrales, la escala alcanzada, la gestión global del negocio junto a la innovación tecnológica logra mantener la competitividad.

1.3. La estructura de Argentina y la provincia

Tras la grave crisis que condujo a la quiebra en 2001-2002, la economía ha disfrutado de un crecimiento rápido, con un promedio de 8%, y luego ha conocido períodos de ralentización seguidos de repuntes. La economía del país entró en recesión a principios de 2014, afectada por la caída de las exportaciones industriales, en particular hacia Brasil, principal mercado de exportación. La actividad pareciera volver a recuperarse en el 2015.

El peso fue devaluado en 15% en enero de 2014, el déficit presupuestario se eleva a 5% del PIB, la inflación es estimada por ciertos analistas en más de 20%, la deuda pública sobrepasará 50% del PIB en 2016 y las reservas del país se mantienen en 30MM de dólares.

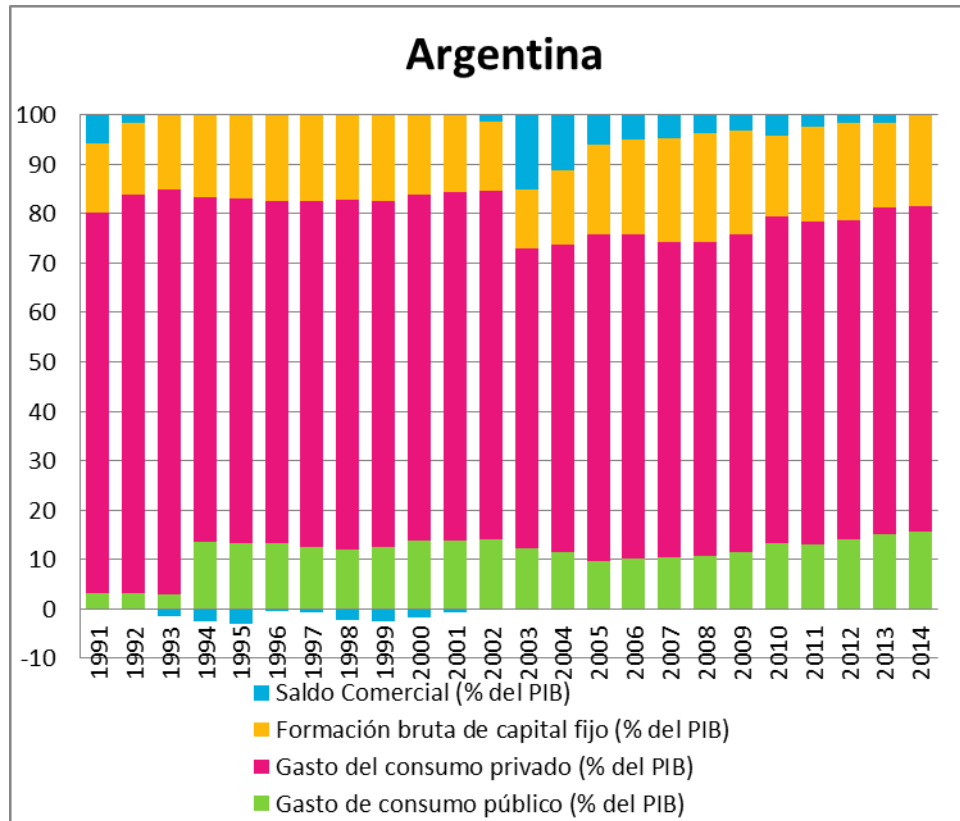
El Gobierno ha respondido a esta situación externa con una vuelta al proteccionismo (control de precios y el comercio), proponiendo una reducción de 45% de las importaciones de aquí a 2020 para favorecer a las industrias locales. Esto garantizaría también un superávit comercial. Además, el Estado nacionalizó la compañía petrolera YPF, antigua filial de Repsol. Estas medidas han potenciado la obtención de divisas y recuperación energética que generaba un fuerte déficit comercial. El gobierno firmó un acuerdo de swap de divisas con China, que estabilizó la erosión de las reservas. Sin embargo, el sistema financiero sigue siendo frágil.

El presupuesto para 2015, apuesta a un crecimiento de 2,8% y una inflación controlada de 14,5%. Para estimular la demanda interna, prioriza las medidas sociales, previendo un aumento de las jubilaciones y otros servicios sociales, y la entrega de créditos preferenciales. La situación social del país es estable, con un desempleo (en torno a 7%). Según la OIT, más de 45% de los trabajadores desempeñan sus labores en el mercado informal.

En nuestro país, cerca del 16% del PIB está representada por el gasto público, mientras que el 65% se explica por el consumo privado, un 18% por la inversión, teniendo un saldo de cuenta corriente (exportaciones menos importaciones) positiva aunque casi nula en los últimos años.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Estructura del PBI



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

A pesar de haber perdido el lugar de gran potencia que ocupaba a comienzos del siglo XX, Argentina sigue siendo una economía importante, en especial debido a su producción agrícola. En efecto, el sector agrícola, basado en la cría de ganado, la producción de cereales (trigo, maíz y sobre todo soja) y cítricos, representa alrededor de 10% del PIB argentino. A nivel mundial, es el primer exportador de productos derivados de la soja y el tercer productor. El cultivo de soja y caña de azúcar sirve para elaborar el biocarburante, una especialidad del país que es el mayor exportador de biodiesel y el cuarto productor mundial.

Argentina, con una gran cantidad de recursos energéticos, es el cuarto productor de petróleo y el primero de gas de América Latina.

El sector industrial se ha desarrollado considerablemente durante los últimos años. Contribuye a más de 30% del PIB y emplea a cerca de un cuarto de la población. La

preparación industrial de los alimentos (en particular el envasado de la carne, la molienda de harina y las conservas) y la molinería constituyen las principales industrias del país. La industria se apoya también en las filiales de automóviles de las marcas europeas, y reposa también en las actividades químicas, petroquímicas y metalúrgicas.

El sector terciario ha seguido la misma tendencia que la industria. En la actualidad contribuye a cerca de 60% del PIB y emplea a tres cuartos de la población activa. Argentina se ha especializado en servicios de sectores punteros y el país es especialmente competitivo en el desarrollo de software, call centers, energía nuclear y turismo. El sector de la telefonía y las TIC se desarrolla igualmente.

Sector Primario

Agricultura y fruticultura

El territorio argentino tiene casi 250.000 km² de tierras cultivables. Más del 70% de la tierra cultivable está dedicada al pastoreo extensivo o semi-extensivo. El 4% se dedica a cultivos arables, el 18% soporta un uso mixto y el 5% se dedica a otros usos. Esta abundancia de tierras fértiles permite que Argentina sea:

- El 1er productor y exportador mundial de aceite de girasol.
- El 3er productor mundial de porotos de soja,
- El 3er productor y 1er exportador de aceite de soja.
- El 3er productor mundial de limones.
- El 3er productor y 2do exportador mundial de miel.
- El 2do productor mundial de maíz.
- El 2do exportador mundial de carne equina.
- El 6to productor mundial de vino.
- El 4to productor mundial de carne vacuna.

En el período 2002-2006 el sector agrícola supuso en promedio un 10% del PIB, y dio empleo a aproximadamente el 8% de la población activa, siendo uno de los motores de la salida de la crisis del 2001. A partir de allí, y gracias al fuerte crecimiento manufacturero, el sector agropecuario volvió a los niveles de participación históricos del 7% del PIB.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La fruticultura se caracteriza por la posibilidad de estar presente todo el año en las épocas de consumo del hemisferio norte por la "contra-estación". No obstante, el sector se encuentra estancado tanto en superficie cultivada como en producción obtenida (7,7 mill de toneladas en fruta y 4,7 mill de toneladas en hortalizas).

Los sectores más favorecidos por la devaluación del 2002 fueron el vitivinícola, la miel, los cítricos y el azúcar. Sin embargo, actualmente al apreciarse el tipo de cambio respecto a Brasil y otros países de la región están comenzando a tener problemas de competitividad.

Continuando con un crecimiento ininterrumpido desde la última década, la superficie con cultivos transgénicos en el país aumentó 6% anual desde el 2004, a un total de 17,1 millones de hectáreas (equivalentes a algo más del 50% del área agrícola del país). A nivel mundial, Argentina cuenta con el 19% de la superficie global de siembra de cultivos genéticamente modificados (estimada en 19 millones de hectáreas).

Ganadería

Argentina participa en el comercio mundial de carnes con el 9% de oferta total de vacunos, el 0,1% del porcino, el 1,5% de ovina y el 20,5% del equino. En preparados de carnes vacunas representa el 7%. La cabaña argentina se estima, en 63 millones de cabezas, con una expansión del 4,2% anual.

Desde el 2003 se logró la apertura de casi 60 mercados para la carne. La exportación de carnes vacunas llegó a las 341.000 toneladas con un valor de US\$ 454,2 millones y se centra en Asia, Oriente Medio y los mercados rusos.

Silvicultura

La deforestación ha tenido un rápido desarrollo, de forma que los bosques naturales han pasado de suponer un 39% del territorio argentino al comenzar el siglo XIX a no sobrepasar el 15% en la actualidad. No se vislumbra una tendencia clara que permita suponer que este proceso se revertirá en un próximo futuro.

Pesca

La considerable longitud de la costa atlántica y la gran variedad de especies ictícolas que se pueden encontrar dentro de la zona pesquera, hacen que Argentina sea considerada una de las mejores áreas de pesca en el mundo. El volumen total de capturas supera el millón de toneladas anuales, de las que se exporta alrededor del 80%.

En la plataforma Continental pueden registrarse tres zonas de pesca: Zona de pesca Común argentino-uruguaya, zona de pesca Costera y zona de pesca Austral.

Minería

Argentina es el 6º país del mundo en disponibilidad de recursos mineros. Cuenta con importantes depósitos de minerales como oro; cobre; plomo; zinc; boratos naturales; bentonita; arcilla y rocas ornamentales y litio. La superficie estimada con potencial minero ronda los 750.000 km², de los cuales resta explorar el 75%.

Su participación, excluyendo hidrocarburos, apenas representa el 1,8% del PIB en tanto que las exportaciones sectoriales llegan al 1% del total. En los últimos años se percibe un impulso a la actividad minera, el valor de la producción minera creció un 170% real y el número de empresas extranjeras localizadas subió de 4 a 75.

Los mayores depósitos de minerales se sitúan en la cordillera de los Andes: cobre en Catamarca y San Juan, oro en Catamarca, San Juan y Santa Cruz, uranio en Mendoza y zinc en Jujuy.

Actualmente la mayor parte de la producción minera se exporta y existen importantes proyectos de inversión extranjera en este sector. Según datos de la Secretaría de Minería, el crecimiento del sector en la última década es muy notable:

- el número de proyectos ha crecido un 3311% desde 2002, cuando contaba con 18 proyectos, a 614 proyectos en el 2011.
- las exportaciones también han crecido un 434% desde 2002: desde 3.056 millones de dólares hasta los 16.310 millones de dólares de 2011.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- las inversiones en el sector han obtenido un crecimiento acumulado de 1948%, hasta 11.078 millones de dólares en 2011.

- además proporciona empleo a 517.500 personas, muy por encima de las 97.500 que trabajaban en el sector en 2002.

Las proyecciones oficiales para 2029 siguen siendo de gran crecimiento: se estiman 950.000 puestos de trabajo, exportaciones por valor de 23.000 millones de dólares.

Sector energético

La desregulación sectorial, precios libres, exportación sin restricciones y reglas de juego que excluyeron al Estado durante los '90, contribuyeron a disminuir la producción de petróleo crudo y la de Gas Natural perdiendo al autoabastecimiento energético durante la última década, motivo que llevó al gobierno a reestatizar YPF.

Entre 1995 y 2008 no se habían encontrado ningún yacimiento nuevo. Actualmente se detectaron varios yacimientos no convencionales como el de Vaca Muerta, que convirtieron al país en la 3er mayor reserva de petróleo no convencional del mundo.

El estancamiento en las inversiones en este sector durante los '90, se está revirtiendo lentamente en esta última década.

En el mercado interno, la industria absorbe el 35% del consumo total de gas natural y la generación eléctrica se lleva el 28%, el consumo domiciliario ocupa el 23% y el Gas Natural Comprimido (GNC) es el 9% del consumo nacional de gas y otros el 5%.

El precio del gas es uno de los más bajos del mundo. Se reclama para este sector como para otros, una subida de precios para poder cubrir costos operativos.

En los últimos tiempos se ha venido comentando la posibilidad de la construcción de un gasoducto Venezuela - Brasil - Argentina, que supondría una inversión de US\$ 6.000 millones. En todo caso, es un proyecto que se encuentra todavía a nivel de idea.

Sector Manufacturero

La industria argentina, que había crecido gracias a las barreras comerciales y la política de sustitución de importaciones, sufrió durante los años 90 debido a la liberalización del comercio internacional y a la fortaleza del peso (en aquel momento vinculado al dólar).

El sector industrial también se vio enormemente afectado por la crisis, con una caída de la producción del 23% y de los empleos del 28% entre 1998 y 2002. La industria metalmeccánica y el textil fueron los sectores más afectados. Tras la devaluación, la industria recuperó parte de su dinamismo. Un primer factor que impulsó la industria fue la propia devaluación que implicó una cierta sustitución de importaciones al encarecer los productos extranjeros. Esto hizo que los primeros sectores en verse beneficiados fueran los orientados al mercado doméstico. Después seguirían los sectores dedicados a la transformación de materias primas, y otros sectores industriales con un importante componente de exportación, como el automóvil. Esto a su vez estimuló la industria local de bienes de capital. La recuperación del poder de compra de los consumidores, la reducción de los niveles de pobreza y la recuperación del sector financiero, aumentaron la demanda interna que influyó positivamente en la demanda de productos de origen industrial. El sector industrial creció entre 2 y 3 puntos por encima del crecimiento del PIB durante los primeros años de la recuperación, para después tener un comportamiento similar al del PIB. El uso de la capacidad instalada alcanzó niveles récord y comenzaron a producirse nuevas inversiones en el sector industrial.

El resultado de todo este proceso fue un fuerte crecimiento del sector industrial a niveles muy altos, aunque el nivel de empleo no logró alcanzar el que había antes de los 90. La producción industrial creció entre 1998 y 2008 un 27,1%, los obreros ocupados aumentaron un 0,8% y la productividad se elevó notablemente.

Sin embargo, en consonancia con lo ocurrido en los demás sectores de la economía, en 2009 se produjo una fuerte reducción del crecimiento de la industria (de apenas un 0,4% de acuerdo con el INDEC). Desde finales de 2009, la actividad industrial ha experimentado una rápida recuperación y, según datos oficiales, en 2010 ya había crecido un 9,7% interanual en términos desestacionalizados. El crecimiento ha venido principalmente alentado por el sector automotriz (que creció por encima del 40% por el repunte de las ventas internas y por el alza de las exportaciones a Brasil, principal socio

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

comercial del sector). En 2015 la actividad industrial se ha desacelerado, con un crecimiento en términos desestacionalizados del 0,9% interanual

Industria del aluminio

La producción de este sector se encuentra situada en Puerto Madryn en la empresa ALUAR que produce 275.000 toneladas/año. Tiene el 98% de su capacidad funcionando y cumple con los estándares mundiales del sector.

Industria automotriz

Hay 13 empresas productoras en Argentina (Renault, Ford, Fiat, GM, Peugeot, Citroen, Toyota y Volkswagen en utilitarios e IVECO, Daimler-Chrysler, Scania, Decaroli y El Detalle en mercado pesado). La industria tiene una producción de 880.000 unidades por año y con una red de 500 concesionarios de venta, de los cuales el 40% está en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Tractores y maquinaria agrícola

El mercado es liderado por DEUTZ-ACGO seguida por John Deere y Zanello. La capacidad de producción instalada es de 25.000 unidades anuales, y ocupan a 2.500 trabajadores, cuando hace unos años ocupaban a más de 10.000. La producción de maquinaria agrícola experimentó un patrón mixto: creció moderadamente en tractores y cayó en cosechadores.

Artículos para el hogar

La composición de la fabricación de frigoríficos se reparte en 25% para equipos convencionales (un frío) y 75% para doble frío y "freezer" manteniendo una estructura similar para la importación, la cual explica más del 30% de la oferta global. La demanda está entre el 15% y el 25% para nuevos hogares y el resto para reposición.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El mercado de informática se divide en 4 grupos: 50% hardware, 20% software y servicio al cliente, 10% plataformas y soportes y 5% servicios de redes. IBM lidera este mercado con el 60%, seguido de Compaq con el 5%.

La producción de artículos del hogar creció sostenidamente, en un contexto de recomposición de los ingresos de la población, el reemplazo tecnológico, ofertas puntuales y pagos en cuotas. Sobresalieron las ventas de computadoras, televisores LED, cocinas, lavarropas y heladeras.

Industria química y petroquímica-plástica

La producción de sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plástica representa el 4% del PIB y el 27% del valor agregado del conjunto de la industria manufacturera. En la química y petroquímica existen del orden de 50 empresas que emplean a 10.000 personas mientras en la rama de refinería y derivados concurren 3.000 firmas que emplean a 130.000 personas.

En Argentina se elaboran aromáticos, polietileno, etileno, metanol y formol anhídrico, termoplásticos, etc. El sector puede producir hasta 7 millones de toneladas anuales, de las cuales el 44% corresponde a básicos, el 14% a bienes de uso intermedio y el 42% a consumo final.

La industria del caucho se divide en dos sectores: neumáticos y artículos moldeados en goma. En Argentina se produce estirenobutadieno (SBR). La capacidad de producción es de 54.000 toneladas año y la de nitrilo a 2.000 tn/año. El sector fabricante de cámaras y cubiertas para automotores y maquinaria se halla formado por tres firmas, una nacional (Fate) y dos internacionales (Bridgestone y Firestone).

Aproximadamente existen 1.700 empresas moldeadoras, en su mayoría pequeñas y medianas. Ocupa en total a 30.000 personas y consume 350.000 toneladas/año de termoplásticos. La estructura del consumo interno de termoplásticos es la siguiente: PVC, 48%, caños y accesorios, 12%, botellas, 16%, film y láminas, 7%.

Agroquímica, pinturas y barnices

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Existen 80 plantas que fabrican agroquímicos y que se encuentran en Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. Se elaboran sobre todo fertilizantes nitrogenados y en menor medida fosfatados. Existen 120 establecimientos que dan trabajo a 4.000 personas. El 35% de los establecimientos concentra el 55% del empleo y el 65% de la producción.

Farmacéutica y cosmética

El número de laboratorios específicos asciende a 360, con un alto grado de atomización. El 25% del mercado lo concentran 5 firmas. La industria farmoquímica produce el 2,5% del PIB industrial mientras que importa el 50% de las materias primas. Ocupa a 19.000 personas y distribuye a 11.000 farmacias en el país. En Argentina se ha aprobado la ley de uso de genéricos, que obliga a recetar el nombre del producto básico y no el comercial ante lo que los laboratorios afectados acusan al gobierno de poner en riesgo la salud de los ciudadanos.

Industria textil y del calzado

La industria textil argentina utiliza principalmente el algodón como materia prima. Existen más de 15.000 productores que trabajaron 720.000 hectáreas y consiguieron 740.000 toneladas de algodón en bruto y 230.000 de fibras de promedio en los últimos años. En cuanto a la lana, procede en su mayoría de la Patagonia y está en manos de productores ingleses.

La industria textil creció fuertemente a niveles récord (9,4%), a partir de la mayor producción de tejidos e hilado de algodón. Hubo reclamos sectoriales de mayor protección contra las importaciones.

El calzado, fue una de las actividades manufactureras más importantes del país, pero una vez más la caída del consumo, el contrabando y la importación llevaron a que en la actualidad funcionen alrededor de 859 fábricas de las más de 2.500 que llegaron a existir. Se perdieron 18.000 puestos de trabajo en el sector. Sin embargo, en los dos últimos años ha mostrado una franca recuperación.

Industria del Curtido

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Argentina es el cuarto productor mundial de cueros y pieles después de EEUU, Brasil y China. Participa en el 7,5% de la producción internacional con 295.000 toneladas anuales de producción. El sector está conformado por unos 300 establecimientos que transforman cueros ovinos, bovinos y caprinos. La capacidad instalada es de 16 millones de cueros al año en los que se ocupan 15.000 personas al año. Actualmente la capacidad ociosa es del 30%.

Alimentos, bebidas y tabaco

El valor agregado de esta producción representa el 29,4% del PIB industrial y el 4,8% del total. Su contribución a la generación de empleo es importante, dando ocupación a 273.000 personas. Su contribución a la exportación total del país es del orden del 30%.

En el país operan 23 ingenios azucareros: 15 están instalados en Tucumán, 3 en Jujuy, 2 en Salta, 2 en Santa Fe y 1 en Misiones. En época de zafra la industria concentra a 60.000 personas. Se estima que del total de despachos al mercado interno, el 60% es absorbido por la actividad industrial, en especial por las embotelladoras de gaseosas saborizadas y el 40% restante corresponde a la demanda de hogares.

La actividad lechera representa el 1,5% del PIB, participando con casi el 6% del producto agropecuario y 3% del industrial. En Argentina existen entre 2,5 y 2,7 millones de vacas en producción que producen en torno a 10.000 millones de litros. De la producción, un tercio se procesa para consumo directo y los dos tercios restantes se industrializan en 900 plantas, que dan trabajo a 30.000 personas.

Durante las dos últimas décadas el consumo de vinos por persona cayó de los 80 a los 50 litros de la actualidad. Y en los últimos diez años las hectáreas cultivadas cayeron de 53.000 a 32.000. El 68% de todas las bodegas del país están en la región de Mendoza. El auge del sector es impresionante en los últimos tiempos.

Sector Servicios

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El incremento en el consumo de servicios fue importante en los últimos años. Los sectores más activos fueron los vinculados al turismo, la intermediación financiera, la administración pública y los servicios públicos entre otros. Esto hace que la estructura de la economía se asemeje a la de los años '90, cuando también fueron los servicios los que impulsaron el crecimiento. Se revertió la tendencia del cambio estructural que vino tras la crisis de 2001. A partir del 2006, con la recuperación del ingreso de los consumidores, los servicios comenzaron a elevar su participación en las tasas de crecimiento de producto.

Transportes y comunicaciones

El sector representa el 8,4% del PIB. El área de transportes representa el 74% del PIB sectorial y se divide en terrestre (74,1%), aéreo (4,2%), almacenamiento (21,6%) y acuático (0,1%). El área de comunicaciones representa el 26% y se subdivide en Telefonía (88%) y Correos (12%).

Construcción

La participación de la construcción en el PIB está en torno al 4%. En condiciones normales la construcción absorbía el 10% de la fuerza laboral y el gasto en construcción suponía el 60% de la inversión bruta fija. En los últimos años de crisis económica el sector se desplomó, pero ya ha empezado, su recuperación, liderando la de la economía en general.

Turismo

Actualmente la participación de Argentina en el turismo mundial es mínima, lo que implica que existe espacio para el crecimiento. Hoy es política del gobierno constituir al turismo como uno de los polos del crecimiento económico nacional y pilar de un modelo de desarrollo sostenido.

La provincia de Buenos Aires

La matriz productiva de la Provincia de Buenos Aires sigue una trayectoria similar a la Argentina donde la mayor participación de su PBG es explicada por el sector servicios (60%), el sector manufacturero participa con el 37,2% de la producción total y el sector primario tiene una participación cercana al 7% (año 2012).

El crecimiento desigual de los sectores productivos en la provincia de Buenos Aires, producto del cambio de modelo económico, se ve reflejado en la representatividad del PBG, en donde ha ganado participación la industria manufacturera, la agricultura, ganadería y pesca, el transporte, almacenamiento y comunicaciones y la construcción, mientras que han perdido peso las actividades de servicios inmobiliarios y de alquiler, comercio al por mayor y menor y los servicios de hotelerías y restaurantes, a pesar de la buena dinámica del sector turístico provincial de los últimos años.

Dentro de la estructura productiva de la provincia de Buenos Aires el sector agrícola ganadero juega un rol destacado. Si bien este sector fue importante en la salida de la crisis, luego su dinamismo ha sido superado por otros sectores de la economía provincial. En cuanto al uso de la tierra, históricamente la actividad principal ha sido la ganadería, aunque en los últimos años se ha producido un importante avance de la agricultura, que en muchos casos ha provocado el corrimiento de la actividad ganadera hacia tierras de menor productividad. En esta tendencia también influye el uso de feedlots, por lo que el espacio de tierras para la ganadería ha ido disminuyendo.

El territorio de Buenos Aires se ve favorecido por la disponibilidad de recursos y condiciones naturales que, sumadas al clima templado y constante, le permiten concentrar el mayor porcentaje de producción agrícola-ganadero nacional, llegando al 30,9%. Entre los productos más importantes de este sector se encuentran el girasol (51,8% del país), el trigo (67%), el maíz (30,7%) y la soja (26,5%). Así Buenos Aires se posiciona como el mayor productor latinoamericano de trigo y girasol.

La Provincia tiene una superficie de 30 millones de hectáreas agroganaderas, de las cuales en el 2002 aproximadamente el 60% eran destinadas a la ganadería. En la actualidad, según estimaciones realizadas, esta actividad no llega a representar el 50% de las tierras provinciales, en detrimento de la soja, que en el 2002 representaba el 4,8% de las tierras bonaerenses para representar ahora algo más del 20% en la actualidad.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Esta competencia por el uso de la tierra existente con el sector sojero, es una de las mayores problemáticas del sector.

Los productos primarios hortícolas más relevantes de la región son el tomate, alcaucil, pimiento, y verduras de hoja. Otros productos de la región son zapallo, maíz dulce, batata, kiwi, melón, frutilla, etc. La gran mayoría de estos productos se comercializan frescos, sin un proceso relevante, y el mercado de destino es mayoritariamente local, y regional, alcanzando la ciudad de Buenos Aires, y el gran Buenos Aires. El censo hortícola 2005 dio como resultado que se encontraban bajo explotación hortícola 3.077 ha. El 45% de la producción de hortalizas de la PBA corresponde al partido de La Plata.

El cultivo de frutas frescas tiene un rol motorizador en las economías regionales a lo largo de toda la cadena productiva desde la producción primaria hasta las distintas empresas de servicios e industrias elaboradoras de insumos y alimentos. En Buenos Aires se destaca la producción de frutas de carozo.

La Provincia tiene el porcentaje de stock de ganadero más grande del país, con 16 millones de cabezas de ganado. Cuenta con 121 establecimientos faenadores, que representan el 53% de la faena total nacional. Sin embargo, desde 1998 (y con excepción de 2008) se observa una merma en el stock ganadero provincial. En el 2010 comenzó un proceso de reconstitución de stock, ya que hasta ese año los precios eran irrisorios y contribuían a la desaparición de centenares de productores pequeños, los cuales no contaban con recursos financieros para poder sostenerse en la actividad hasta la recomposición del precio. Esto generó que las empresas con mayor poder económico compraran rodeos y buena genética a un precio conveniente. En los últimos 10 años el stock nacional se redujo en aproximadamente un 20%. A partir de la recomposición del precio se valorizó el ternero en pie y muchas empresas comenzaron a retener mayor porcentaje de madres para incrementar la cantidad de cabezas de sus rodeos. En términos generales, se puede decir que los productores que quedaron fuera del sistema hoy no tienen la posibilidad de volver a ingresar debido al alto costo de la hacienda.

Los desincentivos a la actividad pecuaria, en relación a otras actividades agrícolas alternativas de mayor rentabilidad, limita las inversiones esperadas en el complejo cárnico bonaerense. Además, de un mediano a largo plazo, se prevé una caída proporcional en el consumo de carne vacuna a favor del consumo de carne aviar y porcina por el cambio en

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

los hábitos alimenticios de la población influenciada por el aumento en los precios de la carne vacuna.

En la cadena avícola se distinguen 2 actividades: la cría de pollos para faena, y la producción de huevos (para consumo doméstico e industrial). El territorio bonaerense se consolidó en el segundo puesto de provincias faenadoras del país en el 1° semestre de 2011 (SENASA), detrás de Entre Ríos. Buenos Aires viene fomentando en su territorio las inversiones de empresas que llevan a cabo toda o parte de la cadena productiva; ya sea el inicio (alimento para pollos), criadero, frigorífico, elaboración embutidos y subproductos (huevos, harinas, plumas).

Por otro lado, ocupa un lugar entre las principales provincias productoras de miel y leche del país. En el sector lácteo de la provincia de Buenos Aires se observa un aumento en la concentración de la producción, con la desaparición de los pequeños tambos, que tiene como efecto positivo un aumento en la escala productiva que disminuye costos, pero como principal impacto negativo, una resignificación de la matriz de producción en detrimento de grupos otrora productores. La lechería ovina se desarrolla en la Cuenca del Salado, con tambos instalados entre otras localidades en Mar Chiquita, Chascomús, General Pueyrredón, Balcarce y General Alvarado.

La Provincia es una de las productoras mineras más grandes de la Argentina, especialmente en la extracción de minerales no metalíferos y rocas de aplicación para la industria de la construcción, obras viales y civiles de gran envergadura. La producción se concentra en unos 100 yacimientos mineros, que mueven más de 35 millones de toneladas anuales entre los distintos materiales extraídos (calizas, granitos, arenas, tosca, arcilla, sales, etc.).

El principal complejo manufacturero provincial relevante, en términos de generación de empleo y valor agregado, es el alimenticio, es decir una continuidad de la explotación agro-ganadera. Las fases industriales del complejo alimenticio bonaerense dan cuenta del 8% del empleo provincial y del 10,4% de su valor agregado según el último Censo Económico Nacional 2005. Conjuntamente con la etapa primaria de la actividad (sector agrícola-ganadero), el complejo de alimentos y bebidas de la provincia explica cerca del 20% del PBG provincial. La industrialización de carnes se lleva el 1,8% del VA provincial y el 1,7% del empleo, mientras que el complejo agrícola-industrial -cuyas principales

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

actividades son la molienda de trigo y la fabricación de aceites- representa un 2,9% del VA provincial y un 3,2% del empleo. El resto de las actividades agroalimenticias y bebidas representan un 9,9% del VA y generan el 3% del empleo provincial. Las industrias más importantes del sector se encuentran ubicadas en el Gran Buenos Aires, principalmente La Matanza, Merlo, Moreno, Avellaneda, Lanus, entre otros.

La región industrializa actualmente, más de 1 millón de toneladas, de soja y girasol. Aproximadamente 500 mil toneladas de soja y 600 mil toneladas de girasol. Bajo la hipótesis que estos granos se exportaran sin procesar, el valor bruto de la producción, sería cercano a los U\$S 390 millones, cerca de U\$S 90 millones menos que los que se generan actualmente en la cadena. De esa diferencia, U\$S 70 millones es el valor generado por el sector intermedio de la cadena, que principalmente lo representa la industria oleaginosa local, mientras que el resto se destina al estado nacional a partir de los derechos de exportación. Es decir que en términos incrementales, la industrialización de la materia prima, aumenta en un 18% el valor total de la cadena oleaginosa regional, con un efecto directo muy importante sobre las etapas intermedia de la misma, en donde el incremento casi que se cuadruplica, pasando de U\$S 26 millones a U\$S 96 millones.

Otro de los principales complejos productivos de la provincia es el complejo petroquímico, química y plásticos, que tiene una participación del 18% en el empleo manufacturero provincial y del 5,8% en el empleo total de la provincia de Buenos Aires y que da cuenta del 20% de su VA (36,4% del VA manufacturero). En este complejo, las actividades relacionadas hacia delante explican la mayor porción de la generación de valor del complejo, en especial, el sector de sustancias y productos químicos que explica más del 54% del VA del complejo. Estas industrias se encuentran ubicadas principalmente en Bahía Blanca, Ensenada, La Plata, Quilmes y Avellaneda.

El sector del plástico es también un segmento de importancia dentro del complejo petroquímico-químico-plástico. La cadena de fabricación de productos de plástico genera un 30,8% del empleo y el 12,4% del valor agregado del complejo. La provincia de Buenos Aires, además, concentra más del 60% de las empresas plásticas del país, con alta concentración en el GBA. Otro eslabón de importancia es el de refinación, que da cuenta del 25,4% del VA del complejo, aunque no es relevante en cuanto a generación de empleo, ya que sólo explica el 5,7% del empleo total en el complejo, y da cuenta también de más del 65% de la refinación nacional de petróleo. Bahía Blanca concentra la mayor

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

porción de las actividades petroquímicas con cerca del 60% de la producción petroquímica provincial.

El 80% de la capacidad instalada en la fabricación de medicamentos se concentra en la zona de influencia del Gran Buenos Aires y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Esta localización coincide con la proximidad a los mayores centros de consumo. Este es un sector que emplea mano de obra calificada, y la proporción de graduados profesionales y técnicos es relativamente mayor a los registrados en otros sectores. Según datos de la cámara, se estima que en el 2009, el empleo directo generado por el sector fue de unos 25.000 puestos – casi 5.000 profesionales trabajan en investigación clínica-, mientras que el empleo indirecto ronda las 100.000 personas, el cual se genera en los canales de distribución de la cadena. Existe un elevado grado de concentración en el mercado donde el 40% de la facturación total la generan unos 10 laboratorios.

Otro de los grandes complejos provinciales es el sidero-metalmecánico-automotriz. En la Argentina, la industria reúne alrededor de 23.000 establecimientos productivos distribuidos principalmente entre Buenos Aires (Ciudad y Provincia), Córdoba, Santa Fe, Mendoza, Entre Ríos y San Luis. La provincia de Buenos Aires reúne alrededor del 60% del total de empresas metalmeccánicas del país. Casi en su totalidad se trata de pequeñas y medianas empresas de entre 10 y 20 ocupados en promedio. El sector en su conjunto, da cuenta de alrededor del 23% del VA manufacturero provincial y del 12,6% del PBG total y es el generador del 7,5% del empleo total en la provincia (23,6% del empleo manufacturero).

En Buenos Aires, el sector de bienes de capital tomado en su conjunto representa de acuerdo al último censo económico el 12,2% del valor agregado generado por la industria. El de “productos elaborados del metal”, donde se incluyen las estructuras metálicas, servicios de pulvimetalurgia y artículos de ferretería, es el rubro más importante con un 5,3% del PBG industrial de la provincia. También es el más importante en cuanto a la generación de empleo, donde en el 2009 sumó unos 45.300 empleados, el 9,2% del empleo industrial. Las maquinarias y equipo incluyen la fabricación de bombas, compresores, engranajes, hornos, elevadores (maquinaria de uso general) entre otros. Este rubro representó el 3,6% del PBG industrial y un 5,1% del personal ocupado en la industria. A nivel nacional, la provincia de Buenos Aires, representó en el Censo Nacional Económico 2004/2005 el 49% del sector de bienes de capital en el total país. Rubro por

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

rubro tiene una participación preponderante en casi todos los ítems, destacándose en equipo de transporte, productos elaborados del metal y en la fabricación de generadores y transformadores eléctricos.

El complejo autopartista bonaerense se estructura a partir de un conjunto de actividades estrechamente vinculadas al sector automotriz y metalmecánico. La importancia de su análisis radica, entre otras cuestiones, en la elevada participación que posee tanto en términos de valor agregado como de empleo dentro de la estructura productiva provincial.

Está conformado por diversas actividades relacionadas que involucran una variedad de sectores económicos, principalmente de tipo industrial y de servicios (metalmecánico, metalúrgico, textil, caucho, vidrio etc.). Finalmente, el complejo se relaciona con diferentes servicios utilizados por las distintas actividades, en particular, resultan de especial relevancia los servicios de transporte entre plantas industriales y desde éstas a los centros de consumo final (logística), los recursos humanos (técnicos y operarios), y los recursos energéticos (petróleo, gas y electricidad). En el noroeste de la Provincia de Buenos Aires encontramos Municipios, que en virtud de su cercanía a empresas automotrices, accesos a puntos de exportación buena integración logística, etc., son elegidos por firmas autopartistas para su radicación: Zárate; Escobar; Tigre, San Fernando; Merlo; Campana; Ramallo; Mercedes, Exaltación de la Cruz, Carmen de Areco, Salto, Chivilcoy, etc.

El complejo automotriz bonaerense, que explica más del 20% del VA del total, tiene relevancia nacional, ya que representa el 67% de su producción. El complejo automotriz en la provincia de Buenos Aires, según el CNE 2004/05, explica alrededor del 4,8% del valor agregado y el 5,4% del empleo en la industria manufacturera. Las actividades principales del complejo observan una cercanía geográfica entre sí y una ubicación estratégica en relación a la infraestructura de abastecimiento.

Bajo el concepto general de maquinaria agrícola que utilizan los agricultores en sus labores agrícolas, de acuerdo al INTA, esta relacionada directa e indirectamente con el sector cerca de 730 empresas donde las más grandes superan levemente las 500 personas ocupadas en forma directa y las más chicas más de 5 empleados, y de ellas más del 80% se encuentran radicadas en pequeñas localidades del interior productivo del país. En cuanto a la distribución territorial de las empresas el 21% de las mismas se

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

localizan en la provincia de Buenos Aires. El conjunto de proveedores, ensambladores, fabricantes, distribuidores y prestadores de servicios que conforman la cadena producen un cúmulo de maquinarias y equipos destinados a atender la gran diversidad de tareas relacionadas con la actividad agropecuaria.

La industria textil sintética constituye otro de los componentes de importancia en el complejo, con el aporte del 10% de su VA. La producción de fertilizantes, si bien tiene baja representatividad, ha observado un importante dinamismo en los últimos años de la mano del impulso de la actividad agrícola.

Por su parte, el complejo textil-indumentaria, da cuenta del 2,2% del PBG provincial, de un 4% del VA manufacturero provincial y del 7,5% del empleo en el sector manufacturero. La fabricación de hilados y tejidos explica el 41% del VA y el empleo de este complejo. El segmento de textiles sintéticos, si bien ocupa una baja porción del complejo, es uno de los segmentos de mayor dinamismo y guarda buenas perspectivas en relación al resto de los productos textiles, que deben enfrentar una mayor competencia externa (especialmente de China, India y Brasil). El complejo de cuero y calzado, en tanto, da cuenta del 1,4% del empleo como también del Valor Agregado provincial.

Por su parte, el complejo Celulósico-madera-muebles genera el 2,8% del PBG provincial y un 7% del empleo manufacturero en la provincia, y da cuenta del 5% del VA manufacturero provincial. El principal eslabón es el de la fabricación de papel y productos de papel, que explica el 46% del empleo y el 69% del VA del complejo.

Es menester aclarar que existe una dispersión regional en estas actividades, principalmente en los distritos cercanos a la Ciudad de Buenos Aires se destacan los sectores servicios e industria, al igual que las ciudades grandes del interior bonaerense. Mientras que el resto de los partidos del interior sobresalen las actividades primarias y en menor medida las actividades industriales.

Para la provincia de Buenos Aires, el sector externo ha ganado protagonismo en términos del PBI en los últimos años. Si bien las ventas al exterior de la provincia han ganado en importancia dentro de su PBG las mismas han perdido en los últimos diez años participación dentro de las exportaciones nacionales. Al 2012, las exportaciones de la provincia de Buenos Aires representaban el 36,5% de las totales del país. La leve caída de la participación de las exportaciones bonaerenses en el total nacional se produce a

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

pesar de que éstas lograron en el período 2003-2012 un incremento del 167% en montos. En el mismo lapso las ventas al exterior a nivel nacional crecieron un 150%. La fuerte contracción de las exportaciones provinciales de combustibles y energía explican en gran medida esta pérdida de participación.

Las exportaciones de la provincia de Buenos Aires han observado un importante ritmo de crecimiento sostenido en la última década, sólo interrumpido, de manera temporal, por los efectos de la crisis financiera internacional.

En cuanto a la estructura y evolución de las exportaciones provinciales en relación a los productos exportados, las manufacturas de origen industrial (MOI) tienen alta representatividad, con casi el 51% del total exportado en el 2012, llegando a representar más del 55% en 2009. El rubro de los combustibles y la energía, que alcanzó un máximo de representatividad en 2004 (17% de las exportaciones), en 2012 sólo representaba el 5%, siendo uno de los valores históricos más bajos de ese sector, y contribuía a explicar la caída de la representatividad de las exportaciones bonaerenses en función de las exportaciones nacionales. Las manufacturas de origen agropecuario (MOA) representan, por su parte, el 20,4% de las exportaciones provinciales, mientras que los productos primarios alcanzan el 22,42%.

Con respecto a los principales productos exportados, se observa un crecimiento de los productos primarios del 257% entre el 2001 y el 2012, donde las semillas y frutos oleaginosos crecieron un 346%, y los cereales un 250%.

Con respecto a las MOA, si bien el rubro ha experimentado un gran crecimiento en la exportación de café, té, yerba mate, especias, frutas secas y congeladas, las mismas siguen siendo poco significativas en el panorama de las exportaciones generales. Sin embargo, los productos de molinería crecieron un 519% en el período analizado, mientras que azúcar y artículos de confitería, un 483%, y carnes un 461%. Como contrapartida, los pescados y mariscos apenas crecieron un 42% durante los 11 años analizados, mientras que las pieles y cueros, menos de un 13%.

En las MOI, se aprecia un fuerte crecimiento en material de transporte (388%), y del 212% en calzados y sus componentes, mientras que se aprecia una fuerte caída en manufacturas de cuero y marroquinería:

En relación a los principales destinos, en el siguiente cuadro se presenta la estructura comparada entre 2001 y 2012, en donde se puede observar, por un lado, el aumento de la dependencia de Brasil como socio comercial (a 2012 da cuenta del 39,5% de las exportaciones totales) y, por otro lado, una leve reducción en la concentración de la estructura exportadora por destino. En la comparación entre 2001 y 2012 se observa el aumento en importancia de China, que pasó a ser el segundo socio comercial de Argentina, y la fuerte caída de EE.UU. con quien se ha reducido el intercambio comercial.

Agregar cuadro

2. La IED en el TLCAN y hacia Argentina y la provincia

Actualmente, la inversión extranjera directa (IED) es muy diferente a la de hace tan sólo un par de décadas, pues las dinámicas y los actores que participan en estos procesos se han modificado conforme avanzan las transformaciones en la economía mundial, como la reestructuración económica y los cambios de los grandes agentes de la economía mundial, las empresas multinacionales (EMN). Estas modificaciones a su vez se reflejan en las formas, los contenidos y la direccionalidad geográfica que adoptan los flujos de inversión extranjera directa.

Estas EMN han decidido internalizar y externalizar operaciones, es decir, moverse en el mundo de las jerarquías o dentro de los mercados, a través del comercio. En cualquier caso, aquí hablamos de una corporación en la que la matriz funge como el eje director y articulador. Desde ahí se coordinan las demás instancias que forman parte de la transnacional.

Pero actualmente la inversión extranjera directa actúa en entornos más complejos, pues se entretiene dentro de redes productivas globales. En ella participan nuevos actores: empresas a menudo pequeñas o medianas con las que se tienen acuerdos que no necesariamente involucran propiedad de capital, como la subcontratación, y que representan formas organizativas más favorables para la multinacional, desde el punto de

vista de las ganancias y los costos. Con las empresas subcontratadas, hay control de la producción sin que necesariamente haya propiedad, logrando así la empresa matriz otra ventaja: transferir pérdidas y responsabilidades a terceros en caso de caídas cíclicas de la producción o de cualquier otro incidente que genere una contracción de las ganancias. Las entidades subcontratadas pueden entonces enlazarse a la red con actividades acordadas por medio de subcontrataciones (outsourcing), que cuando se realizan en el extranjero son llamadas comúnmente offshoring, de modo que en esta modalidad, la IED ya no es la única forma que usan las multinacionales para controlar su producción internacional (Dávalos López, 2008).

Las redes productivas están inmersas también en las conexiones de alianzas estratégicas que diversas EMN llevan a cabo entre sí, y cuyo móvil reside en la búsqueda de reducir costos y riesgos en los gastos de Investigación y Desarrollo, ello debido a que especialmente en ciertas industrias como la aeroespacial, la de semiconductores y la farmacéutica, los tamaños mínimos de mercado requeridos para un desempeño internacional competitivo rebasan a los mercados nacionales, y requieren de perspectivas de mercados globales para ser competitivos. Especialmente para las industrias de vanguardia, el tamaño del mercado actualmente exige ser global y la razón no son sólo las economías de escala como antes. Todo esto se conjuga con las adquisiciones y fusiones de empresas para penetrar nuevos mercados, acceder a nuevas tecnologías o simplemente fortalecer su dominio en una industria (Landau, 2001).

Tanto en la modalidad de producción mercados-jerarquías como en la de redes productivas, la IED es importante, aunque diseñada con criterios diferentes.

2.1. La dinámica de la IED en el TLCAN

Desde su firma en 1994 el TLCAN ha sido una forma dual de integración económica (Calderón Villareal y Hernández 2011) que en su interior reproduce simultáneamente las relaciones comerciales y productivas desarrolladas entre EE.UU. y Canadá y de tipo subdesarrollado entre EEUU y México. Al interior del TLCAN los flujos de IED entre EE.UU. y Canadá, se sitúan en la lógica de la competitividad de las transnacionales del largo plazo que buscan la innovación y desarrollo; mientras que los flujos de la IED de

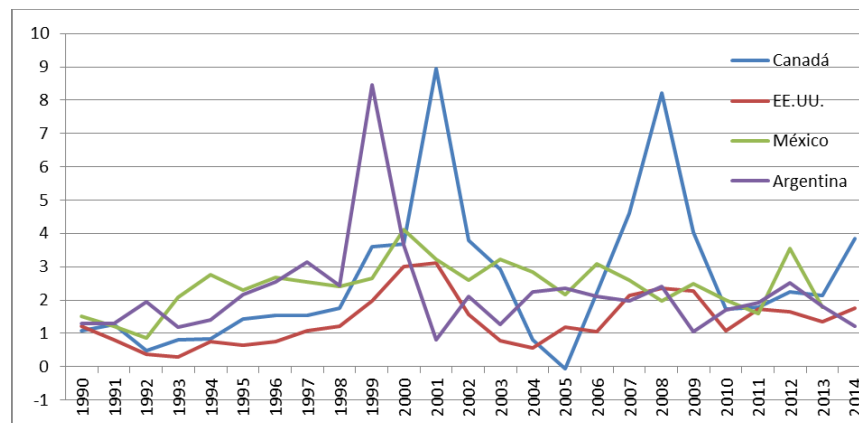
ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

EEUU hacia México, se sitúan en la lógica de la competencia de las transnacionales en el corto plazo, que buscan reducir sobre todo los costos de producción, sobre la base de economías de localización, reducción de costos laborales, y reducción de costos de transporte etc. Implantando plantas armadoras o maquiladoras en México (Bendesky, 2003).

Si consideramos la proporción de la IED con respecto al PIB para cada uno de los socios del TLCAN, en el caso de México la IED disminuyó sobre todo con la recesión del 2001-2002 al igual que en el caso de Canadá. Lo que demuestra que esta recesión fue un elemento importante que contribuyó a revertir la expansión de la IED al interior del TLCAN. A raíz de la recesión la IED tendió a desplazarse fuera de la región sobre todo a china y otros países asiáticos (Calderón Villarreal, 2011).

Estados Unidos es el mayor inversor extranjero de Canadá con fuertes inversiones en minería, fundición, petróleo, productos químicos y maquinaria. A menudo, las políticas económicas canadienses se han ajustado con el fin de adaptarse a los cambios en la economía estadounidense. Canadá es sensible a los cambios en Estados Unidos. Por ejemplo, una fluctuación en las tasas de interés en Estados Unidos puede tener –y ha tenido- repercusiones económicas en Canadá.

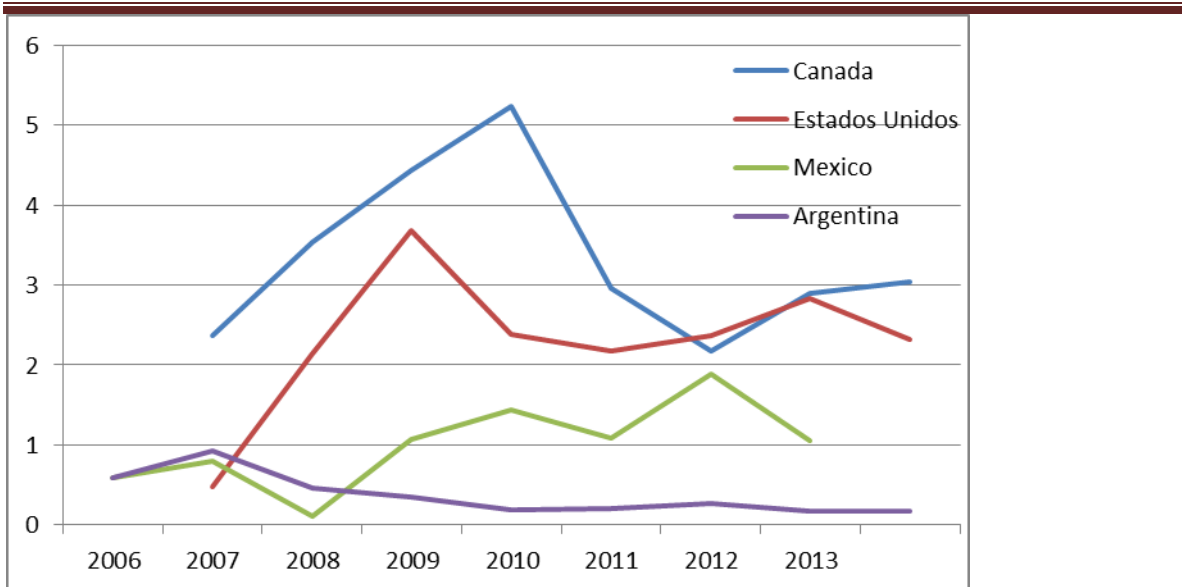
Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

Inversión extranjera directa, salida neta de capital (% del PIB)

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

A nivel mundial Estados Unidos es un exportador neto de capitales por excelencia, y en el marco del TLCAN es el país que exporta capitales a Canadá y México. Por lo que México es un socio importador neto de capitales, entre el 2000 y el 2015 el 56.4% provino de los Estados Unidos. Además de los Estados Unidos en México existen capitales provenientes principalmente de España (13.2%) y Holanda (11.1%).

Los EEUU en tanto que exportador de capitales ha jugado un papel central en el proceso de integración de los mercados de Norteamérica en el contexto del TLCAN. Esto se explica fundamentalmente por las estrategias desarrolladas por las transnacionales que desplazan sus capitales hacia otros países para mejorar su competitividad del corto y del largo plazo a nivel mundial.

Canadá país de altos salarios ha sido un destino prioritario de las inversiones estadounidenses no sólo en el seno del TLCAN, sino también con respecto al resto del mundo; y México a pesar de ser un país de bajos salarios ha contado con un nivel de recepción de capitales inferior al de Canadá, y tuvo el octavo lugar entre los diez principales receptores de capitales americanos junto con el Japón, China y los países europeos.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El flujo de IED por parte de Canadá se destina a la actividad minera, en la cual México es uno de los líderes, además esta actividad es proveedora de insumos para grandes ramas de la economía manufacturera y factor importante del desarrollo regional. El estado es gran impulsor atrayendo inversiones en esta rama, ha promulgado una ley a favor de la inversión extranjera y otra en relación a las concesiones y la identificación de nuevos yacimientos. Se puede destacar que gran parte de la maquinaria que se utiliza para la actividad minera es importada desde Japón, EEUU, Brasil y Canadá, este último aportó el 4.4% requerido por el mercado mexicano. Es la segunda actividad, luego de la manufactura, en la cual Canadá tiene inversión dentro del territorio azteca (Costero, 2004).

Maldonado Aguirre (2009) analiza la industria automotriz, y en particular los corredores que se formaron luego del TLCAN. Se evidencian los grandes flujos de IED que hay en México por parte de las empresas estadounidenses, europeas y japonesas entre otras. Uno de los puntos importantes es que la industria mexicana y canadienses son una extensión de la estadounidense y la japonesa, puede decirse que los lazos que unen las dinámicas comerciales entre Canadá y México se explican como un sistema alimenta un corazón: la producción automovilística en torno a los Grandes Lagos en la frontera de Canadá con Estados Unidos. Así se explica la inversión canadiense en México, dirigida a estados en los que se localizan las empresas automovilísticas. Resalta los corredores que se crearon en el territorio que abarca el tratado y no son parte de una integración geográfico, sino más bien económica. De los cuatro corredores que se crearon el más importante es el centro-este que vincula la mayoría de las ciudades más grandes de América del norte (Montreal, Toronto, Detroit, Atlanta, Houston, Monterrey y el Distrito Federal), aquí se encuentran las cinco ramas industriales que controlan el comercio: automovilística, nuclear, eléctrica, petroquímica y de plásticos. Las tres primeras ramas industriales acaparan alrededor de 93% del comercio entre Canadá y México. Resalta sobre todo el papel hegemónico de la industria automovilística, con 50% del comercio en términos monetarios. Se puede concluir según el autor, que la industria canadiense y mexicana son la extensión de la japonesa y estadounidense. Además se puede afirmar que las configuraciones territoriales que se están dando en los territorios de los tres países socios del TLCAN en la actualidad las delinea la actividad productiva y comercializadora de la rama automovilística.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Los acuerdos de libre comercio tripartitos abrieron las puertas a las compañías transnacionales y al capital privado, que han comprado a bajos precios empresas productoras, de servicios, minas y tierras agrícolas a cambio de una supuesta inversión y creación de empleos. De forma inmediata, el desarrollo desigual entre las tres naciones se puso manifiesto y la dependencia económica de México respecto a Estados Unidos se amplió progresivamente en todas las ramas de la industria, la agricultura y los servicios.

Hernández Contreras, Gerardo Rodríguez y Herrera Izaguirre (2014) hacen referencia que por medio del TLCAN los flujos de IED aumentaron considerablemente. Luego explican diferentes teorías para las cuales utiliza como anclaje para llevar a cabo el modelo de regresión múltiple para comprobar el aumento de IED dentro del territorio mexicano. Las variables que utiliza para el modelo son: desgravación fiscal, tipo de cambio, desregulación, costo del crimen, inversión en educación, nivel de deuda externa, déficit fiscal, balanza comercial, balanza de capital, balanza de errores y omisiones y por último balanza de cuenta corriente. Una vez realizados los procedimientos del modelo de regresión queda comprobado que la IED aumentó gracias al TLCAN y que las variables significativas son: la tasa de interés, la desregulación y la inversión en seguridad pública, seguidas de la desgravación fiscal, la inversión en educación y el tipo de cambio.

A partir de los índices de intensidad de los flujos de IED, que elaboramos, se observa que antes de la recesión estadounidense del 2000-2001 los flujos de IED al interior del TLCAN fueron más intensos que en el resto del mundo. Con la recesión de los Estados Unidos el área del TLCAN perdió importancia como polo de atracción de los flujos de IED a nivel mundial, entre el 2000 y el 2003 se redujo el índice de concentración que fue inferior al 15%. A partir del 2003 se dio una recuperación relativa en la afluencia de capitales en el área que no alcanza los niveles que se tuvo en la primera mitad de los noventa.

La explicación a esta caída en la recepción de IED está tanto en el ámbito estrictamente internacional como en el de América del Norte. Primeramente hay que señalar que si Estados Unidos ha sido el principal inversor en Canadá, la disminución de su participación en este país nos está hablando de un cambio de prioridades geoeconómicas. Y efectivamente, el escenario internacional para fines de los años ochenta es notablemente distinto al de la primera mitad del siglo XXI.

2.2. La IED en Argentina

Argentina recibió durante la década del noventa una oleada de inversiones extranjeras, que se concentró fuertemente en la compra de empresas públicas prestadoras de servicios o de actividades extractivas, fundamentalmente la petrolera, en el marco de un amplio proceso de reformas aplicado por el gobierno del Presidente Menem, que incluyó la convertibilidad, la apertura comercial y financiera, la desregulación y la privatización de empresas del Estado. La crisis del régimen de convertibilidad produjo un profundo quiebre no sólo económico, sino también político y social, que generó una serie de cambios significativos en las condiciones para la operación y la inversión de las empresas extranjeras. El alto y sostenido crecimiento económico desde mediados de 2002, el cambio de precios relativos a favor de los bienes y servicios transables, el abaratamiento relativo de los salarios, el tipo de cambio favorable a la exportación, posibilitaron una rápida reestructuración de los pasivos empresariales y un importante incremento de la renta de las empresas.

Actualmente, Argentina se sitúa en el 4º lugar de los países de América del Sur en términos de stocks de IED (después de Brasil, Chile y Colombia) y en el 6º lugar en términos de flujos entrantes de IED. Los tres mayores inversores en Argentina son Estados Unidos, España y los Países Bajos. Argentina posee ventajas evidentes: sus recursos naturales son considerables (cobre, gas, petróleo), y dispone de una mano de obra calificada y competitiva.

Se aplican restricciones a las IED en el sector agrícola, estratégico para la seguridad alimentaria del país, y recientemente se han tomado medidas (ley hipotecaria restrictiva, nacionalización en el sector energético que afectó al grupo petrolero español Repsol) que podrían haber desmotivado a los inversionistas, sin embargo crecieron fuertemente las inversiones en el sector de empresas Chinas, Rusas y Norteamericanas.

Los flujos de IED hacia Argentina, evaluados en 4,5 mil millones de Us\$, cayeron 60% en 2014, en especial debido a la compensación acordada a Repsol tras la nacionalización de YPF. Sin la nacionalización de la petrolera, la inversión extranjera directa en Argentina se habría mantenido en un nivel similar al de años anteriores.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

La mayoría de las entradas de IED en Argentina en 2014 correspondieron a utilidades reinvertidas, que llegaron a u\$s 7.365 millones. Desde que el Gobierno decidió restringir el giro de utilidades a fines de 2011, la reinversión no ha parado de crecer. Así mientras que en 2011 el monto reinvertido fue de u\$s 3.732 millones, en 2012 saltó a u\$s 7.343 millones y en 2013 fue de u\$s 6.916 millones. Entre 2006 y 2010, el promedio de utilidades reinvertidas por las compañías extranjeras había sido de u\$s 2.754 millones pero la inversión extranjera directa se complementaba con aportes de capital y préstamos entre compañías.

Inversión Extranjera Directa en Argentina			
	2012	2013	2014
Flujo de IED entrante (millones de USD)	15.324	11.301	6.612
Provisión de IED (millones de Us\$)	100.821	111.361	114.076
Número de inversiones greenfield***	92	87	59
IED entrantes (en % de la FBCF****)	14,7	10,7	7,1
Provisión de IED (en % del PIB)	16,6	17,9	21,1

Fuente: elaboración propia en base a UNCTAD.

Nota: * El indicador de rendimiento de la CNUCYD se basa en una relación entre el país en el total mundial de las corrientes de IED y su participación en el PIB mundial. ** El indicador potencial de la CNUCYD se basa en 12 indicadores económicos y estructurales, tales como el PIB, el comercio exterior, la inversión extranjera directa, la infraestructura, el consumo de energía, I + D, educación, el riesgo país. *** Las Inversiones greenfield son una forma de inversión extranjera directa donde una casa matriz instala una filial en un país extranjero por construyendo nuevas instalaciones operacionales desde la base.**** La formación bruta de capital fijo (FBCF) mide el valor de las adiciones a los activos fijos adquiridos por las empresas, el gobierno y los hogares menos las cesiones de activos fijos vendido o desguazado.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Flujos de IED por país y por sector de actividad	
Principales países inversores	2013, en %
Estados Unidos	21
España	18
Países Bajos	9
Chile	7
Brasil	6
Canadá	5
Alemania	4
Suiza	4
Uruguay	3
Luxemburgo	3
Principales sectores de inversión	2013, en %
Sector petrolero	22,5
Sector minero	21,3
Sector financiero	14,2
Industria química y plástica	8,2
Máquinas y equipamiento	6,9
Industria alimentaria y tabaco	5,3
Comunicación	5,2
Comercio	4
Metalurgia	2,6
Transporte	2,4

Fuente: elaboración propia en base al Banco Central de Argentina.

Se espera un repunte de los flujos de IED en el sector de telecomunicaciones, debido a la futura construcción de la red 4G y energético gracias al yacimiento de Vaca Muerta. Según expertos del sector petrolero, el país parece tener un gran potencial para la exploración. En particular, se apunta a la formación de Vaca Muerta como una importante fuente de gas de lutita y petróleo de esquisto.

Debido a la fuerte necesidad de financiamiento, el Gobierno anunció ventajas especiales para firmas petroleras que estuvieran dispuestas a invertir más de US\$ 1.000 millones. A causa de ello, la estadounidense Chevron firmó un acuerdo con YPF para invertir US\$ 1.600 millones con el fin de explorar la formación de Vaca Muerta, mientras que fuentes no oficiales indican que la compañía rusa Gazprom habría propuesto realizar inversiones por un valor de US\$ 1.000 millones.

Sin embargo, si bien la estrategia de YPF es atraer a otras empresas internacionales como socios para desarrollar sus amplias reservas de petróleo y gas, esto aún no es viable debido a que con estos precios del petróleo, el costo de inversión/rentabilidad es muy alto.

3. Principales mercados comerciales del TLCAN y análisis del intercambio bilateral con Argentina

Para quienes analizan el impacto del tratado en Estados Unidos, el crecimiento de las exportaciones agrícolas hacia México ha sido de gran importancia. Los principales productos exportados son el arroz, el algodón, las manzanas, las peras, el ganado y los productos lácteos, entendiéndose que esto ha sido posible gracias a la reducción en los costos de transacción, la utilización de ventajas comparativas y la protección de cultivos sensibles a las importaciones (Economics, 2004)

Para México, Macías Macías (2010) plantea que la producción y exportación de frutas y hortalizas ha sido el sector más dinámico de las últimas décadas, pero la desventaja es evidente cuando se observa la concentración en pocos productos y el único destinatario comercial, Estados Unidos.

El superávit que mantuvo México con Estados Unidos se debió al impacto de las multinacionales y la IED complementaria sobre el comercio entre México y Estados Unidos, donde gran parte del incremento de las exportaciones de México se debieron a la industria maquiladora y no por la actividad manufacturera nacional.

Las exportaciones de Canadá hacia EEUU fueron más intensas que las que mantuvo con México, sucediendo lo mismo para la IED. El TLCAN favoreció estos flujos de alta tecnología e Estados Unidos y Canadá con altos salarios.

Los intercambios comerciales bilaterales se han tendido a concentrar y la IED ha tendido a ser menos intensa.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La historia de las relaciones comerciales entre el TLCAN y el MERCOSUR no ha sido sencilla y, desgraciadamente, tampoco muy fructífera: flujos comerciales muy modestos, escaso intercambio de inversiones y una alta heterogeneidad en las relaciones bilaterales son algunas de las características de esta relación comercial a lo largo de estos años 21 años de vigencia. Es importante resaltar la caída en valores relativos del comercio del MERCOSUR con el TLCAN, que llegaron a estar en el 30% en los principios del '90, a estar a casi el 10% en los últimos años.

Ante estas dificultades, las relaciones comerciales se han limitado principalmente al marco de los acuerdos bilaterales entre países miembros, realizando sobre todo extensiones de los acuerdos existentes bajo el espíritu de ALADI. Sin embargo, ello ha complicado más la situación, no sólo por la heterogeneidad de las relaciones, sino también porque, como es sabido, los esquemas de cooperación de ALADI, por la vía de preferencias arancelarias, no son compatibles con los principios de la OMC.

Con el aumento del comercio intraindustrial promovido por los TLC, parece que el MERCOSUR ha favorecido, en particular, el desarrollo del comercio de bienes diferenciados verticalmente. En el TLCAN, existe comercio intraindustrial en la mayoría de los sectores y en dos relaciones bilaterales (Estados Unidos-Canadá y Estados Unidos y México). En el MERCOSUR, la industria del automóvil por ejemplo, ha experimentado la mayor tasa de crecimiento del comercio intraindustrial, que representa el 66% del comercio total y el 90% de todo el comercio intra-regional. TLCAN favorece los intercambios en productos diferenciados horizontalmente aunque MERCOSUR se desarrolla el comercio intra-producto más vertical. La integración regional parece tener un impacto de la naturaleza del comercio y en particular para el TLC (Montout, Mucchielli y Zignago, 2011).

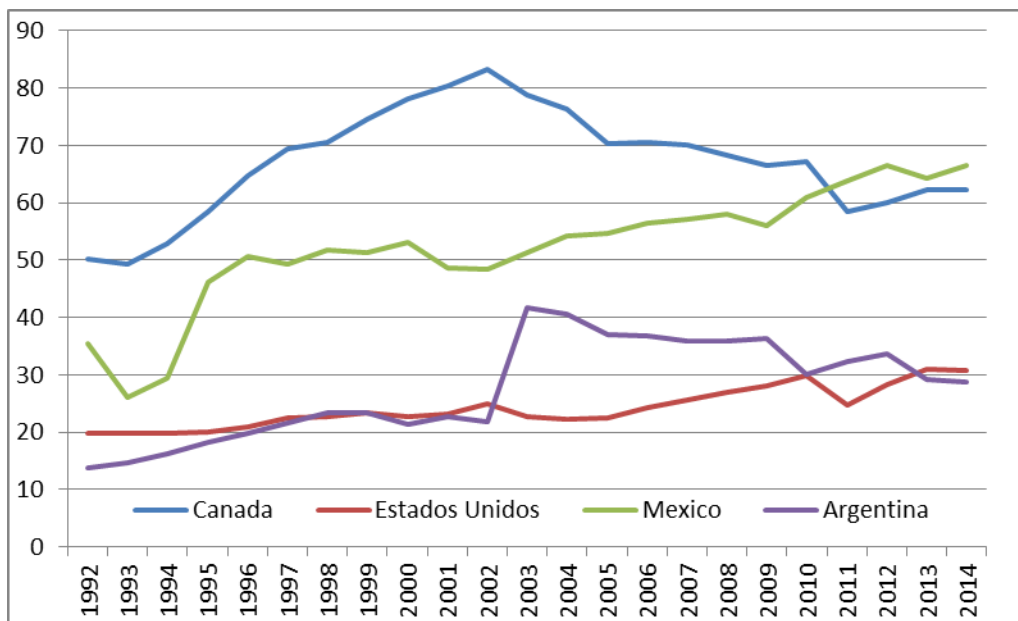
El debate acerca del rumbo del MERCOSUR y por qué había que cambiar la matriz comercialista que se había construido en los '90 era algo que ya estaba presente desde el año 2003. Hubo ahí un elemento fundamental y fue la decisión política de Argentina y Brasil de cambiar el eje del debate. Lula Da Silva y Néstor Kirchner entendieron que la Argentina debía salir de su crisis a través de su desarrollo industrial y, para cumplir con ese objetivo, Brasil era un actor fundamental. Sendos presidentes decidieron dar un giro en el modelo de relación bilateral y apostaron a ser socios, y no meros importadores o exportadores de productos. Ambos apostaron fuertemente por una integración productiva,

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

una alianza estratégica que sirviera a los intereses de sus pueblos y a la región en su conjunto.

Como se observa a continuación, el volumen de comercio representa tanto para México como para Canadá un enorme porcentaje del PIB, que alcanza los 67 y 62% respectivamente. Esto explica la importancia para ellos del comercio, pero como se verá a continuación, tienen una altísima dependencia de EE.UU. lo cual también es un problema, porque ante una crisis como la del 2009, estos países se ven fuertemente afectados. En Argentina y EE.UU. estos valores oscilaron en los últimos 5 años en el 30%. Para EE.UU. por su volumen el valor es alto, pero para nuestro país, es pequeño por la fuerte incidencia de la producción para el consumo interno.

Comercio (% del PIB)



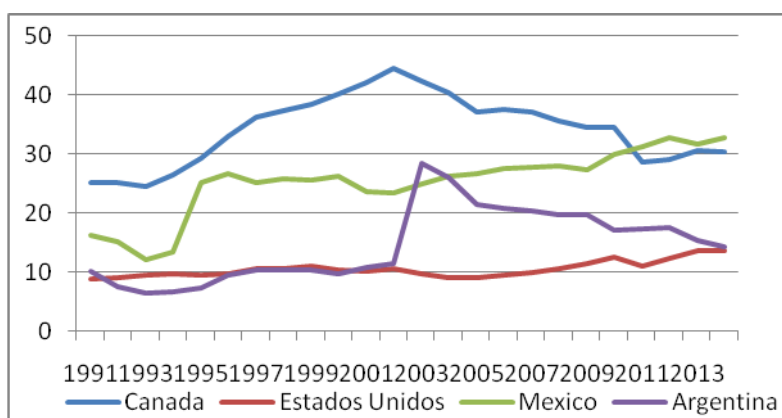
Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

Con respecto al comercio de Servicios respecto al PIB, se observa que desde la creación del TLCAN, México ha mejorado sustancialmente u calidad de exportaciones, pasando de exportar un 24% de sus exportaciones en servicios en 1994 a más del 34%. Canadá por su parte, se vio perjudicado y reemplazado por el país del sur, ya que sus exportaciones de servicios en relación al PIB disminuyeron del 45% en el 2001 a casi el 30% en el 2014.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

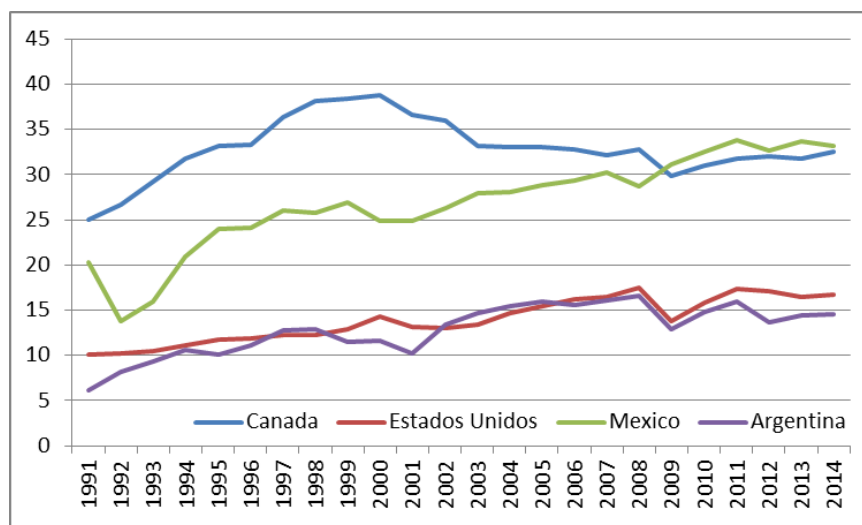
Argentina por su parte, tuvo un pico luego de la devaluación del 2002, principalmente por la entrada de turismo y exportación de software, pero esto se ha ido deteriorando con el correr de los años. Por el lado de las importaciones, el ciclo en estos países fue similar, con un cambio de tendencias desde que se formó el TLCAN, excepto EE.UU. que parece mantener una constancia en su estructura de comercio.

Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)



Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial

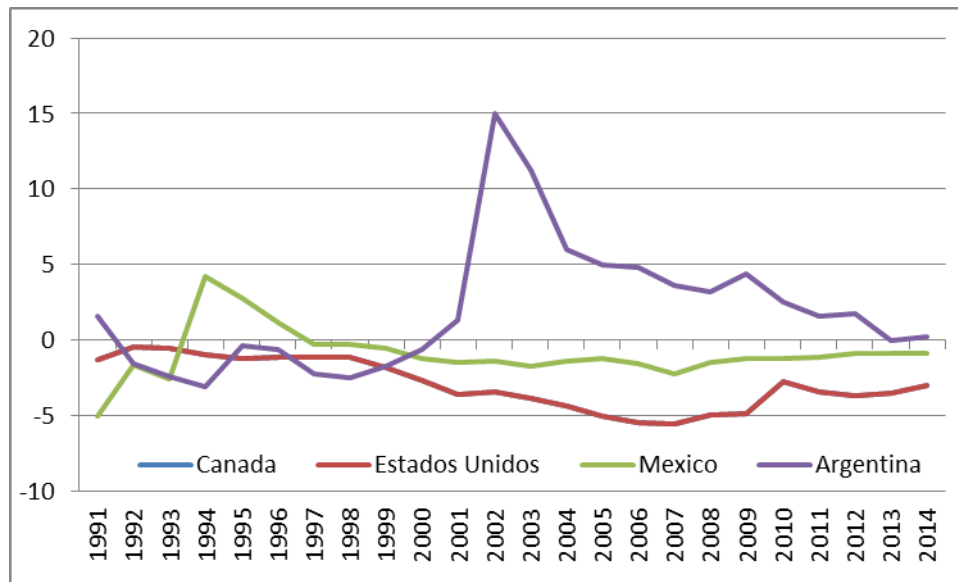
Importaciones de bienes y servicios (% del PIB)



Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Balanza comercial de bienes y servicios (% del PIB)



Fuente: elaboración propia en base al Banco Mundial

Con respecto a la relación entre exportación de productos de alta tecnología, en relación a los productos manufacturados, encontramos un fuerte crecimiento de China, que pasó del 6% al 27% acercándose al volumen exportado por la UE, como también la fuerte caída de EE.UU. Si este mismo análisis se realiza en cuanto al volumen comercializado de manufacturas altamente tecnológicas, encontramos que la Unión Europea con Alemania, Francia y Países Bajos a la cabeza, son los mayores exportadores del mundo, mientras que desde el 2002, se observa un fuerte crecimiento de China, donde también se puede notar la caída sufrida por EE.UU. luego de la crisis del 2008. Entre la UE, China, EE.UU., Japón, Singapur y Corea del Sur, explican más el 83% de las exportaciones de productos complejos a nivel mundial. Si a este grupo le agregamos a Francia, Reino Unido, los Países Bajos y Malasia se explican el 95% de las exportaciones de alta tecnología mundial.

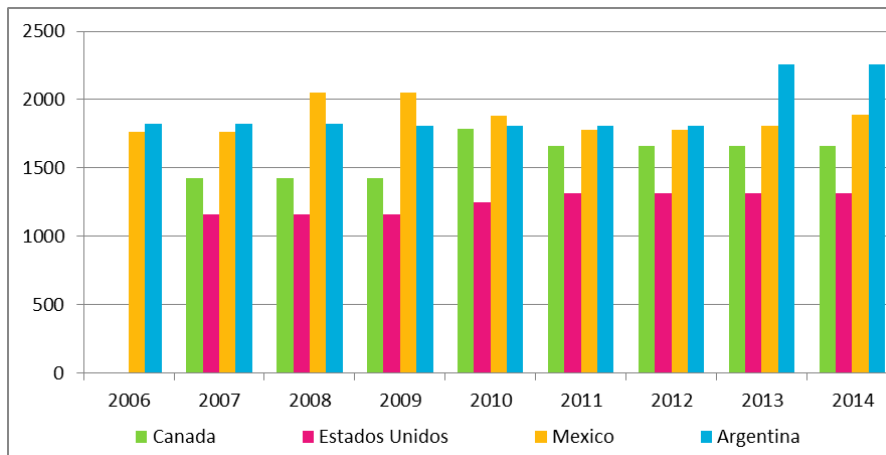
Se deduce claramente que las economías desarrolladas y en transición poseen una mayor base disponible para el desarrollo tecnológico que las economías en desarrollo. Este factor puede representar un obstáculo para las economías como la Argentina no solamente en la generación de tecnologías, sino fundamentalmente en la incorporación de

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

las nuevas tecnologías producidas en economías avanzadas. Varios países de América del Sur han mejorado la capacidad de incorporar tecnología como de producirla, Brasil es uno de ellos. Argentina en la última década ha dedicado una mayor proporción de su presupuesto a la investigación y desarrollo en este sector pero el proceso es más lento.

Por otra parte, es importante señalar que el costo que tiene Argentina para importar un contenedor es de aproximadamente 2.300 dólares, casi 500 dólares más que el costo unitario de México. Esto muestra un claro problema de competitividad con el que cuenta nuestro país, básicamente explicado por las largas distancias que debe recorrer.

Costo de importaciones (US\$ por contenedor)

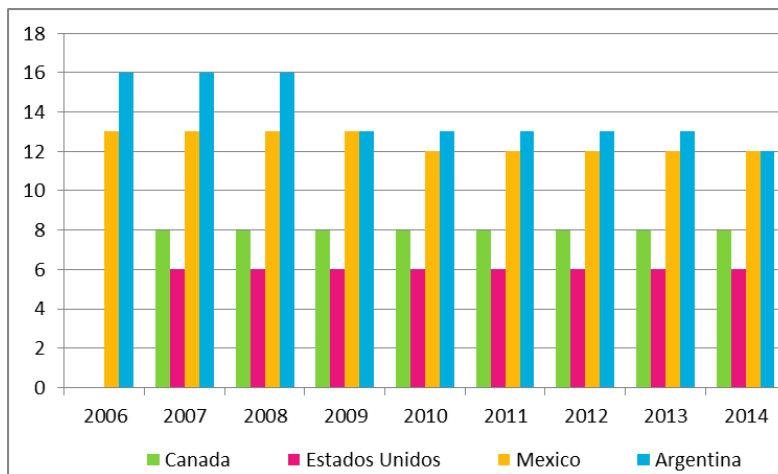


Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial

En este sentido, cabe señalar que Argentina disminuyó fuertemente el tiempo estimado en exportar. En el 2006 tardaba 16 días mientras que en el 2014 se tardaba 12 días. En cambio, los países miembros del TLCAN mantuvieron a lo largo del tiempo la cantidad de días necesarios, salvo México que ahora tarda un día menos.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Tiempo para exportar (días)



Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial

3.1. La relación del comercio del TLCAN y sus miembros con el mundo

El TLCAN tiene un volumen de comercio cercano a los 266 mil millones de dólares por año. Como puede verse a continuación, más del 42% del comercio se genera intrarregionalmente, lo cual por el tamaño de sus economías es una cifra considerable. Dentro de este comercio intra-TLCAN se destacan los combustibles y las maquinarias, mientras que el sector primario y resto de manufacturas se exportan en mayor proporción hacia fuera de la región.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

El comercio total de mercancías del TLCAN por producto y por origen / destino, 2000 y 2011-2013												
(miles de millones de dolares)												
Destino	Mundo				INTRA-TLCAN				Resto del Mundo			
	2000	2011	2012	2013	2000	2011	2012	2013	2000	2011	2012	2013
Exportaciones												
Productos agrícolas	115,3	251,4	258,2	266,3	48,8	94,6	98,1	102,3	66,5	156,8	160,1	164,0
Productos alimenticios	80,2	196,6	206,4	212,7	32,5	80,4	84,1	87,2	47,6	116,2	122,3	125,4
Pescado	6,5	10,7	10,4	10,7	3,3	4,3	4,3	4,5	3,1	6,4	6,2	6,1
Otros productos alimenticios	73,7	185,9	196,0	202,0	29,2	76,1	79,8	82,7	44,5	109,8	116,2	119,3
Materias primas	35,1	54,7	51,8	53,6	16,2	14,2	14,0	15,1	18,9	40,5	37,8	38,5
Combustibles y productos de las industrias extractivas	94,3	409,4	402,2	407,6	71,1	238,2	228,8	235,5	23,3	171,2	173,3	172,0
Menas y minerales	10,8	59,6	53,9	50,3	4,3	12,4	11,8	11,5	6,6	47,2	42,0	38,7
Combustibles	65,7	301,9	305,3	317,5	54,9	194,3	188,7	196,9	10,9	107,6	116,6	120,6
Metales no ferrosos	17,8	47,9	43,0	39,8	11,9	31,5	28,3	27,1	5,8	16,4	14,7	12,7
Manufacturas	963,2	1.500,5	1.582,4	1.616,0	533,9	730,3	782,5	807,8	429,3	770,2	799,8	808,3
Hierro y acero	11,3	33,3	33,2	32,2	8,9	23,4	24,2	23,1	2,4	9,9	9,0	9,1
Productos químicos	102,7	260,9	258,8	261,8	39,9	91,3	92,1	94,5	62,8	169,6	166,8	167,3
Productos farmacéuticos	15,2	50,3	52,0	51,9	3,7	11,3	10,5	9,9	11,5	39,0	41,6	42,0
Otros productos químicos	87,5	210,5	206,8	209,9	36,2	80,0	81,6	84,6	51,3	130,5	125,2	125,2
Otras semimanufacturas	80,1	125,0	127,6	133,1	55,5	64,8	69,3	71,2	24,6	60,3	58,3	61,9
Maquinaria y equipo de transporte	622,0	876,0	947,5	966,6	350,4	456,9	497,5	515,5	271,6	419,1	450,0	451,1
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	208,1	212,0	213,9	213,2	92,0	110,5	111,4	111,9	116,1	101,5	102,4	101,3
Máquinas de procesamiento automático de datos, etc.	74,9	72,0	74,8	71,9	29,2	42,5	44,6	43,9	45,7	29,5	30,2	28,1
Equipo para telecomunicaciones	63,9	91,2	93,2	95,1	41,0	55,1	54,6	54,8	22,9	36,1	38,6	40,3
Circuitos electrónicos integrados	69,3	48,8	45,9	46,1	21,9	12,9	12,3	13,2	47,5	36,0	33,6	33,0
Equipos de transporte	223,3	370,6	419,6	438,2	159,0	206,4	231,4	244,5	64,3	164,1	188,3	193,8
Productos de la industria del automóvil	158,5	241,3	269,9	277,9	140,1	175,3	196,5	207,1	18,4	66,0	73,3	70,8
Otros equipos de transporte	64,8	129,3	149,7	160,3	18,9	31,2	34,8	37,4	45,9	98,1	114,9	122,9
Otra maquinaria	190,6	293,4	314,0	315,1	99,4	140,0	154,7	159,2	91,3	153,4	159,3	155,9
Textiles	15,7	18,0	17,7	18,3	10,8	9,5	9,9	10,3	4,9	8,5	7,8	7,9
Prendas de vestir	19,3	11,2	11,3	11,7	13,5	8,2	8,1	8,4	5,9	3,0	3,2	3,3
Otras manufacturas	112,0	176,1	186,2	192,5	55,0	76,2	81,4	84,7	57,0	99,8	104,8	107,8
Enseres y efectos personales	15,8	18,2	20,4	21,7	13,2	14,4	16,5	17,6	2,7	3,8	3,9	4,2
Instrumentos científicos y de control	38,7	71,5	75,2	77,4	12,7	23,1	24,8	26,0	26,0	48,4	50,3	51,4
Artículos manufacturados diversos	57,5	86,3	90,6	93,4	29,1	38,6	40,1	41,1	28,4	47,7	50,6	52,3
Exportaciones totales de mercancías	1.224,9	2.283,4	2.371,6	2.418,2	680,4	1.102,2	1.150,5	1.188,7	544,5	1.181,2	1.221,1	1.229,5
Importaciones												
Productos agrícolas	95,7	204,8	211,3	216,3	47,6	93,2	97,4	101,2	48,0	111,5	114,0	115,1
Productos alimenticios	72,0	172,1	177,6	183,9	31,7	79,5	83,9	86,8	40,3	92,5	93,7	97,1
Pescado	11,9	20,5	20,6	22,3	3,1	4,1	4,1	4,3	8,7	16,4	16,5	18,0
Otros productos alimenticios	60,1	151,6	157,0	161,7	28,5	75,5	79,8	82,6	31,6	76,1	77,2	79,1
Materias primas	23,7	32,7	33,7	32,3	16,0	13,7	13,4	14,4	7,7	19,0	20,3	18,0
Combustibles y productos de las industrias extractivas	195,3	640,5	596,7	546,8	68,5	238,3	231,1	236,3	126,8	402,2	365,5	310,4
Menas y minerales	10,0	23,9	22,8	20,9	4,3	12,2	11,2	10,2	5,6	11,7	11,6	10,7
Combustibles	157,7	555,0	520,2	474,5	52,3	196,9	192,8	200,3	105,4	358,1	327,4	274,2
Metales no ferrosos	27,7	61,7	53,7	51,3	11,9	29,2	27,2	25,8	15,8	32,5	26,5	25,5
Manufacturas	1.322,6	2.134,3	2.265,6	2.310,7	523,3	662,0	709,1	715,6	799,4	1.472,2	1.556,4	1.595,1
Hierro y acero	28,6	64,0	70,7	61,9	9,3	23,4	23,7	22,4	19,3	40,6	47,0	39,6
Productos químicos	111,4	289,9	290,9	293,4	40,7	89,2	90,1	91,8	70,7	200,8	200,7	201,5
Productos farmacéuticos	20,1	88,6	87,5	86,1	3,7	10,3	10,3	9,7	16,4	78,2	77,2	76,5
Otros productos químicos	91,3	201,4	203,3	207,2	37,0	78,8	79,8	82,2	54,3	122,5	123,5	125,0
Otras semimanufacturas	120,1	184,0	194,9	202,7	57,7	63,1	67,1	67,6	62,4	121,0	127,8	135,1
Maquinaria y equipo de transporte	780,5	1.159,8	1.257,9	1.283,8	336,9	403,9	440,7	445,1	443,6	755,9	817,2	838,6
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	275,6	396,5	402,9	407,2	80,5	71,3	71,6	68,7	195,2	325,2	331,3	338,4
Máquinas de procesamiento automático de datos, etc.	112,1	153,4	155,4	153,5	23,8	21,8	23,1	21,5	88,3	131,6	132,4	132,0
Equipo para telecomunicaciones	91,4	184,0	190,4	193,5	37,9	44,2	42,8	42,1	53,6	139,8	147,6	151,5
Circuitos electrónicos integrados	72,0	59,0	57,0	60,1	18,8	5,2	5,7	5,1	53,3	53,8	51,2	55,0
Equipos de transporte	285,1	380,1	436,5	451,4	162,3	203,1	227,5	234,3	122,8	177,0	209,0	217,0
Productos de la industria del automóvil	237,3	313,7	364,2	375,0	143,6	176,4	199,0	204,4	93,7	137,3	165,2	170,6
Otros equipos de transporte	47,8	66,3	72,3	76,4	18,7	26,6	28,5	29,9	29,1	39,7	43,8	46,5
Otra maquinaria	219,7	383,3	418,6	425,2	94,2	129,5	141,6	142,1	125,6	253,8	277,0	283,1
Textiles	26,0	36,0	36,8	38,1	11,0	9,3	9,4	9,5	15,0	26,7	27,5	28,6
Prendas de vestir	74,5	101,2	100,6	104,6	14,5	6,1	6,0	5,9	60,0	95,1	94,6	98,6
Otras manufacturas	181,6	299,3	313,8	326,3	53,2	67,2	72,2	73,2	128,4	232,1	241,6	253,1
Enseres y efectos personales	47,0	81,3	88,2	92,9	12,4	13,4	15,6	16,5	34,6	67,9	72,6	76,4
Instrumentos científicos y de control	31,9	64,2	67,6	69,6	13,4	21,4	23,2	23,3	18,5	42,7	44,4	46,3
Artículos manufacturados diversos	102,6	153,8	158,0	163,9	27,4	32,3	33,4	33,5	75,2	121,4	124,6	130,4
Las importaciones totales de mercancías	1.683,6	3.090,6	3.190,9	3.194,3	668,4	1.033,1	1.077,7	1.094,0	1.015,1	2.057,5	2.113,2	2.100,3

Fuente: elaboración propia en base a OMC.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Canadá, el gran socio comercial de Estados Unidos

El progreso económico de Canadá está estrechamente ligado al de Estados Unidos, a pesar de las profundas diferencias entre ambas economías.

Tras la firma, en 1989, del Tratado de Libre Comercio (US-Canada Free Trade Agreement, FTA) y, en 1994, del Tratado Norteamericano de Libre Comercio, la integración comercial y económica entre ambos países se incrementó significativamente. En la actualidad, Estados Unidos absorbe cerca de 80% de las exportaciones canadienses. Canadá es sin duda el mayor proveedor extranjero de energía de Estados Unidos, incluyendo petróleo, gas, uranio y energía eléctrica. Otros socios comerciales importantes son la Unión Europea (UE), Japón, China y México. En 2014, Canadá firmó un acuerdo de libre comercio con la UE lo que potenció el comercio entre ambos.

Indicadores de comercio exterior de Canadá

	2010	2011	2012	2013	2014
Importación de bienes (millones de US\$)	402.690	463.410	474.910	474.350	-
Exportación de bienes (millones de US\$)	387.481	452.131	454.794	458.139	-
Importación de servicios (millones de US\$)	95.159	104.359	105.151	104.922	-
Exportación de servicios (millones de US\$)	71.956	78.217	77.531	77.789	-
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	13,6	5,7	3,7	1,3	1,7
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	6,9	4,6	2,6	2	5,4
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	31	31,8	32,1	31,8	32,5
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	29,1	30,6	30,2	30,2	31,6
Balanza comercial (millones de US\$)	-9.367	403	-11.153	-6.965	4.561
Comercio exterior (en % del PIB)	60	62,3	62,3	62	64

Fuente: Elaboración propia en base a la Organización Mundial de Comercio y Banco Mundial.

Bajo el impacto de la recesión mundial del 2009, el saldo de la balanza comercial de Canadá pasó a ser negativo, ya que las exportaciones cayeron con más rapidez que las importaciones. El déficit comercial se prolongó en 2013 debido a la dubitativa recuperación americana y las dificultades de la Euro zona. Las exportaciones e importaciones progresaron con un ritmo sostenido en 2014. Las exportaciones canadienses se vieron beneficiadas por la depreciación del dólar canadiense, pero el comercio exterior comenzó a sufrir la baja de los precios mundiales de los hidrocarburos.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Por ello, Canadá corre el riesgo de presentar un déficit comercial en 2015, y hasta que los precios de los commodities se recuperen.

En el sector agroalimentario, Estados Unidos importa más de la mitad de los productos alimenticios de Canadá, mientras que Canadá importa casi el 20% del producto alimenticio de Estados Unidos.

En el sector energético se produce el más importante intercambio. Canadá es el mayor proveedor de energía de Estados Unidos: con más del 16% de las importaciones de petróleo estadounidenses y aproximadamente el 15% del consumo de gas natural en Estados Unidos. Además, ambas naciones comparten las instalaciones hidroeléctricas en la frontera occidental y las redes eléctricas nacionales de Canadá y Estados Unidos también están vinculadas entre sí.

Principales países con los que comercia (2014)			
Clientes principales		Principales proveedores	
<i>(% de las exportaciones)</i>		<i>(% de las importaciones)</i>	
Estados Unidos	76,80%	Estados Unidos	54,30%
China	3,70%	China	11,50%
Reino Unido	2,90%	México	5,60%
Japón	2,10%	Alemania	3,10%
México	1,00%	Japón	2,60%
Resto del Mundo	13,50%	Resto del Mundo	22,80%

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

Sin embargo, además de Estados Unidos, Canadá cuenta con otros socios comerciales. El Reino Unido y China son los más grandes mercados de exportación después del vecino del sur. Ambos países representan más del 5,6% de las exportaciones canadienses. China es también el segundo proveedor de productos de Canadá, con alrededor del 11,5% de las importaciones canadienses.

En general, se calcula que a escala mundial, Canadá ocupa el décimo lugar en exportaciones y es el doceavo importador más grande en el mundo.

Entre las principales Importaciones se encuentran tubos y perfiles huecos de hierro o acero sin soldadura; los demás aceros aleados en lingotes y otras formas primarias; vino de uvas frescas; medicamentos; oro; caseína, caseinatos y demás derivados de la

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

caseína; jugos de frutas;Manzanas; peras; membrillos frescos; tabaco sin manufacturar; citrus frescos o secos; accesorios de tuberías de fundición, de hierro o acero; chocolate; uranio; tableros de fibras de madera o de otras materias leñosas; madera perfilada; partes para vehículos automóviles; preparaciones y conservas de carne, moluscos vivos; cuero y pieles de porcino, reptil o los demás animales (excluidos bovinos, equinos y caprinos);Maníes; maquinas lavavajilla; máquinas y aparatos para la industria del embotellado; neumáticos nuevos de caucho.

Se destaca el crecimiento de “productos Orgánicos” en Canadá en los últimos años debido al creciente número de consumidores guiados por su interés en contar con una alimentación más saludable y contribuir con la protección del medio ambiente.

Principales productos que comercia (2014)			
Principales productos		Principales productos	
<i>(% de las exportaciones)</i>		<i>(% de las importaciones)</i>	
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	18,60%	Automóviles de turismo y demás vehículos autom...	5,80%
Automóviles de turismo y demás vehículos autom...	9,50%	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	4,70%
Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	3,60%	Partes y accesorios de tractores, vehículos autom...	4,50%
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (exc....	3,20%	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (exc....	3,80%
Oro, incl. el oro platinado, en bruto, semilabrado...	3,20%	Vehículos automóviles para transporte de mercanc...	2,80%
Resto de los productos	61,90%	Resto de los productos	78,40%

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

El 80% de los productos que se consumen en Canadá son importados, convirtiéndose en el primer sistema de seguimiento de importaciones de productos orgánicos. Actualmente dicha producción en Canadá es reducida y está dedicada a granos y oleaginosas para exportación. En este marco, el mercado canadiense ofrece una oportunidad válida para las exportaciones argentinas de productos orgánicos. Deben tenerse en cuenta, al efecto, determinadas exigencias y particularidades del país.

Rivera Silva (2011) hace referencia a como durante años hubo diferentes acuerdos comerciales entre Canadá y China. A partir de los 90' con el crecimiento de China y el TLCAN, el país asiático tuvo como política potenciar su inversión en Canadá, para poder ingresar al mercado norteamericano y así exportar sus productos manufacturados.

A continuación se presentan los principales productos comercializados entre Canadá con EE.UU. y México.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Comercio bilateral entre Canadá y Estados Unidos de América (miles de dólares)							
Descripción del producto	Canadá importa desde EE.UU.			Descripción del producto	Canadá exporta hacia EE.UU.		
	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014		Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
Todos los productos	234.075.807	240.630.490	251.030.538	Todos los productos	338.260.043	346.188.224	363.217.432
Vehículos automotiles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	45.744.321	47.219.762	46.882.469	Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	106.397.189	112.478.094	120.613.217
Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	35.503.487	33.654.809	34.277.933	Vehiculos automotiles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	58.468.788	56.582.579	56.883.270
Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	17.503.891	23.729.644	31.901.097	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	23.104.065	22.303.643	23.770.656
Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes,aparatos de grabaci	14.863.322	14.442.469	14.424.998	Materias no a otra parte especificadas	12.277.450	13.085.120	14.767.024
Materias plasticas y manufacturas de estas materias	11.609.763	11.675.912	12.231.420	Materias plasticas y manufacturas de estas materias	10.732.132	11.125.997	11.689.415
Materias no a otra parte especificadas	5.408.788	6.709.828	6.631.404	Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes,aparatos de grabaci	10.564.801	9.965.521	9.818.710
Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	6.569.090	6.553.361	6.286.821	Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	6.595.601	8.190.718	8.827.809
Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	6.967.060	6.646.619	6.218.737	Aluminio y manufacturas de aluminio	6.932.521	6.939.007	7.416.989
Fundicion, hierro y acero	5.850.066	5.292.849	5.501.195	Navegacion aerea o espacial	5.525.902	6.074.405	7.346.334
Navegacion aerea o espacial	3.012.531	3.627.296	4.878.512	Papel, carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	7.002.529	7.065.454	7.117.811
Papel, carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	4.543.388	4.644.900	4.598.820	Fundicion, hierro y acero	5.851.866	5.375.256	6.020.975
Productos farmaceuticos	4.186.485	3.946.408	4.138.491	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	5.695.484	6.329.710	5.869.346
Miscellaneous chemical products.	3.821.619	4.161.215	3.949.140	Muebles,mobiliario medicoquirurgico;articulos de cama y similares	4.347.934	4.327.891	4.567.205
Productos quimicos organicos	3.316.569	3.446.542	3.790.625	Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	4.669.013	4.292.776	4.528.162
Muebles,mobiliario medicoquirurgico;articulos de cama y similares	3.573.111	3.567.390	3.635.335	Productos farmaceuticos	3.803.009	3.642.256	4.389.739
Caucho y manufacturas de caucho	3.836.524	3.513.265	3.411.124	Productos quimicos organicos	3.685.870	4.004.508	4.091.394
Aluminio y manufacturas de aluminio	2.816.301	2.841.580	2.939.956	Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	3.536.414	3.485.720	3.512.725
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	3.754.998	3.224.286	2.899.597	Abonos	4.539.626	4.001.130	3.363.627
Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	2.051.438	2.209.786	2.346.865	Caucho y manufacturas de caucho	3.673.860	3.453.075	3.339.452
Prep.a base de cereales,harina,amidon,fecula o leche;pasteleria	2.159.310	2.280.907	2.339.427	Cobre y manufacturas de cobre	2.539.117	2.829.228	3.004.645
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	2.146.046	2.230.353	2.265.386	Prep.a base de cereales,harina,amidon,fecula o leche;pasteleria	2.459.271	2.583.684	2.703.116
Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	2.103.318	2.179.440	2.185.397	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	2.580.952	3.230.959	2.680.367
Preparaciones alimenticias diversas	1.938.734	2.060.318	2.123.784	Carne y despojos comestibles	1.888.594	2.030.816	2.566.819
Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	2.037.651	2.077.537	2.119.300	Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulosicas;papel..	2.348.894	2.403.311	2.452.425
Jabones,agentes de superficie organicos,preparac,para lavar,etc	2.041.135	2.082.090	2.083.090	Pescados y crustaceos, moluscos y otros invertebrados acuaticos	2.202.971	2.351.602	2.424.075
Productos editoriales,de la prensa/de otras industrias graficas	2.284.094	2.184.261	2.002.773	Animales vivos	1.558.736	1.759.673	2.388.701
Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tuberculos alimenticios	1.614.305	1.831.644	1.841.402	Miscellaneous chemical products.	1.992.670	1.961.593	2.074.240
Extractos curtientes;tintoreos,taninos,sus derivados;pinturas	1.893.606	1.832.845	1.834.136	Residuos,desperdicios de las industrias alimentarias;ali,para animales	1.512.739	1.768.082	1.898.730
Minerales, escorias y cenizas	1.782.371	1.618.642	1.830.056	Grasas y aceites animales o vegetales;grasas alimenticias;ceras	2.203.579	1.999.926	1.896.568
Carne y despojos comestibles	2.003.801	1.931.207	1.760.321	Cereales	1.707.999	2.068.838	1.827.026
Vidrio y manufacturas de vidrio	1.661.743	1.682.090	1.703.677	Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tuberculos alimenticios	1.414.321	1.658.346	1.698.871
Resto de las manufacturas	25.476.941	25.531.235	25.997.250	Resto de las manufacturas	26.446.146	26.819.306	27.667.989

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Comercio bilateral entre Canadá y México (miles de dólares)							
Descripción del producto	Canadá exporta hacia México			Descripción del producto	Canadá importa desde México		
	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014		Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
Todos los productos	5.391.280	5.229.303	4.965.011	Todos los productos	25.535.745	25.919.525	26.008.753
Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	725.765	753.913	684.383	Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	7.200.444	7.158.864	7.814.901
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	965.200	730.818	658.259	Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes;aparatos de grabaci	6.149.546	6.073.581	5.679.396
Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	424.316	371.454	383.596	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	3.692.041	3.641.072	3.981.060
Fundicion, hierro y acero	348.880	320.290	363.354	Muebles;mobiliario medicoquirurgico;articulos de cama y similares	1.110.287	1.074.071	1.107.266
Carne y despojos comestibles	194.274	211.893	307.930	Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	870.785	870.139	975.568
Cereales	337.038	338.442	304.273	Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	1.162.829	1.498.320	932.962
Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes;aparatos de grabaci	483.255	576.333	295.699	Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tuberculos alimenticios	558.372	632.178	670.823
Materias plasticas y manufacturas de estas materias	218.563	291.432	293.684	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	436.325	499.571	530.499
Aluminio y manufacturas de aluminio	252.944	240.991	219.620	Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	394.497	341.478	415.192
Navegacion aerea o espacial	160.170	162.111	197.195	Navegacion aerea o espacial	212.984	308.883	329.490
Miscellaneous chemical products.	115.990	102.951	91.059	Materias no a otra parte especificadas	297.348	299.912	273.776
Productos farmaceuticos	56.236	66.153	89.159	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	674.296	511.411	262.769
Papel, carton;manuact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	62.369	62.061	83.816	Minerales, escorias y cenizas	291.320	292.660	255.828
Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	57.317	67.831	75.139	Materias plasticas y manufacturas de estas materias	217.872	219.717	222.489
Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	58.586	59.942	70.483	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	202.617	203.350	204.348
Muebles;mobiliario medicoquirurgico;articulos de cama y similares	56.865	49.245	69.554	Juguetes,juegos,articulos para recreo o para deporte;partes...	146.437	159.664	186.839
Materias no a otra parte especificadas	54.952	65.106	66.985	Caucho y manufacturas de caucho	185.677	150.415	167.780
Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulosicas;papel..	70.331	60.726	56.332	Manufacturas diversas de metales comunes	176.231	161.548	152.919
Grasas y aceites animales o vegetales;grasas alimenticias;ceras	29.137	44.086	55.177	Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	133.911	131.447	127.559
Caucho y manufacturas de caucho	54.687	59.611	46.881	Prendas y complementos de vestir, de punto	115.267	127.695	124.074
Productos de la molinera;malta;almidon y fecula;inulina;gluten de trigo	21.762	28.190	43.000	Productos quimicos organicos	66.036	134.417	96.106
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	45.356	40.145	39.286	Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	60.553	95.937	92.718
Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	26.136	18.867	36.217	Productos ceramicos	72.090	70.107	76.266
Legumbres y hortalizas, plantas, raices y tuberculos alimenticios	45.624	33.749	33.732	Azucares y articulos de confiteria	19.062	33.625	74.236
Productos quimicos organicos	39.232	13.567	29.783	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	55.920	61.806	69.536
Manufacturas diversas de metales comunes	28.077	26.398	25.134	Fundicion, hierro y acero	109.697	89.730	69.149
Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	41.449	62.790	24.510	Vidrio y manufacturas de vidrio	58.978	60.422	65.455
Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plant.	32.235	16.148	22.514	Productos editoriales,de la prensa/de otras industrias graficas	56.567	71.076	61.423
Residuos,desperdicios de las industrias alimentarias;ali.para animales	25.614	22.976	22.308	Productos farmaceuticos	76.877	67.733	60.883
Vehiculos y material para vias o simil. y sus partes;aparatos mecanico	12.320	14.360	21.136	Papel, carton;manuact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	57.724	64.917	58.617
Herramientas, utiles, articulo de cuchillera, cubiertos de mesa, de met.com	30.123	29.985	19.777	Prep.a base de cereales,harina,amidon,fecula o leche;pasteleria	13.123	18.195	54.574
Resto de las manufacturas	316.477	286.739	235.036	Resto de las manufacturas	660.032	795.584	814.252

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

El comercio mundial de EE.UU.

El país ha reducido las barreras comerciales y ha coordinado el sistema económico mundial. Estados Unidos es un país convencido de que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social y la democracia en naciones individuales, y promueve además unas mejores relaciones internacionales. Sin embargo, el comercio representa una cantidad inferior a 30% del PIB. Estados Unidos es el primer importador y el segundo exportador mundial de mercancías, y el primer importador y exportador mundial de servicios comerciales.

Indicadores de comercio exterior de EE.UU.

	2010	2011	2012	2013	2014
Importación de bienes (millones de US\$)	1.969.184	2.265.894	2.335.537	2.331.367	-
Exportación de bienes (millones de US\$)	1.278.263	1.480.432	1.545.710	1.578.972	-
Importación de servicios (millones de US\$)	374.894	400.561	416.813	427.260	-
Exportación de servicios (millones de US\$)	540.587	597.925	630.284	662.111	-
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	12,7	5,5	2,3	1,1	-
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	11,9	6,9	3,3	3	-
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	15,8	17,3	17,1	16,5	-
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	12,4	13,6	13,6	13,5	-
Balanza comercial (millones de US\$)	-648.678	-740.644	-741.172	-702.587	-741.462
Comercio exterior (en % del PIB)	28,2	30,9	30,7	30	-

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

La balanza comercial de Estados Unidos es estructuralmente muy deficitaria. Con la reactivación económica mundial, el déficit volvió a empeorar. El déficit comercial había disminuido parcialmente en 2013, porque las importaciones habían bajado por primera vez desde 2009. Sin embargo, en 2014 el déficit comercial aumentó 7,5%. En efecto, las importaciones disminuyeron 0,2% mientras que las exportaciones disminuyeron 1,3%. Estados Unidos ha sufrido el alza del valor del dólar, lo que disminuyó la competitividad de sus exportaciones. Las exportaciones industriales y los productos petroleros son las exportaciones que más han caído.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Principales países con los que comercia (2014)			
Cientes principales		Principales proveedores	
<i>(% de las exportaciones)</i>		<i>(% de las importaciones)</i>	
Canadá	19,30%	China	19,90%
México	14,80%	Canadá	14,80%
China	7,60%	México	12,50%
Japón	4,10%	Japón	5,70%
Reino Unido	3,30%	Alemania	5,30%
Resto del Mundo	50,80%	Resto del Mundo	41,80%

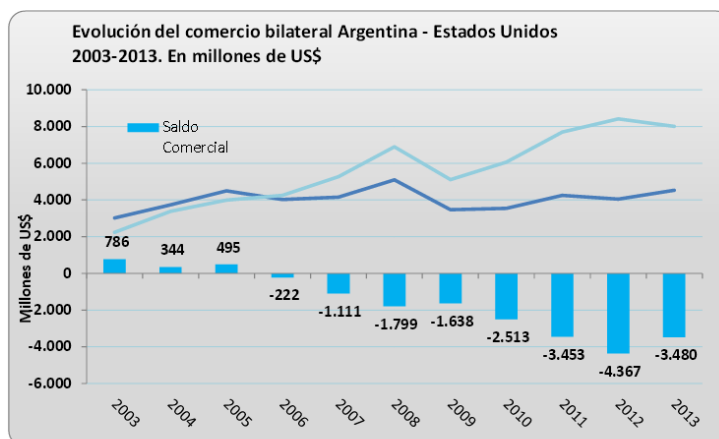
Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

Los principales socios comerciales de los Estados Unidos son los países del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que incluye a Estados Unidos, México y Canadá), China (que tiene un importante excedente comercial con Estados Unidos) y la Unión Europea. Desde 2013, Estados Unidos negocia con esta última para firmar un acuerdo de libre comercio.

Principales productos que comercia (2014)			
Principales productos		Principales productos	
<i>(% de las exportaciones)</i>		<i>(% de las importaciones)</i>	
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (exc....	6,80%	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	10,50%
Automóviles de turismo y demás vehículos autom...	3,80%	Automóviles de turismo y demás vehículos autom...	6,60%
Partes y accesorios de tractores, vehículos autom...	2,60%	Máquinas automáticas para tratamiento o...	3,90%
Circuitos integrados y microestructuras electr...	2,20%	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (exc....	3,30%
Máquinas automáticas para tratamiento o...	1,80%	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegraf...	2,70%
Resto de los productos	82,80%	Resto de los productos	73,10%

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

La relación comercial con Argentina es deficitaria para nuestro país.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Como ya se presentaron las relaciones comerciales más relevantes entre EE.UU. con Canadá en el ítem anterior, a continuación se presentan los principales productos comercializados (tanto primarios como manufacturas) entre EE.UU. y México, notándose una fuerte incidencia del sector autopartista y automotriz, como así también de maquinarias y herramientas, combustibles y derivados petroquímicos.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Comercio bilateral entre México y Estados Unidos de América (miles de dólares)							
Descripción del producto	México exporta hacia EE.UU.			Descripción del producto	México importa desde EE.UU.		
	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014		Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
Todos los productos	288.178.654	299.845.622	319.205.472	Todos los productos	185.683.875	187.758.444	195.857.558
Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	53.407.172	61.890.247	70.207.504	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	25.260.417	25.075.634	26.923.306
Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes,aparatos de grabaci	63.195.182	66.453.589	69.695.579	Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	27.066.236	26.344.812	26.663.790
Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	47.030.317	47.368.008	52.745.579	Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes;aparatos de grabaci	21.504.106	22.054.718	22.492.657
Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	39.461.353	35.953.431	30.713.237	Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	18.218.322	18.735.418	19.821.277
Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	10.589.545	11.653.424	13.090.782	Materias plasticas y manufacturas de estas materias	14.094.611	14.742.127	15.650.891
Muebles,mobiliario medicoquirurgico;articulos de cama y similares	6.859.389	7.712.874	9.034.977	Productos quimicos organicos	6.633.844	6.830.645	6.613.127
Materias plasticas y manufacturas de estas materias	5.034.776	5.471.087	6.054.634	Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,co	4.781.918	5.052.529	5.329.543
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	9.811.972	7.369.875	6.042.698	Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	4.790.802	4.874.723	5.058.538
Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tuberculos alimenticios	4.558.461	5.079.255	5.030.228	Fundicion, hierro y acero	4.466.662	4.354.329	4.625.657
Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	3.986.540	4.042.401	4.623.254	Papel,carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	3.978.212	4.033.007	4.142.272
Vehiculos y material para vias o simil. y sus partes,aparatos mecanico	2.099.508	2.533.191	3.826.503	Carne y despojos comestibles	3.180.871	3.525.374	3.975.844
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	2.588.274	2.885.950	3.519.318	Materias no a otra parte especificadas	2.342.856	2.947.527	3.693.691
Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	2.640.376	2.812.927	3.219.322	Cereales	4.495.865	3.531.605	3.648.220
Materias no a otra parte especificadas	2.388.977	2.687.228	3.149.681	Caucho y manufacturas de caucho	3.162.103	3.118.549	3.298.095
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	2.542.955	2.513.308	2.547.317	Aluminio y manufacturas de aluminio	2.901.738	2.899.279	3.180.790
Fundicion, hierro y acero	1.904.048	2.209.080	2.430.235	Miscellaneous chemical products.	2.664.442	2.943.037	3.134.784
Caucho y manufacturas de caucho	1.833.776	1.821.456	2.009.698	Cobre y manufacturas de cobre	2.320.837	2.301.175	2.197.815
Manufacturas diversas de metales comunes	1.636.824	1.716.167	1.791.031	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	2.290.579	1.925.374	2.158.589
Prendas y complementos de vestir, de punto	1.548.193	1.598.127	1.644.918	Muebles,mobiliario medicoquirurgico;articulos de cama y similares	1.534.689	1.886.561	1.856.922
Azucares y articulos de confiteria	1.334.453	1.784.736	1.377.810	Leche y productos lacteos; huevos de ave; miel natural;	1.229.957	1.568.679	1.659.895
Juguetes,juegos,articulos para recreo o para deporte;partes...	1.240.798	1.163.725	1.367.753	Residuos,desperdicios de las industrias alimentarias;ali.para animales	1.453.189	1.477.711	1.572.538
Vidrio y manufacturas de vidrio	1.177.465	1.255.283	1.288.844	Productos farmaceuticos	1.596.733	1.474.407	1.468.396
Cobre y manufacturas de cobre	1.487.986	1.139.797	1.272.819	Extractos curtientes/tintoreos;taninos,sus derivados;pinturas	1.207.672	1.239.342	1.363.329
Papel,carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	1.040.421	1.068.408	1.136.233	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	1.199.501	1.221.602	1.323.382
Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	972.276	1.107.938	1.130.887	Manufacturas diversas de metales comunes	1.177.271	1.186.944	1.246.763
Productos ceramicos	917.205	1.037.755	1.127.489	Preparaciones alimenticias diversas	921.344	1.018.590	1.036.125
Herramientas,utiles,articul.de cuchillera,cubiertos de mesa,de met.com	810.644	865.403	1.003.355	Vehiculos y material para vias o simil. y sus partes;aparatos mecanico	733.972	900.948	969.086
Los demas articulos textiles confeccionados;conjuntos/surtidos..	753.049	885.175	966.740	Algodon	973.756	964.799	951.729
Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plant.	803.521	877.455	943.296	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados..	774.089	855.039	901.718
Navegacion aerea o espacial	464.721	755.174	940.090	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	797.197	866.497	839.188
Prep.a base de cereales,harina,amidon,fecula o leche;pasteleria	916.933	944.500	922.304	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	746.555	755.273	795.892
Aluminio y manufacturas de aluminio	1.017.119	835.360	914.527	Vidrio y manufacturas de vidrio	718.206	699.128	769.824
Manufacturas diversas	662.604	749.032	847.833	Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	713.346	752.763	749.390
Carne y despojos comestibles	567.884	599.260	844.501	Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulosicas;papel..	762.013	761.930	739.676
Animales vivos	732.416	541.643	757.797	Azucares y articulos de confiteria	1.066.512	915.009	724.714
Resto de manufacturas	10.161.521	10.463.353	10.986.699	Resto de manufacturas	13.923.452	13.923.360	14.280.105

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

El creciente comercio mexicano

A partir de la apertura comercial, con el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986, México ha incrementado sus volúmenes de exportación. El discurso oficial señalaba que la apertura comercial y la actividad exportadora propiciarían el aumento de las capacidades tecnológicas de las empresas manufactureras mexicanas (Plan Nacional de Desarrollo, PND, 1989 y 1995). Dicho argumento establece que con esta apertura se han incrementado el número de empresas exportadoras y, consecuentemente, éstas han mejorado la calidad de sus productos y hecho eficiente su producción, debido a un aumento en las capacidades tecnológicas. Por tanto, este desempeño tecnológico se explica como resultado de la apertura comercial.

México se encuentra entre los países más dependientes del comercio exterior, como se observó previamente, representó un 65% del PIB entre 2011-2014. Asimismo, ha firmado 12 tratados de libre comercio que abarcan unos cuarenta países del mundo desde 1994. Además del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá firmado en 1994, el país ha firmado un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea en el año 2000 y un acuerdo comercial con Japón que entró en vigor en abril de 2005. Desde entonces ha firmado acuerdos con diferentes países de Centroamérica, Caribe y Sur América. Actualmente, México negocia con la Unión Europea para ampliar el tratado de libre comercio.

Indicadores de comercio exterior de México

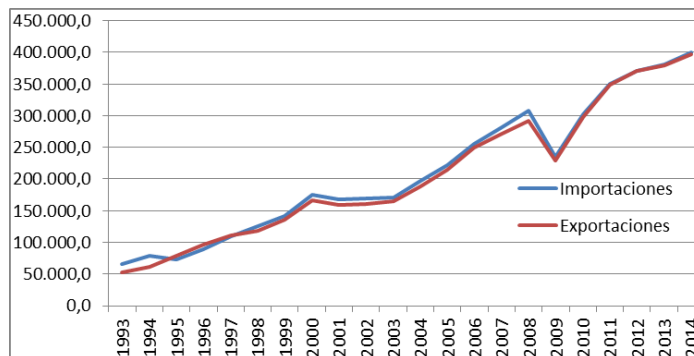
	2010	2011	2012	2013	2014
Importación de bienes (millones de US\$)	310.205	361.068	380.477	390.965	-
Exportación de bienes (millones de US\$)	298.305	349.569	370.827	380.189	-
Importación de servicios (millones de US\$)	22.290	25.934	26.540	27.649	-
Exportación de servicios (millones de US\$)	15.233	15.581	16.146	19.591	-
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	20,5	8	5,5	2,5	5,7
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	20,5	8,2	5,8	2,2	7,3
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	31,1	32,5	33,8	32,6	33,7
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	29,9	31,3	32,6	31,7	32,7
Balanza comercial (millones de US\$)	-2.943	-1.205	291	-909	-2.573
Comercio exterior (en % del PIB)	60,9	63,8	66,4	64,4	66,4

Fuente: elaboración propia en base a COMTRADE

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Como se observa a continuación, el comercio de México desde la firma del TLCAN se ha multiplicado por 8, pasando de los 50 mil millones de dólares a los 400 mil millones actuales.

Importaciones y exportaciones mexicanas (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base al Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

Estados Unidos adquiere el 80% de estas exportaciones mexicanas. Sus principales socios de exportación son el TLCAN y la Unión Europea, sin embargo el comercio intrarregional representa el 83% de su comercio. Los productos que se exportan principalmente son equipos eléctricos y electrónicos, vehículos, carburantes minerales, petróleo y maquinaria. México importa productos procedentes principalmente del TLCAN, China y Japón. Las principales importaciones son equipos eléctricos y electrónicos, maquinaria, vehículos y productos de plástico.

Principales países con los que comercia (2014)			
Cientes principales		Principales proveedores	
<i>(% de las exportaciones)</i>		<i>(% de las importaciones)</i>	
Estados Unidos	80,30%	Estados Unidos	49,00%
Canadá	2,70%	China	16,60%
China	1,50%	Japón	4,40%
España	1,50%	Corea del Sur	3,40%
Brasil	1,20%	Alemania	3,40%
Resto del Mundo	12,80%	Resto del Mundo	23,20%

Fuente: elaboración propia en base a COMTRADE.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

México tuvo un déficit comercial en 2013, debido a un crecimiento económico bajo y al lento repunte estadounidense. En 2014, las exportaciones mexicanas se vieron beneficiadas por un reforzamiento económico de Estados Unidos. Dicho aquello, el déficit comercial aumentó con respecto a 2013, llegando a 2,44 mil millones de Us\$. Las exportaciones progresaron a un ritmo equivalente a las importaciones (en torno a 4,5%), pero se vieron perjudicadas por la baja evidente de los precios mundiales del petróleo.

Principales productos que comercia (2014)			
Principales productos		Principales productos	
<i>(% de las exportaciones)</i>		<i>(% de las importaciones)</i>	
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	9,10%	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (exc....	6,10%
Automóviles de turismo y demás vehículos autom...	8,10%	Partes y accesorios de tractores, vehículos autom...	5,70%
Partes y accesorios de tractores, vehículos autom...	5,70%	Circuitos integrados y microestructuras electr...	3,50%
Vehículos automóviles para transporte de mercanc...	5,40%	Máquinas automáticas para tratamiento o...	2,50%
Máquinas automáticas para tratamiento o...	5,40%	Partes identificables como destinadas, exclusiva o...	2,40%
Resto de los productos	66,20%	Resto de los productos	79,80%

Fuente: elaboración propia en base a COMTRADE.

3.2. El TLCAN con el Latinoamérica, MERCOSUR y Argentina

Los países latinoamericanos se enfrentan al dilema de cómo agregar y capturar valor en la producción y en las exportaciones, con el fin de avanzar hacia un desarrollo sostenible e inclusivo. Mientras que en algunos países latinoamericanos se habla de mirar hacia la especialización en recursos naturales, en otros, como México, parece resultar relevante quedarse en la manufactura y agregarle valor.

El incremento de los precios de los commodities industriales en la última década, en parte vinculados al aumento de su demanda por parte de China y otros países asiáticos que tienen escasez de recursos naturales, le dieron fuerza al argumento de profundizar la producción de commodities, en parte como una ventana de oportunidad. Más aún, lo pusieron por encima de las desventajas asociadas a la “maldición de los recursos naturales”, y los problemas asociados a la enfermedad holandesa. Sin duda, cada país debe escoger su estrategia de desarrollo de acuerdo a su dotación de recursos, sus capacidades tecnológicas construidas a lo largo del tiempo y el contexto internacional, entre otros factores determinantes, para identificar qué sectores les ofrecen mayores oportunidades de innovación y cuáles, dentro del rango de oportunidades accesibles, observan mayor dinamismo.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

De acuerdo con Kosacoff y López (2008), las formas predominantes de inserción de los países latinoamericanos dentro de las cadenas globales de valor (CGV), basadas en maquilas y zonas de procesamiento, dieron lugar a esquemas en donde los países de la región se especializaron en etapas trabajo intensivas de la cadena, que reposan principalmente en ventajas pecuniarias (en lugar de descansar en el desarrollo de capacidades locales) y que funcionan como modelos de enclave cuyos frutos no se transfieren al resto de la economía.

El comercio del TLCAN con los demás bloques americanos, representa aproximadamente el 4% del comercio total en el de la Alianza del Pacífico y alrededor del 14% en el MERCOSUR. En términos del comercio efectuado con países afuera de los bloques, Estados Unidos representa aproximadamente el 50% del comercio de bienes en la Alianza del Pacífico (esto se debe en gran medida a los sólidos vínculos entre México y EE. UU.) frente al 11% en el caso del MERCOSUR. En tanto, China representa entre el 12% y el 14% del comercio total en ambos bloques comerciales.

El crecimiento de la actividad al interior de los bloques comerciales de América Latina ha sido escaso, especialmente en el MERCOSUR, donde el comercio interno bajó a 3%, por debajo de los niveles previos a la crisis de 2008. De manera similar, si bien ha resistido mejor, las tendencias también muestran un descenso en el comercio dentro de la Alianza del Pacífico, a pesar del crecimiento registrado en 2011 cuando se firmó el acuerdo.

Luego de la crisis financiera de 2008, entre 2011 y 2014, los países de la Alianza del Pacífico registraron tasas medias anuales de crecimiento del PIB real del 3,1 % frente al 1,5 % en el caso del MERCOSUR. Sin embargo, ninguna de las dos regiones ha retornado a las aceleradas tasas de crecimiento (en torno al 5 %), que se observaron antes de la crisis financiera.

En general, entre 2011 y 2014, las exportaciones de los miembros de la Alianza del Pacífico aumentaron un promedio de 4,2 %, mientras que las exportaciones de los países del MERCOSUR bajaron en 1,2 %. Al mismo tiempo, el crecimiento de las importaciones del MERCOSUR ha venido declinando desde 2011, y se contrajo en 5,3 % en 2014. Por otro lado, luego de una pronunciada disminución en 2008-09 y una rápida recuperación en 2010, el crecimiento de las importaciones de la Alianza del Pacífico ha permanecido positivo.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Ambos bloques están en proceso de agregar más países a los acuerdos comerciales: los primeros en la fila son Bolivia (en el MERCOSUR) y Costa Rica (en la Alianza del Pacífico). Esto representará un aumento de 3,8% de la población del MERCOSUR, llegando a 295,9 millones de personas. En el caso de la Alianza del Pacífico, la población se incrementará en 2,2 %, totalizando aproximadamente 226,2 millones de habitantes. El PIB nominal total aumentará alrededor de 1% en el MERCOSUR y de 2% en la Alianza del Pacífico.

El intercambio comercial argentino

Argentina es un país muy abierto a los intercambios internacionales: el comercio exterior representa más de 30% del PIB (media 2011-2014). Sus principales socios comerciales son los países del MERCOSUR (Brasil, Paraguay, Venezuela y Uruguay), China, la Unión Europea y Estados Unidos. Brasil es el principal socio comercial de Argentina, ya sea a nivel de exportaciones o de importaciones. Argentina exporta más de lo que importa, por lo que su balanza comercial es estructuralmente excedentaria. En 2014, el excedente comercial (6,7 mil millones de Us\$) disminuyó 17% con respecto a 2013: los ingresos provenientes de las exportaciones disminuyeron más rápido (-12%) que los ingresos originados en las importaciones (-11%).

Indicadores de comercio exterior de Argentina

	2010	2011	2012	2013	2014
Importación de bienes (millones de US\$)	56.502	73.937	68.508	74.002	-
Exportación de bienes (millones de US\$)	68.133	83.950	80.927	83.026	-
Importación de servicios (millones de US\$)	14.452	17.452	18.234	18.755	-
Exportación de servicios (millones de US\$)	13.462	15.468	14.877	13.692	-
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	34,8	22,6	-6,1	3,6	-12,6
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	14	5,6	-5,6	-4	-8,1
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	14,8	16	13,7	14,4	14,6
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	17,4	17,6	15,5	14,3	14,9
Balanza comercial (millones de US\$)	14.286	12.870	15.154	11.134	9.479
Comercio exterior (en % del PIB)	32,2	33,6	29,2	28,7	29,5

Fuente: elaboración propia en base al INDEC.

Argentina cuenta con una importante variedad de países con los que comercializa, y no tiene la alta dependencia que mostraron los países del TLCAN respecto a los países de su

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

región. En este sentido, el 20% de las exportaciones e importaciones de este país se realizan con Brasil, mientras que el 6% de las exportaciones y el 16% de las importaciones se producen con China. Casi el 6% y el 13,5% de las exportaciones e importaciones se producen con EE.UU.

Principales países con los que comercia (2014)			
Cientes principales		Principales proveedores	
<i>(% de las exportaciones)</i>		<i>(% de las importaciones)</i>	
Brasil	20,30%	Brasil	21,80%
China	6,50%	China	16,40%
Estados Unidos	5,90%	Estados Unidos	13,50%
Chile	4,10%	Alemania	5,40%
Venezuela	2,90%	Bolivia	4,20%
Resto del Mundo	60,30%	Resto del Mundo	38,80%

Fuente: elaboración propia en base al INDEC.

A continuación se presenta los principales productos exportados por Argentina. Allí se observa la importancia de los derivados de la soja en las exportaciones del país, seguido por los derivados del petróleo y autopartes. Los agroalimentos tienen una fuerte incidencia en la composición de la canasta exportable. Los productos de soja (los granos, aceite, entre otros) ocupan un 22.2% de las exportaciones totales. Cereales (Principalmente Trigo y Maíz) un 20,8%. El área petroquímica ocupa un total del 20% de las exportaciones. Petróleo y gas natural ocupan más de tres cuartos de ese porcentaje, mientras que otros productos petroquímicos ocupan una parte más pequeña. La industria automotor y productos bovinos (Carne, pieles y leche), ocupan un 7% de las exportaciones totales cada uno, y la industria siderúrgica un 3,4%. Industrias manufactureras que no están en las categorías antes mencionadas ocupan un 11% de la cantidad total de exportaciones. El país también comercializa (en orden descendente de participación en total): frutas, pescado, papel y madera, cobre, aluminio, uva, productos Caprinos, tabaco y algodón.

Con respecto a las importaciones, hay una fuerte demanda de electrónica, en rubros tales como celulares, notebooks, y computadoras, pero también en hidrocarburos (por el mencionado déficit energético), y autopartes.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Principales productos exportados por Argentina

Mercadería por capítulo arancelario	2010	2011	2012	2013	2014	enero-julio 2015
23 - tortas y demás residuos sólidos de la soja	10.161.339.904	10.888.264.693	12.067.603.577	12.577.894.579	13.795.827.294	6.926.399.106
27 - productos derivados del petróleo	8.163.256.486	10.237.893.437	10.735.163.481	11.989.041.861	9.813.315.074	5.401.001.188
87 - automóviles para transporte de personas y mercadería y repuestos de automóviles	8.195.290.332	10.182.855.209	9.774.870.759	10.180.244.827	8.388.246.475	3.834.677.365
10 - cereales	4.911.882.652	8.528.285.337	10.126.135.723	8.700.068.861	5.516.228.660	3.679.787.094
15 - aceite de soja	6.413.102.546	7.456.598.691	6.067.395.854	5.246.307.618	4.628.195.716	2.976.240.292
12 - semillas y frutos oleaginosos	7.754.934.979	6.386.894.385	3.663.411.762	4.783.621.201	4.465.325.082	3.472.733.675
38 - biodiésel	2.007.403.361	2.955.311.848	2.592.202.886	2.021.592.575	2.958.430.034	1.357.588.009
02 - carne y despojos comestibles	2.666.322.105	2.196.174.315	2.023.857.270	2.118.684.240	2.102.676.121	1.055.622.895
04 - leche y derivados lácteos	1.170.730.805	1.802.919.506	1.694.411.343	2.256.144.838	1.900.138.397	875.114.066
84 - bombas de aire o de vacío y válvulas	1.794.668.080	1.994.538.752	1.937.801.127	1.927.678.254	1.664.105.055	768.754.752
Demás capítulos	25.364.010.412	26.896.820.861	24.408.781.218	22.918.422.236	21.624.803.679	11.579.396.097

Principales productos importados por Argentina

Mercadería por capítulo arancelario	2010	2011	2012	2013	2014	enero-julio 2015
85 - teléfonos celulares, circuitos integrados, monitores, televisores y grupos electrógenos	8.163.256.486	10.237.893.437	10.735.163.481	11.989.041.861	9.813.315.074	5.401.001.188
84 - bombas de aire o de vacío, válvulas, computadoras de escritorio y portátiles, aires acondicionados y motores de encendido por chispa	7.708.079.038	10.537.870.076	9.611.795.728	10.344.383.382	9.158.167.561	5.179.619.680
27 - productos derivados del petróleo y energía eléctrica	4.856.975.166	9.808.040.096	9.796.662.528	12.968.839.991	11.693.839.010	4.935.367.772
87 - automóviles para transporte de personas y mercadería y repuestos de automóviles	8.647.776.073	11.380.160.030	10.735.344.971	12.660.497.772	7.113.786.866	3.995.806.096
39 - polímeros de etileno	2.378.401.395	3.024.884.638	2.865.724.868	2.806.791.998	2.598.012.469	1.534.068.747
29 - productos químicos orgánicos e inorgánicos	2.131.705.349	2.518.242.881	2.578.647.425	2.529.957.425	2.563.145.721	1.430.117.782
30 - medicamentos envasados	1.489.068.508	1.697.532.235	1.983.000.325	2.061.734.718	2.062.697.047	1.334.245.252
90 - instrumentos y aparatos de óptica	1.058.669.115	1.416.660.539	1.406.004.112	1.431.381.836	1.397.962.209	909.354.016
38 - plaguicidas, insecticidas y raticidas	1.089.340.949	1.361.295.746	1.405.340.699	1.482.992.754	1.477.962.891	743.425.652
72 - hierro y acero de fundición	1.231.644.856	1.343.225.038	1.242.216.398	1.028.904.327	895.961.020	647.451.224
Demás capítulos	12.888.616.067	16.365.318.827	14.218.603.159	14.158.959.012	13.643.936.606	7.476.036.235

Fuente: elaboración propia en base al INDEC.

A continuación se presenta el comercio de Argentina con los diferentes integrantes del TLCAN. Allí se observa que se le exporta a EE.UU. combustibles, legumbres, hortalizas, y manufacturas de fundición de hierro, mientras que se importan combustibles más complejos, maquinaria nuclear, y productos químicos orgánicos. Con México el comercio tanto de importación como de exportación, tiene una fuerte incidencia del sector autopartista, y de maquinarias. Mientras que con Canadá, Argentina exporta pieles, bebidas, y frutos comestibles, mientras que importa maquinaria, combustibles y fármacos.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Comercio bilateral entre Argentina y Canadá (miles de dólares)							
Descripción del producto	Argentina exporta hacia Canadá			Descripción del producto	Argentina importa desde Canadá		
	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014		Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
Todos los productos	2.194.076	1.702.854	1.656.843	Todos los productos	511.387	489.641	555.668
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	1.756.527	1.351.428	1.363.223	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	112.730	134.710	176.078
Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	91.591	85.621	80.571	Productos farmaceuticos	71.014	68.956	84.073
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	21.715	24.710	26.908	Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes,aparatos de grabaci	43.223	54.095	57.179
Materias albuminoidas;prod.a base de amidon o de fecula modificados	30.930	39.918	24.520	Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	27.658	24.764	39.599
Fundicion, hierro y acero	0	11.731	21.974	Navegacion aerea o espacial	31.973	20.368	27.782
Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plant.	38.069	21.586	19.264	Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	6.478	22.492	26.028
Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	11.654	20.359	16.913	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	33.951	36.285	24.159
Minerales, escorias y cenizas	84.205	46.853	15.095	Materias plasticas y manufacturas de estas materias	15.178	32.792	23.568
Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	29.531	13.143	12.886	Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	6.103	18.664	10.824
Tabaco y sucedaneos del tabaco elaborados	22.424	9.697	12.660	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	2.506	938	9.556
Pescados y crustaceos, moluscos y otros invertebrados acuaticos	4.119	9.130	10.356	Productos quimicos organicos	4.356	6.493	8.989
Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	20.981	16.038	9.457	Abonos	3.748	4.458	6.661
Productos farmaceuticos	22.328	12.670	5.442	Caucho y manufacturas de caucho	4.188	4.953	6.362
Azucars y articulos de confiteria	4.674	4.084	4.598	Herramientas,utiles,articul.de cuchillera,cubiertos de mesa,de met.com	4.058	3.676	5.808
Leche y productos lacteos; huevos de ave; miel natural;	3.933	7.208	4.523	Miscellaneous chemical products.	5.889	5.714	5.594
Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	807	2.138	3.761	Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	2.869	5.344	4.794
Cacao y sus preparaciones	7.582	2.771	3.386	Polvoras y explosivos; articulos de pirotecnia; fosforos...	1.917	3.103	4.016
Cereales	799	1.722	3.254	Fundicion, hierro y acero	3.451	1.914	3.341
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	22.107	3.534	3.163	Los demas produc.de orig.animal,no comprendidos en otros capitulos	3.786	3.893	3.115
Residuos,desperdicios de las industrias alimentarias,ali.para animales	1.580	2.533	1.767	Aluminio y manufacturas de aluminio	1.243	1.212	2.155
Grasas y aceites animales o vegetales;grasas alimenticias;ceras	1.141	1.591	1.455	Preparaciones alimenticias diversas	2.347	3.352	1.874
Materias plasticas y manufacturas de estas materias	281	293	1.233	Papel, carton;manuact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	3.898	2.721	1.805
Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes,aparatos de grabaci	192	255	1.162	Muebles,mobiliario medicoquirurgico;articulos de cama y similares	571	61	1.720
Productos quimicos organicos	442	963	1.155	Extractos curtientes/tintoreos;taninos,sus derivados;pinturas	4.697	1.489	1.698
Animales vivos	11	285	1.146	Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tuberculos alimenticios	31	1.488	1.688
Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tuberculos alimenticios	1.941	1.841	1.021	Vehiculos y material para vias o simil. y sus partes,aparatos mecanico	33	1.452	1.660
Prep.a base de cereales,harina,amidon,feclua o leche;pasteleria	1.060	757	905	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	2.793	1.840	1.635
Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	807	790	828	Residuos,desperdicios de las industrias alimentarias,ali.para animales	1.532	1.254	1.282
Cafe, te, yerba mate y especias	486	641	591	Jabones,agentes de superficie organicos,preparac.para lavar,etc	706	978	1.212
Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	20	138	506	Minerales, escorias y cenizas	0	3	1.195
Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	380	488	419	Manufacturas de piedra,yeso,cemento,amiante,mica o materias analogas	2.262	1.552	1.098
Resto de las manufacturas	11.759	7.938	2.701	Resto de las manufacturas	106.198	18.627	9.120

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Comercio bilateral entre Argentina y Estados Unidos de América (miles de dólares)							
Descripción del producto	Argentina exporta hacia EE.UU.			Descripción del producto	Argentina importa desde EE.UU.		
	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014		Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
Todos los productos	4.132.598	4.289.600	4.040.417	Todos los productos	8.489.991	8.062.845	8.833.281
Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	916.453	551.500	1.049.775	Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	1.890.571	1.877.567	2.049.736
Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	324.898	341.547	319.672	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	1.253.213	1.320.450	1.534.495
Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	380.739	351.341	311.378	Productos quimicos organicos	734.967	744.977	700.780
Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plant.	300.946	241.234	178.204	Navegacion aerea o espacial	751.270	60.130	655.475
Aluminio y manufacturas de aluminio	215.459	218.858	163.940	Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes;aparatos de grabaci	398.587	526.167	554.014
Cereales	103.126	386.281	150.113	Materias plasticas y manufacturas de estas materias	578.695	602.972	553.139
Leche y productos lacteos; huevos de ave; miel natural;	138.205	147.671	149.500	Miscellaneous chemical products.	435.336	445.372	446.798
Miscellaneous chemical products.	6.146	392.348	148.546	Productos farmaceuticos	422.518	378.812	390.309
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	130.291	120.094	140.602	Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	329.083	321.783	355.488
Navegacion aerea o espacial	246.149	327.670	135.574	Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	214.359	263.591	182.527
Pescados y crustaceos, moluscos y otros invertebrados acuaticos	93.377	112.438	132.061	Abonos	247.649	298.783	157.420
Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	140.844	101.253	113.329	Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	66.341	102.829	131.942
Pieles (excepto la peleteria) y cueros	98.660	94.921	109.335	Jabones,agentes de superficie organicos,preparac,para lavar,etc	99.242	101.859	115.051
Productos quimicos organicos	52.480	60.539	93.134	Extractos curtientes/tintoreos;taninos,sus derivados;pinturas	126.611	114.588	111.963
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	58.425	54.420	87.576	Caucho y manufacturas de caucho	93.517	99.849	89.018
Cafe, te, yerba mate y especias	76.875	88.410	86.113	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	81.192	74.804	77.372
Materias albuminoidas;prod.a base de amidon o de fecula modificados	87.349	88.333	82.863	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	21.355	33.452	66.210
Residuos,desperdicios de las industrias alimentarias,ali. para animales	4.260	3.594	60.101	Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	54.570	59.858	60.534
Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	71.736	79.753	58.907	Papel, carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	76.113	71.568	56.884
Grasas y aceites animales o vegetales;grasas alimenticias;ceras	80.807	74.316	54.592	Juguetes,juegos,articulos para recreo o para deporte;partes...	82.826	57.674	50.090
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	76.862	40.088	45.607	Herramientas,utiles,articul.de cuchillera,cubiertos de mesa,de met.com	53.012	39.335	48.226
Productos farmaceuticos	30.884	29.061	34.308	Productos fotograficos o cinematograficos	35.886	32.328	32.547
Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	49.387	43.713	32.493	Vidrio y manufacturas de vidrio	24.208	24.027	29.183
Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	28.781	27.758	29.347	Aluminio y manufacturas de aluminio	31.148	31.788	28.553
Caucho y manufacturas de caucho	31.543	22.919	25.436	Materias albuminoidas;prod.a base de amidon o de fecula modificados	22.827	30.652	26.709
Materias plasticas y manufacturas de estas materias	16.200	20.595	25.165	Guata,fieltro,telas sin tejer;hilados especiales;cordelos,etc..	23.959	18.131	23.137
Azucares y articulos de confiteria	59.544	19.408	24.411	Preparaciones alimenticias diversas	22.151	22.957	22.475
Tabaco y sucedaneos del tabaco elaborados	35.075	29.231	22.725	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	19.603	19.835	21.538
Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	59.481	34.458	15.007	Residuos,desperdicios de las industrias alimentarias,ali. para animales	23.921	19.667	19.489
Resto de las manufacturas	217.616	185.848	160.605	Resto de las manufacturas	275.261	267.040	242.179

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Comercio bilateral entre Argentina y México (miles de dólares)							
Descripción del producto	Argentina exporta hacia México			Descripción del producto	Argentina importa desde México		
	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014		Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
Todos los productos	889.448	1.063.993	907.394	Todos los productos	2.251.937	2.161.328	1.639.175
Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	183.146	310.113	313.868	Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	947.687	908.387	531.717
Pieles (excepto la peleteria) y cueros	72.301	105.735	104.174	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	161.961	183.428	212.301
Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	69.378	67.959	67.456	Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes,aparatos de grabaci	306.723	199.313	138.341
Fundicion, hierro y acero	30.149	13.455	49.427	Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	151.333	163.932	101.402
Productos farmaceuticos	37.980	40.896	38.547	Productos quimicos organicos	98.891	120.594	91.299
Prep.a base de cereales,harina,amidon,feclula o leche,pasteleria	24.022	22.321	37.239	Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	40.607	45.434	71.502
Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	42.220	36.684	31.959	Materias plasticas y manufacturas de estas materias	52.242	52.495	53.350
Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	19.486	21.132	22.169	Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	41.035	50.918	53.173
Grasas y aceites animales o vegetales;grasas alimenticias;ceras	25.841	12.225	22.067	Fundicion, hierro y acero	81.851	75.427	49.426
Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	9.930	16.147	18.660	Abonos	85.983	44.013	44.517
Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	48.774	19.620	18.146	Herramientas,utiles,articul.de cuchillera,cubiertos de mesa,de met.com	25.807	41.036	37.544
Miscellaneous chemical products.	12.859	16.206	16.690	Miscellaneous chemical products.	26.058	33.171	33.625
Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	21.043	18.083	16.030	Jabones,agentes de superficie organicos,preparac.para lavar,etc	17.928	25.867	25.885
Extractos curtientes/tintoreos;taninos,sus derivados;pinturas	13.757	13.031	13.775	Productos farmaceuticos	29.920	25.536	24.384
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	19.052	6.972	12.143	Fibras sinteticas o artificiales discontinuas	24.818	23.703	20.585
Materias plasticas y manufacturas de estas materias	15.601	11.849	11.683	Cobre y manufacturas de cobre	2.590	4.739	18.342
Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes,aparatos de grabaci	6.165	4.946	10.548	Manufacturas diversas	12.627	18.089	15.333
Caucho y manufacturas de caucho	8.230	8.347	8.792	Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	14.470	11.591	13.560
Productos quimicos organicos	8.221	11.901	8.593	Materias albuminoidas;prod.a base de amidon o de fecula modificados	14.967	18.889	13.040
Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	8.479	8.996	8.334	Vidrio y manufacturas de vidrio	13.065	15.783	11.646
Residuos,desperdicios de las industrias alimentarias;ali.para animales	5.183	9.349	8.268	Manufacturas diversas de metales comunes	8.174	11.708	10.938
Materias albuminoidas;prod.a base de amidon o de fecula modificados	4.571	6.983	7.667	Extractos curtientes/tintoreos;taninos,sus derivados;pinturas	10.695	11.086	9.327
Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	5.654	5.189	7.131	Caucho y manufacturas de caucho	9.073	13.155	8.076
Carne y despojos comestibles	1.893	1.711	6.218	Preparaciones alimenticias diversas	9.419	13.563	6.008
Leche y productos lacteos; huevos de ave; miel natural;	5.091	3.699	4.973	Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plant.	1.732	3.015	5.664
Cereales	94.517	80.280	4.538	Sal;azufre;tierras y piedras; yesos, cales y cementos	5.702	6.278	5.500
Papel, carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	4.651	4.713	4.440	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	6.332	4.542	3.913
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	2.730	6.657	4.337	Prep.a base de cereales,harina,amidon,feclula o leche,pasteleria	11.258	5.416	3.765
Pescados y crustaceos, moluscos y otros invertebrados acuaticos	149	1.343	3.960	Aluminio y manufacturas de aluminio	8.015	2.380	3.118
Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tuberculos alimenticios	15.468	4.216	3.249	Minerales, escorias y cenizas	2.897	2.407	3.063
Productos editoriales,de la prensa/de otras industrias graficas	5.283	3.418	3.241	Papel, carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	1.104	2.341	2.490
Resto de las manufacturas	67.624	169.817	19.072	Resto de las manufacturas	26.973	23.092	16.341

Fuente: elaboración propia en base a COMTRADE.

Con respecto a la relación comercial con México, también es importante señalar que Argentina tras la devaluación del 2002, tuvo una balanza comercial positiva pero la misma se revirtió fuertemente a partir de la crisis del 2009.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Balanza comercial de México con Argentina

(Valores en miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1993	282.979	252.014	534.993	30.965
1994	247.665	332.681	580.346	-85.016
1995	312.934	190.699	503.633	122.235
1996	519.822	299.633	819.455	220.189
1997	497.633	236.189	733.822	261.444
1998	384.486	263.622	648.108	120.864
1999	256.060	211.666	467.726	44.394
2000	288.680	247.392	536.072	41.288
2001	243.728	441.379	685.107	-197.651
2002	125.193	687.282	812.475	-562.089
2003	235.205	867.084	1.102.289	-631.879
2004	568.995	1.108.345	1.677.340	-539.350
2005	672.281	1.302.813	1.975.094	-630.532
2006	952.148	1.798.519	2.750.667	-846.371
2007	1.130.036	1.609.737	2.739.773	-479.701
2008	1.317.078	1.436.411	2.753.489	-119.333
2009	1.083.880	1.144.595	2.228.475	-60.715
2010	1.768.786	1.092.842	2.861.628	675.944
2011	1.958.134	1.061.388	3.019.522	896.746
2012	1.932.391	1.004.164	2.936.555	928.227
2013	1.965.921	1.167.262	3.133.183	798.659
2014	1.301.876	1.049.671	2.351.547	252.205
2015 /1T	631.203	416.461	1.047.664	214.742

Fuente: elaboración propia en base al Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

4. Grado de complementariedad e identificación de los problemas que genera el intercambio en los principales sectores productivos del TLCAN con el país y la provincia

Canadá al firmar el CUFTA y posteriormente el TLCAN, tenía ya de antemano un nivel de integración muy importante con Estados Unidos. Su economía asimismo había alcanzado niveles de barreras arancelarias muy bajos para las décadas de los ochenta y noventa, cuando se firmaron los tratados comerciales con Estados Unidos. De modo que los efectos de la integración formal sobre la IED captada de Estados Unidos hacia su vecino del norte no fueron tan impactantes. Con el TLC, en Canadá se reorganizaron las estrategias empresariales sustituyendo inversiones de Estados Unidos en Canadá por exportaciones desde Estados Unidos hacia Canadá y por ello vemos que los flujos de comercio crecieron a tasas muy elevadas, mientras que la IED de EU en Canadá ha disminuido en términos relativos.

Pero los factores que determinan el comportamiento de la IED van más allá de la integración de Norteamérica misma. Los flujos de IED actualmente están guiados por los efectos de la Tercera Revolución Tecnológica, por las nuevas formas de organización de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

la producción en redes, por llevar a cabo alianzas estratégicas, por búsqueda de nuevas tecnologías, por hallar zonas para transferir partes de la cadena de valor tanto de alto valor como de bajo valor agregado, pero con costos bajos, y por estrategias idóneas sobre mercados globales. Las industrias de alta tecnología son las líderes en los procesos de IED y comercio mundiales, y estos móviles se aplican también para el caso de Canadá (Dávalos López, 2008)

Los primeros resultados observados por el TLCAN en México indican que ha provocado la quiebra de los agricultores mexicanos que no pueden competir con la entrada al mercado mexicano de mercancías norteamericanas mucho más baratas, debido a los grandes subsidios que esa nación otorga a sus productores. Los campesinos abandonan sus terruños y junto a la familia van hacia las ciudades en busca de un idílico trabajo muy difícil de encontrar. Antes del Tratado, los agricultores aztecas abastecían a la nación de arroz, frijol, leche y maíz, entre otros productos, pero en la actualidad esas mercancías, que entran procedentes de Estados Unidos libres de aranceles, han copado en más de un 80% el mercado nacional (López Blanch, 2009).

Para Torres y Rojas (2015) la apertura comercial, y el desendeudamiento, lejos de conseguir “equilibrio interno” mexicano provocaron una mayor desintegración social y un necesario cambio en la composición del gasto público. El Estado retrocedió en la mayoría de sus funciones cediendo el protagonismo al mercado, quedándose solo como contención de las consecuencias sociales de este tipo de políticas. A pesar de incrementar el gasto social, todos los indicadores sociales mostraron un fuerte deterioro. Estos concluyen que manteniendo estos lineamientos de política (liberalización, apertura, etc.) lo único que puede esperarse, en términos de bienestar, es una mayor caída. La política de Estado, ahora limitada solo a la contención, no tiene herramienta alguna para evitar la profundización de los desequilibrios macroeconómicos.

Desde la firma del TLCAN, México se ha convertido en un apéndice del vecino del norte, que lo utiliza para obtener mano de obra barata, extraer su petróleo a precios preferentes, exportar los excesos de producciones norteamericanas y, a la par, contar con un gobierno afín a sus intereses. Las ganancias por las actividades petroleras, el recurso más rico e importante de la economía mexicana, también viajan hacia Estados Unidos.

Los factores que determinan el comportamiento de la IED van más allá de la integración de Norteamérica misma. Los flujos de IED actualmente están guiados por los efectos de la Tercera Revolución Tecnológica, por las nuevas formas de organización de la producción en redes, por llevar a cabo alianzas estratégicas, por búsqueda de nuevas tecnologías, por hallar zonas para transferir partes de la cadena de valor tanto de alto valor como de bajo valor agregado, pero con costos bajos, y por estrategias idóneas sobre mercados globales. Las industrias de alta tecnología son las líderes en los procesos de IED y comercio mundiales, y estos móviles se aplican también para el caso de Canadá (Dávalos López, 2008).

El TLCAN exporta a Argentina, pero a nuestro país le ha sido siempre difícil comercializarle sus productos a este. Venderle bienes al bloque es extremadamente difícil, siendo que los impuestos que se le acreditan son excesivos. La mayoría de los países de América, que no pertenecen al bloque, se encuentran en la misma situación que el nuestro. Por eso luego que comenzó a funcionar el TLCAN, las 34 naciones del Hemisferio Occidental, excepto Cuba, estaban interesadas en ampliar el TLCAN a todo el continente y comenzaron las tratativas para crear una nueva unión, Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). El objetivo de esta era imponer el modelo del NAFTA de nuevas inversiones corporativas, protección de patentes, liberalización del comercio, desregularización y privatización a lo largo de todo el Hemisferio. También se quería implementar, un acuerdo global de libre explotación forestal; esta hubiera sido un empujón al incremento de la producción y venta de productos forestales por la eliminación de tarifas de barreras de comercio para todos los productos de este tipo.

Dicho acuerdo como quedó planteado, solamente llegó a la fase de tratativas, porque hubo una masiva resistencia de grupos medioambientalistas, laborales, resistencia sanitaria, de derechos humanos, campesinos y de consumidores; éstos pudieron parar el ALCA. La sociedad argentina repudió a este bloque, hubo manifestaciones en contra de los diversos sectores sociales, culturales y laborales; era una opinión unánime el "no al ALCA". Los presidentes de Argentina (Néstor Kirchner), Brasil (Lula da Silva) y Venezuela (Hugo Chávez) fueron los principales influyentes para rechazar al ALCA, principalmente por la disconformidad de los ciudadanos de sus países.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

La posición de Argentina y Estados Unidos no es tan lejana como en el tema agropecuario. En el tema antidumping Argentina debería proponer un uso mucho más restringido de este mecanismo. De todas formas, Argentina desde el MERCOSUR debería procurar un ámbito de negociación directo con EE.UU. y Canadá con la idea de asegurarse la efectiva implementación (enforcement) de algunas de las políticas de acceso a mercado. El MERCOSUR, por ser el mercado más grande de la región fuera de EE.UU., tiene mucho más que ofrecer comparado con las otras regiones del continente. En particular, la rebaja arancelaria que eventualmente podría otorgar el MERCOSUR es mucho más significativa que la que se produciría en otras economías (ej. Chile) y por supuesto mucho más significativa que la que tienen para ofrecer EE.UU. o Canadá donde los aranceles, sobre todo en bienes manufacturados, ya son muy reducidos.

CAPÍTULO 6. EL ROL DE LOS RECURSOS NATURALES

1. La oferta y demanda de recursos: la rivalidad en cereales e hidrocarburos

Independientemente de la distribución geográfica de las materias primas y minerales, no existe una relación directa en la posesión de estos recursos y el desarrollo económico o industrial en los países del globo. El mundo exhibe zonas con enormes cantidades de recursos naturales que no presentan un gran desarrollo industrial, exportando directamente el recurso sin elaboración o con una mínima elaboración, como pueden ser países Latinoamericanos, africanos o del sudeste asiático, como así también, zonas que no disponen de grandes cantidades de recursos naturales pero que han desarrollado un sector industrial significativo, al estilo de Japón y la mayoría de los países europeos. Frente a esta realidad una vista panorámica muestra que con excepción de EE.UU., China y Rusia (grandes productores y grandes consumidores de materias primas), los países subdesarrollados son los productores de materias primas mientras que los desarrollados son los consumidores de este tipo de recursos.

La forma irregular en que se encuentran las materias primas en el mundo causado por la existencia de suelos proclives a la agricultura lleva a un mapa muy variado en términos de productores en este sector. Argentina, Brasil, Australia, EE.UU., India y China se ubican como grandes productores a nivel mundial en agricultura, mientras que otros como Perú, Chile, Canadá, México, Sudáfrica, China, Austria, y Rusia entre otros, son fuertes en minería. Brasil, Rusia y Canadá se presentan como países abundantes en agua natural, mientras que Medio Oriente, Rusia, Canadá, EE.UU., México, Brasil, Venezuela y oeste de África son líderes en hidrocarburos.

El TLCAN cuenta junto a la Argentina, las mayores reservas de gas y petróleo no convencional del mundo, como también cuentan con petróleo y gas en grandes cantidades y tecnologías acordes. Estos países son también grandes productores de otros recursos naturales, tales como cereales, algodón, y productos forestales. Asimismo, son grandes productores manufactureros, también lo son en la producción de servicios.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Con respecto a los recursos energéticos dentro del TLCAN, demuestra que Estados Unidos tiene un gran interés en los recursos de la región. Debido a que este renovó el NAFTA con los países signados en el 2005, la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN), en la cual los presidentes acordaron redoblar los esfuerzos por cementar las relaciones entre los tres países y trabajar coordinadamente la seguridad regional. Entre los temas e iniciativas insignia con el título “Creando una Economía Energéticamente Sustentable para América del Norte”, aparece el compromiso de crear las condiciones para el “suministro confiable y a precios razonables de la energía”, por los cuales dicho suministro se constituye en un factor “crítico para la prosperidad y seguridad” de los países miembros (SRE, 2005). Si durante las negociaciones del tlcán México evitó adquirir ningún tipo de compromisos sobre abasto y precios de crudo, los compromisos adquiridos por el gobierno mexicano en la ASPAN se acercan a ello (Mutis, 2008).

Claramente los resultados y políticas de los países a nivel mundial, estará dado en los próximos meses y/o años por las medidas que tome EE.UU. lo cual hace crucial el análisis que pueda surgir de este estudio.

Con respecto a la agricultura, la liberalización del mercado agrícola con el TLCAN produjo los resultados esperados, con más cultivos básicos y carnes fluyendo al sur, y frutas y vegetales de temporada fluyendo al norte. El comercio agrícola ha aumentado entre los socios a partir de US\$10 mil millones dólares en 1989 a US \$67 mil millones en 2008 con una mayor integración de los mercados agrícolas (Crawford, 2011).

El TLCAN redujo los aranceles y límites de importación a un amplio rango de productos, otorgando periodos de transición más largos, en algunos casos de hasta 15 años, antes de eliminar la protección a algunos productos sensibles. No en todos los casos se acataron los periodos de transición –en el caso de México destaca el incumplimiento para el maíz–, pero el último de los periodos de transición concluyó el primer día de enero de 2008. En agricultura, se han eliminado prácticamente todos los aranceles y límites a la importación, pero no es éste el caso de los subsidios agrícolas. El TLCAN no impuso límites a los subsidios, en contraste con las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que dan cuenta de los subsidios al campo como uno de los tres ‘pilares’ de la protección agrícola que distorsionan el libre comercio, siendo los otros dos los apoyos a la exportación y aranceles. Los subsidios al campo en los Estados Unidos desde la entrada en vigor del TLCAN han sido mucho más grandes que en México, y muchos de

esos subsidios se destinan a cultivos que Estados Unidos exporta a México. Ello ha dado pie a acusaciones que subrayan que la cancha a nivel que debería haber creado el TLCAN en realidad está inclinada considerablemente en favor de los Estados Unidos (Wise, 2010). Una de las consecuencias que traen los subsidios al campo es que se genere dumping, esto hace que los productos agrícolas de México no puedan competir con los estadounidenses. Uno de los casos en los que se puede visualizar esto es con respecto al Maíz.

1.1. Canadá

1.1.1: El sector hidrocarburífico

Martínez Peniche (2012) explica que el sistema energético canadiense es controlado por empresas privadas lo cual tiene como consecuencia que éstas, a favor de tener el mayor número de ganancias exploten al máximo los recursos, además, la mayor parte son de origen estadounidense, lo cual genera que no intenten disminuir el impacto ambiental debido a que no les importa realizar la extracción de manera sustentable, debido a que no están perjudicando su propio territorio, sino el de un país extranjero y tampoco el gobierno canadiense presiona a estas empresas transnacionales para que extraigan el petróleo y el gas con menor grado de contaminación. Estas empresas transnacionales que se encuentran en territorio canadiense forman parte de la Asociación Canadiense de Productores de Petróleo, donde se encuentran aglutinados los productores de gas y petróleo que producen el 95% de estos con un ingreso anual de 100 mil millones de dólares y que da empleo a más de medio millón de canadienses, las empresas norteamericanas que forman parte de esta asociación son de las más importantes a nivel mundial como Chevron (dueña de lo que anteriormente fue Standard Oil of California y Gulf Oil), Exxon (dueña de lo que fue Esso), además, está instalada la anglo-holandesa Royal Dutch Shell, así como Imperial Oil la empresa más importante de petróleo y gas de Canadá, entre otras. Además, China encontró grandes potencialidades debido a la gran cantidad de recursos energéticos dentro del territorio canadiense, gracias a esto se registraron grandes flujos de IED para la extracción de gas y petróleo. Pero esto generó una contradicción para el gobierno federal ya que el gran número de empresas chinas,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

National Offshore Oil Corporation, China Sinopec Group, China Investment Corporation, y Petrochina las cuales ponía en duda la seguridad nacional. Esto trajo como consecuencia que se realice una modificación en la ley de inversión la cual tiene un rango constitucional, legal, administrativo, conceptualización de la inversión extranjera en el país, restricciones de nacionalidad, actividad y sectores en los que la inversión extranjera está excluida (Agricultura, pesca, energía y tratamiento de uranio, en referencia a los recursos naturales), igualdad de competencia, trato local o clausula de la nación favorecida, causales constitucionales o legales que permiten expropiar o limitar la propiedad, soluciones a controversias internacionales, firma de BITs y organismos especialmente encargados de la inversión extranjera (Silva, 2011). Esta reforma fue aprobada el 6 de febrero del 2009.

La industria petrolera genera un alto grado de contaminación, además la falta de control y el aumento de los gases de efecto invernadero (GEI) que se pronostica para los próximos años tuvo repercusión sobre el retiro de Canadá del protocolo de Kioto, por lo tanto esto quiere decir que no va a poder cumplir las metas en relación a la emisión de GEI de aquí a la fecha pactada para bajar los volúmenes. Por último cabe resaltar que gran parte del impacto de la extracción petrolera es porque las reservas que se encuentran en este país son principalmente de petróleo no convencional.

Canadá ocupa un lugar estratégico en Norteamérica como “granero energético”. Es la octava nación productora más importante de petróleo crudo en el mundo –gracias a la creciente explotación de sus arenas bituminosas– y tercera en materia de gas natural. Durante 2009, el 25 por ciento de las exportaciones totales de Canadá fue de productos energéticos, lo que contribuyó con el 7.5 por ciento de su producto interno bruto. Representa la fuente de abasto energética más importante de Estados Unidos. En el caso del petróleo exporta el 63 por ciento de su producción hacia la EEUU, lo que representa una quinta parte de las importaciones totales del hidrocarburo, alrededor de 21 millones de barriles diarios. Por lo que se refiere al gas natural, suministra el 56 por ciento de su producción a Estados Unidos. En 2013 según la U.S. Bureau of Economic Analysis Canadá exportó 87.6 mil millones de dólares en gas y petróleo (Ruiz, 2015).

El 81 por ciento de las emisiones GEI proviene de la producción y consumo de energía. Entre 1990 y 2008, las emisiones de GEI relacionadas con la producción energética crecieron 27 por ciento.

La edición 2010 del Climate Change Performance Index (ccpi) ubica a Canadá en el lugar 54 entre las 58 naciones que menos contribuyen a enfrentar el cambio climático global, por lo que su desempeño ha sido calificado como “muy pobre” por este organismo.

La principal causa de esta cuestión es que, como anteriormente explicamos, el control de los hidrocarburos esta en manos de capital privado lo que trae como consecuencia fundamentalmente el interés económico y fiscal por sobre todo, pero en el largo plazo produce impactos ambientales y sociales y en la salud, dislocaciones económicas y aportes al cambio climático. La explotación de estos recursos en el sistema actual equivale a hipotecar las generaciones futuras, Sin embargo, la industria del petróleo y el gas podría ser convertida a una industria que se centra ante todo en servir al interés público. Esto proporciona una gran oportunidad para crear más puestos de trabajo, redireccionar los impactos ambientales y crear recursos que perduren en el tiempo (Thompson y Newman, 2009).

1.1.2: Minería

La minería canadiense comenzó a desarrollarse allá por el 1600, pero recién a partir del siglo XIX comienza a transformarse en una de las actividades más importantes del país. En el año 1823, antes del comienzo de la fiebre del oro, se descubre este recurso minero en Quebec, las primeras explotaciones datan de finales de 1850 y principios de 1860 en Columbia Británica. A partir de 1880 aparecen las grandes empresas mineras, por ejemplo en Sudbury comienza a operar la “Canadian Copper Company”, en la mina de Copper Cliff (Narodowski y Pozzo, 2009).

El mayor dinamismo de la minería se da al finalizar la Primer Guerra Mundial. Durante la segunda guerra aparecen los metales estratégicos como el uranio (Barnes, 2008). Luego de dicho momento y por 30 años más, el gobierno subsidió las minas de oro, que proliferaron en grandes cantidades, dejando un enorme pasivo ambiental aún en discusión.

A partir de los 80’ comienza la primera etapa de la globalización del modelo minero, que se terminaría de consolidar en la década del 90’. Al tiempo que se superan algunas

dificultades tecnológicas y la regulación interna se hace más exigente, las mineras canadienses logran una presencia mundial significativa. Pero la probabilidad de errores sigue siendo alta.

Comenzaremos analizando los elementos claves en la actividad minera de Canadá, como los incentivos, la asistencia a la innovación, infraestructura, la cuestión medio ambiental y la cuestión regional y subregional.

En relación a los incentivos, Canadá es uno de los países que mayores incentivos brinda a la actividad a nivel provincial y nacional. Con numerosas deducciones y diferimientos impositivos para gran parte de sus inversiones en explotación y exploración en diversos países.

Con respecto a la asistencia en innovación, tiene un plan estratégico elaborado por el gobierno federal, los gobiernos provinciales y los ministros de minas territoriales, el cual tiene como objetivo el desarrollo en la investigación e innovación en el sector. El encargado de realizar la I+D mediante el apoyo del gobierno federal en los “Laboratorios de Ciencias Minerales y Mineras” (MMSL), este forma parte de la Rama de Tecnología Mineral del Departamento de Recursos Naturales de Canadá.

La infraestructura es lo que más desarrollado dentro del modelo canadiense, esta incluye el transporte, electricidad y el Sistema de Innovación. Los proyectos que hay en ejecución dentro del sistema tienen que ver con el transporte ferroviario y/o carreteras, servicios en instalaciones aeroportuarios, sistemas de abastecimiento de agua, energía eléctrica, etc. Sobresalen los mega-proyectos para la extracción de hierro en Quebec-Labrador, la zona del Great Slave Lake en los territorios del Noroeste y la región nororiental de la Columbia Británica. Una de las formas que se utilizaron para enfrentar la crisis mundial del 2008, fue mediante inversión en infraestructura para la minería. Debemos decir que logró ventajas comparativas especialmente en el eslabón de la maquinaria y equipo de exploración y extracción pero sin sus partes electrónicas. El sector industrial de maquinaria minera y equipo canadiense es líder mundial en las fases de prospección, exploración y explotación con perforación; las compañías canadienses proveen productos relacionados con la minería subterránea, el ambiente, la exploración, estudios de factibilidad, procesamiento de minerales y automatización de minas.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La cuestión ambiental es un tema muy delicado en esta actividad porque genera gran cantidad de daños ambientales. Contaminación en cursos de agua y del aire, inutilización de tierras por contaminación química, devastación de superficies, alteración de la morfología, peligro de derrumbes en frentes de arranque, destrucción del ecosistema y posibles impactos sobre el microclima. El daño ambiental se intenta evitar a través de diversos mecanismos, como la prohibición de minerales tóxicos, por medio de la “Ley de Protección Ambiental Canadienes” (CEPA). La agencia que regula el sector es la “Comisión de Seguridad Nuclear Canadiense” (CNSC), es la agencia que regula el sector nuclear, en lo referente a la minería, actúa principalmente controlando las explotaciones de uranio, otorgando las licencias para su explotación. Por otro lado, se encuentra la regulación de la emisión de efluentes a cursos de agua se realiza a través de las Regulaciones de Efluentes Líquidos de la Minería Metálica de Canadá (MMLER). Existe un subcomité de evaluación de efectos de la minería sobre el ecosistema acuático. Algunas provincias tales como British Columbia, Alberta, Manitoba, Saskatchewan, Ontario y Quebec han desarrollado o están desarrollando sus propios criterios, porque encuentran vaga la legislación existente.

La concentración de recursos minerales, sin contar los combustibles, se encuentra distribuida por diferentes regiones del territorio. En Ontario se encuentra el 27%, en British Columbia 18%, Saskatchewan con el 16%, Québec 14%, Alberta 6%, Manitoba 6% y el 13% restante en el resto de las provincias. Además, la concentración de oro, según información oficial, Ontario tiene el 45% de las reservas, Quebec el 34%, Manitoba el 5% y British Columbia el 6% restante. Con respecto al Uranio, Saskatchewan cuenta con más del 70% de las reservas y es en el único lugar en el cual actualmente se explota el mineral. Por el contrario, el 75% de los proveedores de equipos y servicios de minería se encuentran concentrados en las provincias de Ontario y Quebec (Narodowski y Pozzo, 2009). Según datos The Mining Association of Canada, la actividad minera contribuyó con U\$S 52.6 mil millones en el PBI y representa el 20,4% de las exportaciones de bienes, ambos datos del año 2012.

Por último podemos remarcar que a escala global Canadá es país que mayor participación en la IED minera, con el 14% del total mundial para el año 2014. Además, posee 3,152 proyectos de exploración a escala global, esto significa un 55% del total mundial (CAMIMEX, 2015).

1.1.3: Agricultura y Ganadería

Ahora analizaremos las políticas agrícolas de Canadá. Se ha llevado a cabo una significativa re instrumentación de la política al ingreso agrícola, mediante la reducción de los gastos gubernamentales a los apoyos por producto, sustituyéndolos por redes de seguridad agrícola global. Estos programas, que incluyen el Seguro de Cosecha, la Red de Cuentas de Estabilización del Ingreso y los programas específicos de carácter provincial que los complementan, están diseñados de tal forma que no distorsionen la producción y el comercio. En la agricultura, como en otros sectores, las políticas se centran en mejorar la estructura contable, la eficiencia y la eficacia en el otorgamiento de los servicios, en la reducción de los costos de transacción y el mejoramiento de la orientación del mercado en cuanto a la regulación y la prestación de los servicios.

En el sector de granos y oleaginosas, la eliminación de los subsidios al transporte por ferrocarril ha obligado a los agricultores a incrementar el valor agregado de sus productos y a mejorar sus procesos de producción y comercialización; específicamente, en cuanto a graduación, selección, limpieza y marca. Hoy en día se realizan análisis y consultas sobre el sistema de transporte de granos, con vistas a proponer los cambios legislativos que sean necesarios para futuras reformas que pudieran encaminarse al establecimiento de un sistema comercial de carácter contractual, por medio del cual se pretende mejorar la seguridad y disminuir los costos.

Canadá es el segundo país más grande del mundo, con un área superior a los 900 millones de hectáreas. No obstante, sólo 7 por ciento, equivalente a 67.8 millones de hectáreas, son aptas para el cultivo. De este total, 68 por ciento son “tierras mejoradas” (susceptibles de uso más eficiente de administración, trabajo y capital). Bajo cultivo se encuentran 49 por ciento de la superficie agrícola, o sea 33 millones de hectáreas. El principal factor que restringe la producción agrícola en Canadá es el clima. Juntos, la agricultura y la industria agroalimentaria —agricultores, abastecedores, procesadores, transportistas, comerciantes y trabajadores restauranteros— constituyen el tercer más grande empleador en Canadá, dando lugar a 7 por ciento de la fuerza de trabajo. La industria agroalimentaria está entre las cinco principales industrias de Canadá, y su participación en el PIB es de alrededor de 3.2 por ciento. En total existen 280000

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

unidades de producción agrícola (UPA) con una extensión promedio de 242 hectáreas. En México la escala promedio de las UPA es de 24.6 hectáreas.

La estructura de producción puede explicarse en gran medida por las condiciones climatológicas y el tipo de suelos. Los tipos de tierra agrícola varían de manera importante de una región a otra. La agricultura en Ontario, Quebec y las provincias marítimas del Atlántico es por lo general intensiva, incluye ganado y varios tipos de cultivos. En Ontario y Quebec se ubican 81 por ciento de los establos de Canadá. La tierra predominantemente se utiliza para pastos, maíz, granos pequeños, soja, vegetales y frutas especializadas. Las unidades de producción agrícola son más pequeñas que el promedio, la mayoría con menos de 100 hectáreas. En contraste, las UPA de las praderas, que tienden a especializarse en trigo y canola superan, por lo general las 200 hectáreas. En Canadá más de 98 por ciento de las UPA son de tipo familiar, en cuanto a la propiedad y su operación. Sin embargo, el tipo de cultivo también ha estado en función de políticas específicas, llevadas a cabo por los consejos de comercialización agrícola (tales como el de la leche), apoyados por los gobiernos federal y provincial, que controlan los niveles de producción para que la oferta se adecue a la demanda, aunque los precios no sean competitivos a nivel internacional. Asimismo, el sector agroalimentario de Canadá es apoyado por avanzados centros de investigación federales, provinciales y universitarios. La infraestructura y el transporte utilizados son de clase mundial debido a que la agricultura canadiense está altamente mecanizada y capitalizada (Hernández, 2000).

El comercio agrícola de Canadá tiene una participación importante en el total del comercio de este país. En 2010, el total de las exportaciones canadienses agroalimentarias y de mariscos a todos los países significó casi 38 mil millones y las importaciones correspondientes se acercaron a \$29,1 mil millones. En 2010, Canadá representó el 15 por ciento de las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos y el 20 por ciento de las importaciones. Canadá fue el destino principal de la inversión directa de los EE.UU. en el extranjero en la industria de bebidas y la segunda más grande en la industria alimentaria. La posición de los EE.UU. de inversión directa en las industrias de alimentos y bebidas de Canadá en 2010 fue de \$5,9 mil millones y \$7,8 mil millones (Crawford, 2013).

Por grupos de productos, Canadá presenta niveles muy altos de autosuficiencia alimentaria; esta se mide por la producción como porcentaje del consumo en cereales,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

tubérculos, legumbres, oleaginosas, aceites vegetales, carne y grasas animales. En trigo, Canadá produce 24 millones de toneladas, 166 por ciento por arriba de su consumo, mientras en cebada este porcentaje es de 507 por ciento (Crawford, 2011). Así, las exportaciones de trigo constituyen una quinta parte de las exportaciones agrícolas de este país. Siguen en importancia, el ganado en pie, la canola, la carne de cerdo, las legumbres y la cebada, que en conjunto representan 23 por ciento de las exportaciones agrícolas totales. Estados Unidos es el principal mercado para los productos agrícolas canadienses: 78 por ciento de los mismos se dirigen a ese país (Hernández, 2000).

A partir de aquí vamos a desarrollar la cuestión de la ganadería en Canadá. Influenciado irreversiblemente por el comercio con Estados Unidos, tanto de animales vivos como de productos cárnicos. Aproximadamente el 70% de su producción cárnica esté centrada en la industria del porcino, según el Departamento de Agricultura de dicho país.

En Canadá, el sector cárnico ocupa el cuarto puesto en cuanto a importancia dentro de la industria nacional, con una facturación de en torno a 11.200 millones de euros. Este país cuenta con una cabaña ganadera de en torno a 15,1 millones de cabezas de vacuno (de las que el 39% están en el estado de Alberta), 14,7 millones de cabezas de porcino y en torno a 980.000 cabezas de ovino. Debido a la cercanía con EE.UU., Canadá es uno de los principales productores de ganado porcino que posteriormente es sacrificado en plantas estadounidenses, sobre todo en estados del norte de este país. Así, en 2005, 2,77 millones de cabeza salieron de Canadá con destino EE.UU. para ser sacrificados allí directamente, al tiempo que en torno a 5,41 millones de cabezas fueron criadas en Canadá y su proceso de cebo fue finalizado en EE.UU. Cabe destacar la importancia que tiene la producción de carne de animales autóctonos tales como venados, ciervos y bisontes. En 2005 las exportaciones canadienses de carne de bovino fueron de 458.377 t, con un valor aproximado de 1.341 millones de euros, siendo Estados Unidos el principal mercado, con un incremento un 5%. El principal segmento del comercio exterior de carnes y productos cárnicos lo conforma la carne de porcino y sus productos derivados, con un volumen de 1,02 millones de t exportadas en 2005. EE.UU., con 388.493 t, y Japón con 266.425 t, fueron los principales compradores. En conjunto el valor de las exportaciones de porcino fue de 2.060 millones de euros. Otro sector que tiene gran importancia dentro de la producción cárnica canadiense es el de aves, con cerca de 1.115.000 toneladas, de las que el 87% correspondió a carne de pollo. El 65% de esta carne se produjo en las

zonas de Quebec y Ontario. La exportación de carne de aves canadiense se estima en torno a 116.000 t, con un valor de 118,2 millones de euros, que tienen por destino mercados de más de 78 países (Cruz, 2007).

1.1.4. Silvicultura

La responsabilidad sobre los recursos forestales en Canadá recae sobre las provincias y los territorios. Por lo tanto, la actividad esta regulada por 10 jurisdicciones provinciales y 3 jurisdicciones territoriales. Esto significa, que las provincias y los territorios, se encargan de gestionar, además de ser los dueños de los bosques. Hasta hace algunos años el gobierno federal supervisaba los recursos naturales en los 3 territorios. Pero luego de varias deliberaciones y negociaciones las responsabilidades fueron transferidas hacia los territorios, en consecuencia, tienen en la actualidad la misma responsabilidad que las provincias.

El gobierno Federal es el encargado en materia de comercio y relaciones internacionales, conformación del consenso nacional, asuntos indígenas, manejo de tierras federales y elaboración de informes nacionales.

Las responsabilidades que comparten el gobierno federal, los territorios y las provincias tienen que ver con la regulación ambiental, la ciencia y la tecnología. Por su parte, en el ámbito forestal esta relación se centra en la cooperación, la coordinación y el trabajo en conjunto. Esta cooperación es imprescindible siendo este país uno de los principales productores forestales del mundo, con un volumen de exportaciones que ronda dentro de los 30 mil millones de dólares al año. Además aporta un 2% al PBI, lo cual equivale a 20 mil millones de dólares (NRCAN, 2014). Anualmente se extraen 200 millones de metros cúbicos de Madera (Messier, Bigué y Bernier, 2003). Para mantener este gran volumen de producción es necesario un gran número trabajadores, la cifra de personas empleadas en la industria forestal asciende a 216.500 en el año 2013 (NRCAN, 2014). Por último, en base a datos de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), Canadá es uno de los máximos exportadores en productos forestales, es el cuarto en exportación de madera en rollo industrial con un 5% del comercio de la misma; el primer exportador de madera aserrada con el 23%; el primer exportador de pulpa de papel junto a Brasil con el 17% y el quinto exportador de papel y cartón con el 8% (FAO,

2013). Con respecto a la producción es el tercer productor mundial de madera en rollo industrial y madera aserrada con un 9% y un 10% respectivamente; es el cuarto productor de tableros de madera con un 3% de la producción mundial; es el segundo productor de pulpa para papel con un 10% de la producción del mundo; por último es el quinto productor de papel y cartón junto Suecia, Finlandia, República de Corea, Brasil, India e Indonesia, cada uno con el 3% de la producción mundial (FAO, 2013).

Según los datos otorgados podemos observar el gran volumen que tiene la producción forestal en Canadá y el impacto en el PBI que trae esto.

1.2. EE.UU. potencia con todos los recursos naturales, pero para mercado interno y protegidos

Estados Unidos es uno de los mayores productores de materias primas en el mundo, ya sea en productos energéticos, agrícolas, mineros, entre tantos otro. Una de las principales ventajas que tiene es con respecto a su amplio territorio el cual tiene diversas condiciones climáticas, de suelos y de relieve. Esto trae como resultado que se puedan realizar actividades muy diversas y se extraigan variados recursos naturales del territorio, ya sea petróleo, gas, metales, además de utilizarse gran cantidad de tierras para diferentes actividades agrícolas y forestales. La extracción de recursos naturales en el territorio estadounidense tiene como destino el mercado interno el cual se encuentra protegido por el gobierno federal, por medio de un gran número de leyes. Esta protección a las actividades en cierta medida está relacionada con la gran demanda que tiene el mercado interno estadounidense (es el que más consume en el mundo), la cual en muchos casos, como por ejemplo, el petróleo, necesita de una gran cantidad de importaciones para cubrir la demanda de este recurso. Además su estructura comercial, basada fundamentalmente en la industria manufacturera, la cual corresponde al 81% de sus exportaciones demuestra lo anteriormente mencionado si le sumamos que solamente el 9.1% pertenece a productos agrícolas y el 5.6 a productos minerales y combustibles (Jiménez y Gómez, 2007).

1.2.1 Hidrocarburos

La actividad petrolera es una de las que más gastos produce en la economía estadounidense, es el mayor consumidor de petróleo de la tierra, con un 25% del consumo diario mundial. Al mismo tiempo, EEUU aporta sólo el 9% de la producción mundial de petróleo y posee menos del 3% de las reservas probadas mundiales de petróleo. Esto hace que dependa enormemente de los proveedores extranjeros para satisfacer su demanda nacional de energía. De hecho, en la actualidad las importaciones suponen el 60% del consumo total de petróleo y las proyecciones indican que antes de 2025 importará más del 70% de su petróleo. Los principales proveedores de petróleo a EEUU en la actualidad, por orden de importancia, son Canadá, México, Arabia Saudita, Venezuela y Nigeria, cada uno suministra entre el 5% y el 8% de la demanda diaria estadounidense de petróleo, que alcanza los 20 millones de barriles. Desde el punto de vista regional, las importaciones de Latinoamérica supusieron el 34% de las importaciones estadounidenses de crudo en 2005; Oriente Medio suministró el 24%; África el 19%; Canadá el 16%; y Europa y Asia el 7%. El sector estadounidense de los transportes por sí solo supone casi el 70% del consumo estadounidense de petróleo. Los automóviles utilizan alrededor de nueve millones de barriles de los 20 millones que consume EEUU cada día. Los camiones, la maquinaria pesada y algunas centrales eléctricas consumen el resto. En conjunto, se prevé que los estadounidenses gasten más de 600.000 millones de dólares en compras relacionadas con el petróleo durante 2006. Además, la Agencia de Información sobre la Energía prevé que en 2030 EEUU consumirá un 36% más de petróleo para el transporte que en la actualidad, ya que habrá más coches que recorrerán mayores distancias (Kern, 2006).

La industria del gas en Estados Unidos se desarrolla en entornos competitivos. La ubicación geográfica de las reservas se encuentra diseminada por una gran parte del territorio, en la región centro-sur en los estados de Texas, Louisiana, Oklahoma, Kansas, Arkansas; hay otra región con una gran concentración de recursos cerca de los Apalaches en los estados de Kentucky, Pennsylvania, Ohio, New York y ya muy cerca de los grandes lagos al norte de Michigan; por último, muy cerca de las Rocallosas en los estados de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Wyoming, Colorado y Montana se encuentran reservas pero en mucha menor medida (EIA, 2015). Regulaciones sencillas han configurado una industria flexible, compuesta predominantemente por numerosas pequeñas y medianas empresas independientes. El papel que desempeñaron estas empresas, fue fundamental para impulsar el shale gas a una escala comercial superior. Esas pequeñas empresas fueron pioneras: pulieron la tecnología, establecieron nuevas prácticas, soportaron los riesgos del mercado y realizaron intensas perforaciones a través de grandes áreas con diferentes características geológicas. Fue hasta que la producción creció y empresas más grandes comenzaron a ser atraídas al negocio, a pesar de que en un inicio mostraban poco interés. La competitividad de la industria del gas natural se refleja también en sus precios, los cuales están desregulados y permiten reflejar las condiciones del mercado. No es de extrañar que el periodo 2000-2010 cuando los precios de gas natural oscilaban entre los 4.3 y 8.9 Us\$/MMBTU, la producción de shale gas fuera en ascenso y que posteriormente contribuyera a mantener precios por debajo de 4 Us\$/MMBTU.

En Estados Unidos se ha incrementado la producción de Shale Gas de manera significativa en los últimos años. Los factores más importantes que se encuentran en la base de ese incremento son los avances tecnológicos apoyados por programas gubernamentales de impulso directo a la investigación y comercialización, la distribución de costos y riesgos en asociaciones público-privadas, así como la desregulación del mercado. Todo ello incentivó a compañías del ramo para apostar por tecnologías que permitiesen extraer gas, lo que no podía hacerse con la perforación convencional. El apoyo gubernamental se dio para la explotación tanto de arenas compactas y gas de lutitas, como de mantos carboníferos y fue el catalizador del avance hacia la tecnología actual. Es fundamental tener presente que la estructura de los derechos de propiedad sobre los minerales en Estados Unidos, permite con relativa facilidad la explotación del recurso. En buena parte de Estados Unidos, al ser los propietarios los dueños de los minerales alojados en su propiedad, las compañías productoras pueden directamente negociar con el propietario, reduciendo significativamente las barreras y el tiempo para obtener acceso a los derechos de los minerales. Los factores que han incidido en Estados Unidos para crear un ambiente de inversión favorable y lograr una producción masiva de gas no convencional están relacionados con el apoyo gubernamental a actividades de investigación y desarrollo, las políticas para desregular los precios a boca de pozo,

incentivar la inversión en recursos no convencionales, una geología favorable, un sector de servicios establecido, derechos de propiedad favorables, distribución de costos y riesgos en asociaciones público-privadas (Navarro, Villegas, 2015).

El auge del shale gas trajo consigo una reconfiguración de la industria del gas en los Estados Unidos, dando un giro radical a los problemas de abastecimiento en el futuro para el país, ya que los números en materia de gas no eran muy alentadores para los tiempos futuros. Basta mencionar el período 1990-2000 en el cual la producción anual crecía al 0,7%, mientras que el consumo lo hacía en un 2%, lo cual tuvo como consecuencia un aumento de las importaciones de 9,4% anualmente. Pero con apogeo del Shale gas se revirtió completamente la situación, en el período 2001-2012 la producción creció un 2%, el consumo un 1,3 y las importaciones cayeron en 2% anual según datos de la Energy Information Administration (EIA) del 2012. Además en el largo plazo la producción de gas de lutitas seguiría creciendo en mayor proporción a la demanda logrando una disminución en las importaciones. En base a datos de la EIA en el año 2022 EEUU dejaría de ser importador de gas para convertirse en un exportador neto de dicho hidrocarburo (Vega Navarro y Ramírez Villegas, 2015).

1.2.2 Agricultura y ganadería

Para hablar de la agricultura primero hay que mencionar que esta se encuentra protegida por parte del estado federal. La cual es el resultado de un complejo sistema de subsidios establecidos inicialmente en 1933 durante la “Gran Depresión” con el objetivo de mejorar el ingreso de los productores agropecuarios cuyo ingreso promedio era menos de la mitad de promedio del trabajador urbano. En ese entonces la población rural representaba el 20% del total y el 11% del producto bruto nacional (PBN) con una estructura de tenencia de la tierra fundamentalmente de tipo familiar.

Desde ese entonces la situación ha cambiado radicalmente, ya que la producción agrícola representa solamente el 2% del PBN y de la población, y el 90% de la producción se concentra en menos del 20% de los 2 millones de productores.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La política agropecuaria de los Estados Unidos es establecida cada 4 o 5 años por el Congreso mediante Leyes Agrícolas (“Farm Bills”) y durante los últimos 80 años estas leyes han ido incorporando nuevos capítulos que actualmente autorizan además del apoyo a los precios e ingresos de los productores, la transferencia de recursos para programas de investigación, asistencia técnica, desarrollo rural, comercio internacional, seguros, créditos, energía, conservación y nutrición.

Estados Unidos renovó la Ley Agrícola en 2014 (“Agricultural Act 2014”) o también conocida como Farm Bill, regirá hasta 2018 y sus modificaciones son muy importantes para el comercio internacional ya que Estados Unidos es el principal exportador y segundo importador mundial de productos agropecuarios (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, 2014).

El presidente Obama firmó el 7 de febrero una ley agrícola integral a cinco años que pone fin a los controvertidos subsidios directos a los agricultores por sus cosechas, favoreciendo los seguros de cosechas más económicos para los productores que se enfrentan a riesgos de sequía severa, inundaciones o condiciones de mercado impredecibles. Esta ley revoca ciertos programas, continúa algunos programas con modificaciones y autoriza varios nuevos programas administrados por la Agencia de Servicio Agrícola (“Farm Service Agency” o FSA, por sus siglas en inglés). La mayoría de estos programas están autorizados y financiados hasta el año 2018.

A continuación comentaremos los programas que se modifican o se revocan:

El Programa de Pago Directo y Contracíclico (“Direct and Counter-Cyclical Program”) y la Opción de Ingresos Promedio de Cosecha (“Average Crop Revenue Election”) se revocan y se establecen dos nuevos programas: el de Cobertura por Disminución de Precio (“Price Loss Coverage” o PLC) y el de Cobertura de Riesgo Agrícola (“Agricultural Risk Coverage” o ARC). El algodón de altiplanicie es el único producto agrícola que ya no reúne los requisitos para participar en estos programas, pero en vez ahora es elegible para el nuevo Plan de Protección de Ingresos Acumulados (“Stacked Income Protection Plan” o STAX) ofrecido por la Agencia de Administración de Riesgos (“Risk Management Agency” o RMA). Hasta que STAX esté disponible, el algodón de altiplanicie reúne los requisitos para los pagos de transición realizados por la FSA para cosechas del 2014 y 2015.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El programa de Préstamos de Asistencia para la Comercialización (“Marketing Assistance Loan Program”) y los préstamos para azúcar continúan, con cambios mínimos. El Programa de Contrato por Pérdida de Ingresos Lácteos (“Milk Income Loss Contract Program”) continúa hasta el 1º de septiembre de 2014, a no ser que lo reemplace el Programa de Protección del Margen en Productos Lácteos (“Dairy Margin Protection Program”) antes de esa fecha.

El Programa para la Conservación de Reservas (“Conservation Reserve Program” o CRP), el más extenso programa de conservación del Departamento de Agricultura, continúa hasta el 2018 con una disminución anual del límite de acres inscritos. La porción de contratos de la inscripción en el Programa de Reserva de Tierras de Pastoreo (“Grassland Reserve Program”) se ha combinado con CRP. El Programa de Asistencia para Cosechas Biomasa (“Biomass Crop Assistance Program”) se extiende y financia con \$25 millones anuales.

Se ha expandido el Programa de Asistencia por Desastre para Cosechas No Aseguradas (“Noninsured Crop Disaster Assistance Program”) a fin de incluir la protección a un nivel más alto de cobertura, de manera similar a las cláusulas de compra de cobertura adicional que se ofrece con el programa federal de seguro de cosechas. El Programa de Forraje para Ganado y Animales de Granja en caso de Desastre (“Livestock Forage Disaster Program”), el Programa de Indemnización para Ganado y Animales de Granja (“Livestock Indemnity Program”), la Ayuda por Emergencia para Ganado, Abejas de Miel y Pescado Criado en Granja (“Emergency Assistance for Livestock, Honeybees, and FarmRaised Fish”) y el Programa de Asistencia para Árboles (“Tree Assistance Program”) continúan, con modificaciones a partir de octubre del 2011 y años posteriores. El Programa de Asistencia con Ingresos Complementarios (“Supplemental Revenue Assistance Program” o SURE), que cubrió pérdidas hasta el 30 de septiembre, 2011, no se volvió a autorizar.

El título de crédito de la Ley continúa y mejora los programas de préstamos directos y garantizados que ofrecen a miles de agricultores y ganaderos de Estados Unidos la oportunidad de obtener el crédito que necesitan para iniciar y continuar sus operaciones. Los cambios en la Ley le otorgan a la FSA mayor flexibilidad para determinar elegibilidad, lo que incluye definiciones más extensas de entidades que reúnen los requisitos, años de experiencia para préstamos de propiedad agrícola y permiso para que jóvenes de zonas urbanas que soliciten préstamos tengan acceso a ellos. Se han mejorado los populares

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

programas de micropréstamos y de préstamo de pago inicial de la FSA, importantes para lograr el objetivo del gobierno de ayudar a agricultores principiantes, al aumentar los límites de préstamos y poner énfasis en productores principiantes y en desventaja social. La Ley también ofrece más ventajas para que los prestamistas participen en el programa de préstamos garantizados para la conservación y elimina los límites de tiempo para el programa garantizado de operaciones, lo que les da a los agricultores y ganaderos la oportunidad de recibir crédito continuo cuando no reúnan los requisitos para crédito comercial en caso de dificultades económicas. (Us\$A, 2014).

Los pagos directos habían recibido el respaldo de algunos grupos agrícolas de Estados Unidos, pero los socios comerciales se oponían a ellos.

Este proyecto de ley bipartidista de 956.400 millones de dólares también autoriza un conjunto de programas que incluyen el comercio, la investigación agrícola, la energía renovable y la asistencia alimentaria (Departamento de Estado de los Estados Unidos, 2014).

La Oficina de Presupuesto del Congreso de los Estados Unidos estimó que el gasto de la Ley Agrícola 2014 para los próximos 5 años será de u\$s 488.631 millones de dólares asignados de la siguiente manera:

- Nutrición u\$s 390.650 millones (79%)
- Seguros agrícolas u\$s 41.420 millones (9%)
- Conservación u\$s 28.165 millones (6%)
- Productos básicos u\$s 23.556 millones (5%)
- Comercio u\$s 1.782 millones (0,3%)
- Misceláneos u\$s 1.544 millones
- Investigación u\$s 800 millones
- Horticultura u\$s 874 millones
- Energía u\$s 625 millones
- Desarrollo rural u\$s 218 millones

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- Forestal u\$s 8 millones
- Crédito u\$s -1.011 millones (por pago de créditos)
- TOTAL u\$s 488.631 millones

El 79% de los gastos de la ley agrícola 2014 (u\$s390.650 millones) se destinan a programas sociales de asistencia alimentaria los cuales no tienen impacto en las decisiones de producción agropecuaria, pero cuya inclusión en la ley ha permitido desde hace años formar coaliciones entre los legisladores de áreas rurales, interesados en la entrega de subsidios a los productores de sus distritos y los legisladores de áreas urbanas, interesados en la asistencia social que actualmente se distribuye a 47 millones de estadounidenses (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, 2014).

Esta ley introduce importantes cambios en los programas de apoyo en productos básicos (Commodities), nuevos esquemas de seguro agrícola, programas de conservación y modifica algunas disposiciones del Programa de Asistencia Suplementaria de Nutrición (SNAP) e incrementa su presupuesto en aproximadamente 60% en comparación con la Ley anterior. Asimismo, amplía los programas hortofrutícolas, de cultivos orgánicos, de comercio y de desarrollo rural, así como algunas medidas para modificar la estructura orgánica del Departamento de Agricultura (Us\$A). Además comprende 12 títulos.

Título I: Productos Básicos (Commodities)

Enfocado principalmente a proporcionar beneficios a los productores de maíz, trigo, arroz, soja, algodón y oleaginosas, así como de lácteos, mediante esquemas de apoyo basados en precios o ingresos objetivo. Continúa el apoyo a través de financiamiento y asignaciones en la comercialización. Los Principales componentes son:

- Deroga los programas de Pagos Directos, Pagos Contra Cíclicos, así como de Elección de Ingresos Promedio de Cosecha (ACRE).
- Se crean nuevos programas con respecto a cobertura de precios y réditos: Programa de Cobertura al Riesgo Agrícola (Agriculture Risk Coverage - ARC) y el Programa de Cobertura a la Pérdida de Precio (Price-Loss Coverage - PLC). Productores eligen

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

inscribirse en uno de los dos programas. Se revalúan pagos máximos de hasta 125 mil Us\$ y reglas de elegibilidad.

- Continúa el programa de financiamiento para la comercialización, mantiene excepción en el ajuste de la tasa para algodón.
- La política del programa azucarero se mantiene con cambios marginales “Feed”.
- Programa de Protección de Márgenes (MPP): Nuevo programa dirigido a productores de leche y reemplaza al MILC. Crea una protección compensando las disminuciones en los márgenes causados por caídas en precios o por altos costos de insumos.
- El Programa de Donación de Productos Lácteos (DPDP) requiere que el Secretario de Agricultura adquiera productos lácteos a precios de mercado, para la donación a los programas de nutrición, cuando el margen entre los precios de la leche y los precios de los insumos estén por debajo del margen mínimo. Se vincula con el Programa MPP.
- Programa de Indemnización Ganadera (LIP), Programa de Desastres de Forraje Ganadero (LFP) y el Programa de Asistencia de Emergencia para Ganado, Abejas y Granjas Acuícolas (ELAP): Proporcionan protección contra pérdidas causadas por desastres naturales, incluyendo enfermedades.

Titulo II: Conservación EE.UU.

Proporciona asistencia a los productores en la adopción de actividades de conservación en tierras agrícolas y forestales con el objetivo de proteger y mejorar la calidad del medio ambiente, así como para la restauración de humedales y retiro de tierras de labranza. Consolida 23 programas en 13 componentes.

Principales componentes:

Titulo III: Comercio

Brinda apoyo en el desarrollo comercial y de ayuda alimentaria internacional. Se genera una nueva estructura para atender programas y cuestiones de promoción comercial y acceso a mercados.

Principales componentes:

- Se mantiene el programa de ayuda alimentaria internacional (Food for Peace). Programa

de donación en especie, dando prioridad a la compra gubernamental de productos locales y regionales (de EE.UU.).

- Extiende el financiamiento para iniciativas en la creación de información de mercado y capacitación en inocuidad alimentaria hasta el año fiscal 2018, así como para los programas de promoción comercial, de desarrollo y acceso a mercados en el exterior.
- Programa de Desarrollo de Cooperación para Mercados Emergentes en el Exterior. Para 2014 se estima un presupuesto de 32 millones de dólares en este programa. Programas de asistencia técnica en frutas y hortalizas, que incluye en temas sanitarios, fitosanitarios y barreras técnicas al comercio en las exportaciones (Ej. Dumping, barreras técnicas).
- Creación de una Subsecretaría de Agricultura para el Comercio y Asuntos Agrícolas en el Exterior.

Título IV: Nutrición

Se autoriza nuevamente el Programa de Asistencia Suplementaria de Nutrición (SNAP), programa de asistencia en alimentación y nutrición más grande de los EE.UU., manteniendo lineamientos básicos de elegibilidad mientras se incorporan algunas restricciones. 80% del presupuesto de la Ley se destina a este rubro.

Título V: Crédito

Este Título mantiene gran énfasis en el apoyo a agricultores y ganaderos principiantes. Brinda asistencia y apoyo al financiamiento en la creación de unidades de producción y gastos de operación.

Principales componentes:

- Programa de Financiamiento para la Conservación y Garantía de Préstamos - Aumenta la garantía del financiamiento para la conservación del 75% al 90% del monto total del financiamiento para productores o productores principiantes.
- Microcréditos para agricultores y ganaderos principiantes: Hace, de manera permanente, el programa de microcréditos de la Agencia de Servicio Agrícola del Us\$A.
- Iniciativa de Desarrollo del Agricultor y Ganadero emprendedor: Programa piloto para el desarrollo de productores principiantes.
- Se define la clasificación de un agricultor o ganadero principiante: Financiamientos

directos en la adquisición de propiedades.

- Asistencia para el pago inicial de un financiamiento: Extiende la asistencia a agricultores y ganaderos principiantes que deseen adquirir bienes hasta \$300 mil Us\$. Este Título mantiene gran énfasis en el apoyo a agricultores y ganaderos principiantes. Brinda asistencia y apoyo al financiamiento en la creación de unidades de producción y gastos.

Título VI: Desarrollo Rural

Proporciona a la comunidad rural instrumentos de planeación de programas de desarrollo económico. Mantiene una cobertura de apoyos que van desde inversiones de banda ancha rural, educación a distancia, tratamiento de aguas residuales y organizaciones rurales, así como instituciones educativas comunitarias, autoridades regionales, hospitales y seguridad pública.

Principales componentes:

- Amplía en lo general todos los programas y aumenta en algunos la autorización de financiamiento. Sin embargo, los fondos mantienen limitaciones en su ejecución.
- Se establecen programas de apoyo al valor agregado y al desarrollo de mercados.
- Extiende los programas de financiamiento de electrificación rural y de telefonía.
- Presenta o sustituye una serie de programas de desarrollo rural, energía y de Internet de banda ancha.
- Proporciona una nueva autoridad para priorizar las aplicaciones y los proyectos que están integradas en las estrategias de desarrollo regional a largo plazo; aborda la eficacia de los programas existentes a través de la racionalización de los procesos de aplicación y una mejor recopilación de datos.
- Realiza cambios menores en la elegibilidad para algunos programas, incluyendo mejoras en la definición de las zonas rurales de algunos programas de operación.

Título VII: Investigación, Extensionismo y Temas Relacionados

Este componente autoriza fondos para la investigación, extensionismo rural y desarrollo

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de capacidades. Los fondos se otorgan a través de instituciones educativas y estaciones experimentales agrícolas de los estados, así como agencias de investigación del Us\$A.

Principales componentes:

- Fundación para la Alimentación e Investigación Agrícola: Nueva institución sin fines de lucro para fomentar la investigación y transferencia de tecnología a través de colaboraciones público-privadas. La Ley obliga a un financiamiento inicial de \$200 millones de Us\$.
- Se amplía el apoyo a la investigación en salud animal y enfermedades, servicios veterinarios, y resguarda \$5 millones de Us\$ por año para el desarrollo de capacidades e infraestructura.
- Se prevé un aumento en los fondos obligatorios anuales para la investigación y extensión de cultivos por el orden de \$80 millones Us\$, incluye por lo menos \$25 millones de Us\$ para la investigación de enfermedades y emergencias en cítricos.
- Se brinda prioridad a las áreas de investigación en hortalizas y leguminosas, plantas de café, maíz, harina de soya y otros subproductos, y capacitación en inocuidad alimentaria. Asimismo, investigación en polinizadores que incluya sanidad y vigilancia de la población, así como los trastornos de polinizadores.

Título VIII: Silvicultura

Este Título contempla los programas y las regulaciones del sistema forestal, el cual abarca bosques nacionales, praderas nacionales y bosques de investigación, así como superficies privadas.

Principales componentes:

- Programas para la facilitación en comercialización de productos forestales vinculados con el Título energético (Programa de Mercados de Productos con Proceso Biológico - Biobased Markets Program), así como en el sector de la construcción.
- Vinculación a los programas de conservación y permite la permanencia en los programas de administración de bienes forestales, los cuales consisten en el

mantenimiento y mejoramiento de los recursos naturales.

- Apoyo, a través de programas, al combate de plagas y patógenos invasivos.
- Provisiones para robustecer la normatividad en la protección de recursos hídricos. Este Título contempla los programas y las regulaciones del sistema forestal, el cual abarca bosques nacionales, praderas nacionales y bosques de investigación, así como superficies privadas.

Título IX: Energía

Componente que fomenta las inversiones tecnológicas para energías alternativas y la producción de biomasa renovable para biocombustibles a través de programas de asistencia financiera, investigación y capacitación. Promueve la fabricación y producción de productos renovables mediante apoyos financieros y adquisiciones gubernamentales. Principales componentes:

- Se amplía el Programa de Mercados de Base Biológica (BioPreferred), el cual incluye productos forestales y auxilia para determinar si los productos son elegibles para el sello "Us\$A Certified Biobased".
- Se prevé el Programa de Asistencia a Productos de Biorrefinería, Químicos Renovables y de Base Biológica.
- Programa de Energía Rural para América (REAP): Incluye financiamientos para proyectos de tres niveles y de acuerdo al costo específico de la actividad.
- Programa de Apoyo a la Recolecta de Biomasa (BCAP): Incluye apoyo al material recolectado o cosechado directamente del Sistema Nacional Forestal, de tierras no federales y de pueblos nativos, consistente con lo proyectado en la administración en la conservación.
- BCAP permite la inscripción de superficies y de tierras inscritas en el Programa de Reserva a la Conservación (CRP) o Programa de Facilitación a la Conservación Agrícola.
- El Programa Comunitario de Energía Maderera promueve a las cooperativas de consumo de biomasa y ofrece becas a estas cooperativas para ayudar a los consumidores con los servicios y ofrecer descuentos para la compra de sistemas de calefacción de biomasa leñosa, productos de calefacción, así como en la entrega y almacenamiento de productos de calefacción.

Titulo X: Horticultura

Se contemplan los incentivos para la comercialización y promoción de cultivos hortícolas y frutícolas, recopilación de datos e información, mitigación de plagas vegetales y enfermedades, educación sobre inocuidad alimentaria y programas para facilitar el desarrollo de mercados.

Principales componentes:

- Actividades para brindar información oportuna a los productores y consumidores sobre precios y tendencias de mercado.
- Programa de Promoción al consumo de frutas y hortalizas locales y regionales (Farmers Market and Local Promotion) • Iniciativa de capacitación en la inocuidad de los alimentos frescos.
- Programa de prevención de enfermedades y plagas.
- Programa Nacional de Certificación Orgánica de costo compartido.
- Iniciativas para la generación de información y de datos de productos Orgánicos: Datos económicos sobre el sector orgánico. Mejoras en los sistemas de bases de datos y en la tecnología aplicada para de Programa Nacional Orgánico del Us\$A.
- Promoción de productos orgánicos, así como a la comercialización de arboles navideños.
- Programa Nacional Orgánico: Mejora las provisiones y ejecuciones del programa que regula la normatividad para la certificación orgánica.
- Ley de Exportación de Manzana al Canadá: Subsidia y reduce costos de inspección fronteriza de los envíos de manzana a granel.

Titulo XI: Seguro agrícola

Este Titulo brinda a los productores herramientas de seguro contra pérdidas, resultantes de riesgos provocados por el mercado y en sus rendimientos. Bajo el programa Federal de seguro agrícola, las compañías de seguros venden sus servicios bajo las políticas de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

la Agencia de Administración de Riesgos del Us\$A, la cual desarrolla y aprueba las tasas de las primas y administra los subsidios de estas, reasegurando a las aseguradoras. Principales componentes: Nuevo programa denominado Opción de Cobertura Suplementaria (SCO): Instrumento de cobertura de seguro, a productores, proporcionando una combinación en base a su superficie y las coberturas ofrecidas por las pólizas de seguros tradicionales (Inicia en 2015).

- Plan de Protección de Ingresos Acumulados (STAX): Reemplaza los programas tradicionales de cobertura para productores de algodón americano, iniciando con la cosecha 2015.
- Ampliación de la Agencia de Administración de Riesgos del Us\$A en programas federales de seguro agrícola, mediante el desarrollo de un instrumento para la cobertura de ingresos en cacahuate y generación de un estudio de nuevos seguros para una gama de productos, incluyendo ganadería, bioenergéticos y cultivos hortofrutícolas.
- Establecimiento de nuevos métodos para la identificación de rendimientos asegurables que permitirán al productor descontar los años en los cuales el rendimiento promedio, del condado o del condado adyacente, haya sido por debajo del 50% o más del promedio de los últimos 10 años.
- Seguro para Cultivos Orgánicos.
- Programas de ayuda para cosechas no aseguradas (Título XII-Otros): Se amplía la cobertura relacionada con adversidades climatológicas en productos básicos, para los cuales las políticas de seguro convencionales no están disponibles.

Titulo XII: Otros

Este Título se enfoca a instrumentos de apoyo para la ganadería, para productores con recursos limitados, para desarrollo de capacidades e investigación en sectores muy precisos. Asimismo, se encuentran reglas y procesos que vinculan la identificación e inocuidad de agroalimentos.

Principales componentes:

- COOL (Etiquetado de País de Origen): Se mantiene el componente sobre el etiquetado de país de origen en cárnicos (bovino, porcino, ave y ovino). La Ley brinda 180 días, a partir de la fecha de su promulgación, para que el Us\$A lleve cabo una evaluación

económica de la regla final. Se incluyen mas productos a este componente.

- Programa de Certificación de Triquina: La Ley promulga implementar el programa voluntario de certificación de triquina y establecer un proceso alterno de certificación basado en la vigilancia u otros métodos compatibles con normas internacionales para la categorización de compartimentos.
- Inspección de Inocuidad y un Plan Nacional de mejoramiento de aves de corral. • Enmiendas a la Ley de Bienestar Animal.
- Asistencia técnica del Us\$A a la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP) sobre el origen de los productos.
- Presentación de un informe sobre los esfuerzos de México en el cumplimiento de compromisos en los tratados de agua del Río Bravo y de los Ríos Colorado y Tijuana. • Análisis Científico y Económico sobre la modernización de la Ley de Inocuidad Alimentaria del FDA. (SAGARPA, 2014)

Hasta aquí hemos comentado los diferentes títulos y cuales son los componentes que cambian dentro de la nueva ley agrícola de 2014.

En los últimos años, Estados Unidos se ha consolidado como el principal productor y exportador de productos agropecuarios. Se estima que en 2006 el valor total de la producción agropecuaria de ese país ascendió a más de 265 mil millones de dólares, de los cuales el 44 por ciento corresponde a bienes agrícolas, el 45 por ciento a ganaderos y el 11 por ciento a productos forestales y servicios. La producción de algunos bienes agropecuarios en Estados Unidos tiene tal peso en la producción mundial, que las políticas que adopta ese país en materia agropecuaria impactan de manera directa en los mercados mundiales. En efecto, en 2006 la producción exportada por Estados Unidos representó, en términos de valor, el 43 por ciento de las exportaciones mundiales de arroz; el 46 por ciento para el trigo; el 42 por ciento para el algodón; y el 37 por ciento para la soja (OMC,2007). Asimismo, durante 2006 Estados Unidos absorbió más del 17 por ciento de las importaciones mundiales de productos agropecuarios (OCDE, 2007), por lo que el acceso a ese mercado es importante para sus socios comerciales.

Por la importancia que tiene Estados Unidos en el mercado mundial de bienes agropecuarios, son de vital importancia los elevados subsidios que otorga a sus

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

productores, lo que ha sido motivo de queja de sus principales socios comerciales, incluyendo a México, ante los organismos internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC). Entre las principales formas de subsidios internos que otorga el Gobierno estadounidense a sus productores agrícolas, se encuentran: Los pagos para el sostenimiento directo de los ingresos; y Las pólizas de seguros contra siniestros subvencionadas. Además de esas formas de subsidio, el Gobierno estadounidense otorga a sus productores agrícolas otros tipos de apoyo directo a las exportaciones agrícolas como los subsidios o subvenciones indirectas, créditos preferentes y garantías para las exportaciones (CEFP, 2007).

Dentro de la producción agrícola estadounidense, la industria cárnica supone el sector de mayor importancia. La cabaña ganadera de este país a comienzos de 2005 suponía cerca de 164 millones de cabezas, entre ganado vacuno, porcino y ovino. Además el número de pollos se cifró en 9.000 millones junto a más de 248 millones de pavos. Dentro de EE.UU., cada estado parece estar especializado en un determinado tipo de ganado. Así, las mayores concentraciones de ganado vacuno se encontraban a comienzos de 2006 en Texas, Kansas y Nebraska. En el caso de porcino, los estados con mayor número de cabezas eran Iowa, Carolina del Norte y Minnesota, mientras que en el caso del ovino, Texas, California y Wyoming tenían los mayores censos. En lo referente a aves, Georgia, Ohio y Pennsylvania fueron los estados que mayor número de aves para matadero comercializaron en 2002. Según el American Meat Institute (AMI), a lo largo de 2005 en dicho país se produjo en torno a 20,72 millones de t de carnes rojas incluyendo vacuno, porcino y ovino, figura 2. La producción de carne de aves fue de 18,59 millones de t, correspondiendo al segmento del pollo el 86% del total (15,87 millones de t) y el 14% para la carne de pavo (2,49 millones de t). Las ventas de este sector de la industria alimentaria estadounidense alcanzaron los 105.046,64 millones de euros en 2004, el último año en que existen datos fiables sobre este aspecto. La comercialización de carnes frescas acaparó el 69% de este valor, correspondiendo el resto a la industria avícola. El valor de las exportaciones en 2003 fue de 9.077,35 millones de euros. Los principales mercados para las exportaciones cárnicas estadounidenses son Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Uruguay, Costa Rica y Argentina para la carne fresca y congelada de bovino, según AMI, mientras que en el caso de los productos cárnicos a partir de carne de vacuno son exportados fundamentalmente a Brasil, Argentina, Canadá, México y Costa Rica. En lo

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

referente a la carne de cerdo, tanto fresca como procesada, Canadá y la Unión Europea son los principales puntos de destino. En 2005 EE.UU. exportó un total de 2,5 millones de toneladas de carne de pollo y cerca de 233.000 toneladas de carne de pavo. Los destinatarios de estos productos fueron la Federación Rusa (el principal comprador con más de 760.600 toneladas), Letonia, Canadá, Hong Kong, Taiwan y México. Precisamente este país fue el que mayor cantidad de carne de pavo importó en dicho año, con cerca de 153.000 t compradas a EE.UU. El valor del conjunto de las exportaciones de carne de aves se cifró en 1.175,34 millones de euros. Estados Unidos también es uno de los principales importadores de carne del mundo. Así, por ejemplo en carne de vacuno, según el informe elaborado por IMS-GIRA, desde 1996 las importaciones han pasado de 1,49 millones de t hasta 1,98 millones de t en 2006. Fundamentalmente EE.UU. importa carne de vacuno procedente de Canadá, Australia y Nueva Zelanda, además de Uruguay desde 2004.

En cuanto a las exportaciones de carne de porcino estadounidenses, se han incrementado un 323% en la última década, alcanzándose 1,34 millones de t en 2006, mientras que también han crecido las importaciones, fundamentalmente de Canadá y de países de la UE como Dinamarca y Polonia, hasta cerca de las 900.000 t.

Hablar sobre el tejido industrial del sector cárnico estadounidense es hablar de empresas muy grandes, con los máximos volúmenes de producción del mundo en este sector, las cuales forman parte de “lobbys” que influyen al gobierno a la hora de tomar decisiones.

Hablar de cifras supone encontrarnos ante auténticos gigantes.

A lo largo de 2006 la empresa que mayores ingresos obtuvo, en torno a 18.776,5 millones de dólares, fue Tyson Foods, que cuenta con 123 plantas y 114.000 empleados. Tyson sacrifica en sus instalaciones a diario cerca de 31.000 cabezas de vacuno y 67.600 de porcino. En segundo lugar estaría la división de carnes de Cargill, Cargill Meat Solutions, que con 23 plantas y 33.000 empleados obtuvo en 2006 unas ventas de 11.000 millones de dólares. Smithfield Foods, empresa que cuenta con intereses económicos en Europa a través de la participación en diversas empresas europeas, como es el caso de Campofrío en España, ocupa el tercer puesto del ranking, con unas ventas totales de 8.361 millones de dólares provenientes de sus 226 plantas. Smithfield es la empresa que mayor número de cabezas de cerdo sacrifica a diario en EE.UU., con 97.200 animales, seguida de lejos

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

por Tyson Foods. Otras empresas que también destacan por sus ventas son Sysco Corp. o Swift&Co, empresa que recientemente ha sido adquirida por la brasileña JBS Friboi. Cabe decir que entre las 5 primeras empresas del sector cárnico estadounidense tienen aproximadamente el 63% de la capacidad de sacrificio implantada en EE.UU (Cruz, 2007).

A continuación presentaremos los datos del comercio agrícola de Estados Unidos con sus socios comerciales del TLCAN: Las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a Canadá aumentaron a una tasa anual compuesta del 7,6 por ciento, mientras que las importaciones agrícolas de Canadá crecieron a una tasa de 9,0 por ciento. Con la recuperación de la economía mundial en 2010, las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a Canadá experimentaron un incremento anual de 7,2 por ciento y las importaciones correspondientes aumentaron un 10,4 por ciento. Cereales, frutas, verduras, carne y otros productos relacionados representaron alrededor del 60 por ciento de las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a Canadá en 2010. Entre las principales exportaciones estuvieron carne de res (\$712 millones), carne de cerdo (\$596 millones), alimentos para perros o gatos para la venta al por menor (\$493 millones), lechuga (\$399 millones) y harina de soja (\$364 millones). Alrededor del 66 por ciento de las importaciones agrícolas de los Estados Unidos desde Canadá en 2010 consistió en carne, cereales, verduras, frutas, y productos relacionados. Tres de las cinco principales importaciones en 2010 estuvieron en la amplia categoría de animales y productos de origen animal: ganado en pie y terneros (\$1,1 mil millones), carne de res y de ternera (\$946 millones) y carne de cerdo (\$868 millones). Las otras importaciones principales fueron aceite de colza (\$1,0 mil millones) y trigo (\$511 millones).

Tres de los cinco productos líderes de importación en el 2008 estaban dentro de la categoría de animales y productos animales incluyendo: ganado (\$1.5 mil millones), carne de res (\$893 millones), y carne de cerdo (\$724 millones). Los otros productos de importación fueron aceite de canola (\$1.400 millones) y trigo (\$1.000 millones). Las exportaciones agrícolas de EE.UU. a México se expandieron a una tasa anual compuesta del 10.4 por ciento, mientras que las importaciones agrícolas de México crecieron a una tasa del 9.7 por ciento. Casi el 70 por ciento de las importaciones agrícolas de EE.UU. de México consisten en verduras y frutas, y cerveza (Crawford, 2013).

Datos de EE.UU. y del gobierno de México proporcionan imágenes diferentes de la magnitud de la inversión directa de EE.UU. en México en las industrias de procesamiento de alimentos y bebidas. Según el Departamento de Comercio de EE.UU., el stock de estas inversiones equivalió a \$8.2 mil millones en 2007-más del doble de su nivel de 1996 y 20 veces su nivel de 1984 (en términos nominales) (Crawford, 2011).

1.2.3 Minería

La minería en los Estados Unidos es una actividad que provee una gran cantidad de energía para el crecimiento económico, además, contribuye considerablemente al PBI de este país. Según datos de la National Mining Association este sector en el año 2012 aportó 225,145 millones de dólares lo cual equivale a un 1,4% del PBI (NMA, 2014). Esta cifra se distribuye principalmente en 10 estados que aportan la mayor parte del capital, ellos son Wyoming (20%), West Virginia (17,3%), Nevada (8,7%), Montana (6,1%), Arizona (5,8%), Kentucky (4,8%), Utah (4,2%), Nuevo México (3,5%), Idaho (3,2%) y Alaska (3,1%).

Se divide en tres grandes ramas, por un lado se encuentran las minas de carbón, por minas de metales y por último los no metales. Las operaciones se realizan en una gran cantidad de minas las cuales ascienden 14,000 distribuidas por todo el territorio. Otro aspecto importante dentro de este eslabón es que dentro de la cadena se emplea a 1,9 millones de personas, esto equivale a 1,1% de la población empleada en todo el país; las cuales 630,000 trabajan en las minas y el resto, o sea 1,27 millones trabaja en otras industrias relacionadas, según los datos del año 2012 (NMA, 2014).

La actividad minera aporta a la economía mediante impuestos federales, estatales y locales. Los cuales se aplican en diferentes formas, como los impuestos sobre la renta, los beneficios empresariales y los salarios a los empleados, impuestos a la propiedad sobre los equipos y estructuras y por último impuestos sobre la producción. Mediante estos impuestos el gobierno federal recauda 27,815 millones de dólares y los estados y gobiernos locales 17,958 millones de dólares, que hacen un total de 45,773 millones de dólares pagados en impuestos por las empresas mineras (NMA, 2014).

Un punto interesante para abordar dentro de la minería en Estados Unidos es la gestión de los pasivos ambientales, los cuales se encuentran regulados en el marco del Programa Superfund, mediante leyes y reglamentos que mencionaremos a continuación:

Ley de Responsabilidad, Compensación y Recuperación Ambiental (CERCLA, en sus siglas en inglés, Comprehensive Environmental Response Compensation and Liability Act). Ley de Enmiendas y Reautorización de Superfund SARA (Superfund Amendments and Reauthorization Act). Esta ley tiene como objetivo la identificación, investigación y restauración de sitios contaminados, fue aprobada en 1980 por el Congreso Nacional y fue revisada mediante la Ley De enmiendas y Reautorización de Superfund en 1986. Esta ley se permite accionar cuando existe una descarga o una amenaza de descarga de sustancias peligrosas o cualquier contaminante del ambiente. En caso de haber un lugar contaminado se toman muestras del suelo y se determina de acuerdo al Sistema de Evaluación de Riesgos HRS (Hazard Ranking System) si este sitio ingresa en la Lista de Priorización Nacional NPL (National Priorities List) el cual forma parte listado de los sitios más contaminados identificados por Superfund. Se otorga un plazo de 30 días para entregar observaciones al respecto antes de determinar definitivamente la integración del sitio al NPL. Luego se busca la solución del problema y se lleva a cabo gracias a la financiación con la que contribuye la tesorería; los costos se recuperan, mediante el reembolso al gobierno por los gastos de restauración, intereses y beneficios de inversiones y multas (Oblasser y Chaparro, 2008).

1.3. México

1.3.1: Líder en gas y petróleo *offshore*.

El sector energético en México está coordinado por la Secretaría de Energía, que es la encargada de las políticas relacionadas con la producción de electricidad e hidrocarburos. En la organización del sector la figura de la empresa pública es fundamental, ya que además de sus aportaciones en términos económicos y de servicios, se ubican en esta rama dos de las empresas más grandes del país: Petróleos Mexicanos y organismos subsidiarios (Pemex) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE) (Musik Asali, Espinasa y Walter, 2015). Por parte de Pemex hay un compromiso por parte de la empresa con la sociedad, en reducir el impacto ambiental de la explotación petrolera, al ser una empresa

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

estatal tiene que adecuarse a las estrategias que se promulgan por parte del estado federal con respecto a la utilización sustentable de los recursos, lo cual está dando resultados positivos en relación al descenso de GEI. La ley reglamentaria del artículo 27 constitucional en el ramo del petróleo define a Pemex como un organismo descentralizado con fines productivos, personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo objeto es “ejercer la conducción central y la dirección estratégica de todas las actividades que abarca la industria petrolera estatal” (Martínez Peniche, 2012).

Su volumen de producción, en enero de 2012, se ubicó en 2 887 000 barriles diarios (bd). Las exportaciones fueron en el mismo periodo de 911 mdb en promedio, de los cuales Estados Unidos adquiere cerca del 90 por ciento de las ventas mexicanas, lo que representa el 11 por ciento de las importaciones totales estadounidenses. De acuerdo a los más recientes estudios geológico y geofísicos se estima que México cuenta con 114.8 miles de millones de barriles de petróleo crudo equivalentes de recursos prospectivos convencionales adicionales a las reservas. De éstas el 24% corresponde a recursos convencionales, el 23.2% son recursos no convencionales en aguas profundas, y el 52.4% restante corresponde a recursos no convencionales de lutitas (SENER, 2013; 3). Es decir, México tiene aproximadamente el 78.6% de reserva energética en recursos no convencionales en aguas profundas y de lutitas (Najera, 2014).

Las reservas de petróleo no convencional o Shale Oil, como también se lo conoce, ascienden a 13,1 miles de millones de barriles equivalentes de crudo diarios. Esto posiciona a México como el octavo país en potencial de petróleo (Pemex, 2014a).

Pemex cuenta con reservas de petróleo crudo equivalentes a 43 800 millones de barriles (mdb). De éstos, 13.000 mdb son probados, es decir, existe certeza absoluta de que existen; 11.000 mdb son probables, es decir, son volúmenes identificados en el subsuelo, y 14.000 mdb requieren de un mayor trabajo de exploración.

La transformación en el sector energético mexicano ejerce una enorme presión sobre los objetivos de la política en materia de cambio climático, lo que inevitablemente genera dificultades en el cumplimiento de los compromisos internacionales de México en materia de reducción de emisiones de GEI. Entre 1990 y 2005, las emisiones de GEI generadas en el sector energético aumentaron 45.7%. Se ubica entre los quince principales países emisores a nivel mundial, al generar alrededor de 623 millones de toneladas de bióxido de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

carbono (CO₂) anuales. Las Emisiones de Dióxido de Carbono total son de: 1990-388.1 millones de toneladas de CO₂, 1995-406.0, 2000-471.2, 2005- 481.3 y 2010-429.9. Como se menciona más arriba y además se puede observar en los datos anteriormente citados, se está logrando un descenso en estos últimos años en la emisión de GEI mediante inversiones realizadas y diversos programas estatales. En mayo de 2007, la administración de Felipe Calderón presentó la Estrategia Nacional de Cambio Climático (ENCC), que sentó las bases para el Programa Especial de Cambio Climático 2008-2012 (PECC). La estrategia es muy amplia en sus metas y delinea opciones específicas de mitigación y objetivos de reducción de emisiones de GEI en varias actividades relacionadas con la generación y uso de la energía y con actividades forestales y cambios de uso del suelo. Información oficial señala que Pemex, gracias a acciones de mitigación directa (reducciones de quema de gas, eficiencia energética y cogeneración), logró reducir en el periodo 2009-2010 las emisiones e CO₂ de 50.2 a 45.4 MMton (9.6 por ciento). Durante 2010 el consumo de energía total en Pemex disminuyó 2.1 por ciento respecto de 2009. La energía consumida en la paraestatal provino del gas (48.4 por ciento), combustóleo (5.8 por ciento), diesel (1.5 por ciento), gasolinas (41.8 por ciento), electricidad (2.4 por ciento) y otros (0.2 por ciento) (Najera, 2014).

En diciembre de 2013, se lleva a cabo una reforma constitucional en relación al petróleo y la energía, se debe a que ambas cuestiones fueron incorporadas de facto a las reglas generales del TLCAN en 2013. Esta modificación tiene como objetivo, en parte, la privatización de los recursos energéticos, en particular el petróleo y el gas natural. Por esta reforma, la empresa Pemex y la CFE (Comisión Federal de Electricidad) dejan de ser propiedad exclusiva del estado, lo cual tiene como consecuencia que se abra toda la cadena de producción a empresas privadas, esto igual es una cuestión más compleja y profunda, no es una simple privatización. No solo limita la propiedad del Estado sobre una parte significativa de los recursos naturales, sino que elimina la exclusividad de la Nación en la explotación de petróleo y en la prestación del servicio público de energía. Por lo tanto, se abre toda la cadena de producción a empresas privadas nacionales y extranjeras, es decir, el estado puede contratar cualquier empresa transnacional para realizar actividades de la industria petrolera. Una de las consecuencias Tiene que ver con la renta petrolera, esta no ingresará al estado, sino que será compartida por las corporaciones petroleras ya que se entregarán las concesiones a las empresas

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

transnacionales. Otro punto para destacar de esta reforma es que las corporaciones privadas y los contratistas podrán expropiar tierras bajo el concepto de “ocupación temporal”.

El cambio de paradigma con respecto a la nueva ley de hidrocarburos, va en el sentido de que la tierra ya no es de quien la trabaja, ahora “la tierra es de quien la perfora”. Los dueños de las tierras pasarían a ser empleados de las empresas petroleras y se les da entre un 2 y 3% de las ganancias, aunque no en todos los casos son garantizadas las ganancias de la actividad.

El verdadero fin, según el gobierno federal, es encontrar los siguientes beneficios (Gobierno Federal, 2013): Reducir las tarifas eléctricas, el precio del gas y el precio de los alimentos. Lograr tasas de restitución de reservas probadas de petróleo y gas superiores al 100%. Aumentar la producción de petróleo de los 2,5 millones de barriles diarios que se producen actualmente, a 3 millones de barriles en 2018 y a 3,5 millones en 2025. Aumentar la producción de gas natural de los 5.700 millones de pies cúbicos diarios que se producen actualmente, a 8.000 millones en 2018 y a 10.400 millones en 2025. Generar cerca de 1 punto porcentual más de crecimiento económico en 2018 y aproximadamente 2 puntos porcentuales más para 2025. Por último, crear cerca de medio millón de empleos adicionales en este sexenio y 2,5 millones de empleos más en 2025.

Se espera que la reforma traiga beneficios a la economía. Traería alrededor de US\$12.000 millones, que se sumarán a los US\$15.000 millones de inversión que realizará Pemex en exploración y desarrollo. Según estimaciones, la producción proyectada de petróleo alcanzará tasas anuales de crecimiento promedio del 4% en la producción diaria de barriles, cifra que para 2018 equivaldrá a un volumen de 3 millones de barriles diarios. El objetivo fundamental de esta reforma ha sido aumentar la competitividad del sector energético, generando un contexto jurídico que garantice estándares internacionales de eficiencia, transparencia y rendición de cuentas (Musik Asali, Espinasa y Walter, 2015).

El gas es una de los recursos que importa México en mayor volumen, entre 2000 y 2013 el consumo ha crecido un 6,2% cada año, mientras que la producción creció un 3,6%, lo que muestra una gran tendencia a importar este recurso en grandes cantidades las cuales crecieron un 19% anualmente y en el 2014 un 30% de la demanda fue cubierta por importaciones, fundamentalmente de Estados Unidos a través de gasoductos. Pero esto

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

puede revertirse, ya que según un estudio de la EIA México es el cuarto país en el mundo con reservas de Shale gas. Esto tuvo como consecuencia que se le otorgara un papel protagónico al gas de lutitas, a pesar de que aún no se conoce con certeza el nivel de reservas. Basta mencionar que Pemex inició la evaluación del potencial de shale gas en 2010 identificando cinco provincias geológicas: Chihuahua, Sabinas-Burro-Picachos, Burgos, Tampico-Misantla y Veracruz, detectando un potencial entre 150 y 459 Bpc, un dato evidentemente poco preciso. La Secretaría de Energía (ENE-2013) por su parte apunta que los recursos ascienden a 300 Bcf, siendo Sabinas, Burro-Picachos, Burgos, Tampico-Misantla y Veracruz las principales provincias geológicas. Los datos de estas dependencias contrastan con los 545 Bpc que el último informe de la EIA (2013) otorga al país. Para solucionar éste problema, el Instituto Mexicano del Petróleo (IMP) desde marzo de 2013 está a cargo del estudio “Asimilación y desarrollo de tecnología en diseño, adquisición, procesado e interpretación de datos sísmicos 3D-3C con enfoque a plays de shale gas/oil en México”. Este estudio busca dar certidumbre al nivel de reservas del país, así como ubicar los mejores sitios para perforar y con ello maximizar el flujo de hidrocarburos.

Pemex se ha dado a la tarea de realizar inversiones para explotar el gas de lutitas; de 6 pozos de exploración perforados entre 2011 y 2012, en 4 se encontró el gas en cuestión y únicamente de 2 de ellos se obtuvo alguna producción. El primero, Emergente 1, en Hidalgo, Coahuila, se sitúa en la continuidad del play Eagle Ford; el segundo, Percutor 1, está ubicado a 150 kilómetros de Emergente 1.

El número de pozos de exploración perforados es insuficiente para proporcionar certidumbre respecto a las reservas de gas de lutitas, así como sobre la capacidad financiera, técnica y de gestión de Pemex para extraer tal hidrocarburo. La complejidad del shale gas, en particular, requiere de mucho tiempo e importantes inversiones, tanto en exploración como en producción. En el marco vigente hasta las reformas recientes, solamente Pemex podía hacerse cargo de esas actividades y de buscar los correspondientes financiamientos.

En el contexto actual se presentan dos alternativas para hacer frente al creciente volumen de importaciones de gas natural: La primera es continuar con la dependencia del gas de Estados Unidos para cubrir la demanda, impulsando aquella infraestructura que permita importar volúmenes crecientes de gas, tanto por gasoductos como por metaneros (GNL).

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Sin embargo, tal opción no parece sostenible en el mediano y largo plazos, sobre todo cuando se espera que la oferta de gas de Estados Unidos afecte al mercado de Norteamérica y a otras regiones del mundo. Es importante tener presente que en la medida que disminuyan sus importaciones probablemente empiece a exportar gas a otras regiones que tienen precios más elevados. La segunda es darse a la tarea de crear las condiciones necesarias para explotar los yacimientos de shale gas y con ello asegurar la autosuficiencia de gas natural. Impulsar la extracción de gas de lutitas y que esto sea un detonador de la industria del gas natural en México es una tarea compleja que se sitúa en adelante en el contexto de las reformas constitucionales de diciembre 2013 y de las leyes secundarias votadas entre julio y agosto de 2014. Esta segunda alternativa exige mayor reflexión y análisis, sobre todo porque involucra una visión de lo que se desea sobre la industria en el largo plazo y lo que se espera de ella.

La Reforma constitucional aprobada en diciembre de 2013 abre las industrias energéticas a la iniciativa privada nacional y extranjera. En el caso de los hidrocarburos habrá cuatro modelos de contratos que Pemex podrá llevar a cabo con privados: contratos de servicios (que anteriormente ya se podían llevar a cabo), de licencia, de producción compartida y de utilidad compartida. Se abre así un abanico para la participación de privados con reglas que han concretado las leyes secundarias. Con ello se inicia un largo proceso de implementación de las reformas, no exento de riesgos en parte por carencias y deficiencias del nuevo marco legal y del diseño regulatorio. El Gobierno Federal, sostiene que esta apertura a la iniciativa privada producto de la Reforma, tendrá como consecuencia: 1) Aumentar la producción de gas natural de los 5 mil 700 millones de pies cúbicos diarios que se generan actualmente a 8 mil millones en 2018 y a 10 mil 400 millones en 2025; 2) Que baje el precio del gas natural gracias a que múltiples empresas podrán invertir y participar en la exploración y extracción de gas natural. Se ha afirmado que el gas natural se ha llegado a importar a un precio de hasta 19 dólares, cuando en México se produciría a tan sólo 3 dólares (Vega Navarro y Ramírez Villegas, 2015).

Mediante datos suministrados por la U.S. Bureau of Economic Analysis queda demostrado el gran volumen de exportaciones de petróleo y gas a Estados Unidos las que en el 2013 ascendieron a un número de 32 mil millones de dólares.

Por último, la exploración de pozos de shale gas y shale oil se encuentran situadas en las provincias de Chihuahua, Sabinas, Burro-Picachos, Burgos, Tampico Misantla y Veracruz (Pemex, 2014).

Actualmente se tienen identificados 60,2 miles de millones de barriles de petróleo crudo equivalente a nivel nacional, de los cuales 35,4 miles de millones corresponden a la Cuenca Tampico-Misantla y Veracruz, y 24,8 miles de millones a la Cuenca de Sabina-Burro-PicachosBurgos. De la cifra anterior, 31,3 miles de millones de petróleo crudo equivalente corresponden a petróleo y 28,9 miles de millones a gas (Pemex, 2014a).

1.3.2: ¿El maíz como producto alimenticio o recurso energético?

El maíz es un cereal que cobró importancia en estos últimos años gracias a las exportaciones que se realizaron a territorio estadounidense. El objetivo de estas no era el típico consumo alimenticio, sino la producción de biocombustibles.

Debido a las crisis energéticas mundiales (guerras mediante), las empresas y el gobierno de Estados Unidos de América se han preocupado por la búsqueda de fuentes alternas de energía. A partir del año 2000 en adelante se está manifestando un crecimiento acelerado en la producción de biocombustibles a partir del maíz. Esto tiene un impacto directo en los volúmenes de exportación a los países deficitarios como México (Romero Padilla, Hernández Juárez, León Merino y Sangermán Jarquín, 2015). Estos autores evalúan los cambios que se provocarían en el mercado mexicano de maíz si las políticas de producción de biocombustibles en Estados Unidos de América se eliminaran. La expansión de la producción de etanol derivado del maíz –en Estados Unidos, principalmente– ha incrementado la demanda de este cereal llevando a un aumento en sus precios. Por décadas, el mercado global agrícola se ha caracterizado por el aumento creciente en los niveles de producción y productividad, una débil demanda y una baja significativa en los precios agrícolas y de alimentos. El aumento en el precio de los alimentos que se experimentó desde el año 2006, en especial del maíz, tiene que ver con la demanda de productos agrícolas para la producción de bioetanol. Uno de los puntos para analizar tiene relación con el desarrollo actual de la producción de bioenergéticos y cómo este desarrollo puede afectar el suministro de alimentos agrícolas en México. El Senado de la República Mexicana, aprobó el 27 de abril de 2007, promover el uso y

producción de etanol y otros biocombustibles derivados del maíz y el azúcar, a pesar de las críticas de académicos y de organizaciones no gubernamentales. México es el centro de origen del maíz y este grano es base de la alimentación del mexicano. De acuerdo con la Ley y Promoción de los Bioenergéticos, el objetivo es producir biocombustibles reemplazando a los combustibles fósiles, en concordancia con el compromiso con el Protocolo de Kioto. González Merino y Castañeda Zavala (2008) afirman lo anterior y plantean como consecuencia el aumento de los precios del maíz se debe al aumento de la producción de bioetanol, esto trae como resultado un aumento en los costos de la dieta alimentaria ya que el maíz es uno de los principales productos en la dieta de los mexicanos.

1.3.3: Líder en exportación de productos Hortícolas y Frutícolas.

Comenzaremos analizando la configuración territorial agrícola a partir de la apertura comercial de 1982, en función de la Nueva Geografía Económica presentada por Paul Krugman. Con respecto a esto se plantea la importancia de las aglomeraciones (conjunto de empresas transnacionales agroexportadoras) y su proceso de acumulación de riquezas en los lugares favorecidos por un conjunto de actividades económicas que refuerzan la concentración espacial, este patrón territorial concentrador y excluyente es la práctica que ha operado en México. Estas aglomeraciones pueden calificarse como escenarios inestables, debido a que la dinámica económica de estas aglomeraciones dependen en gran parte del monto de inversiones productivas que las empresas transnacionales realizan en la economía local, lo que coloca a estas localidades en un posicionamiento muy vulnerable y dependiente de los flujos de inversiones que generen estas empresas en la región.

Esto se llevó a cabo gracias a las estrategias que definieron la política agraria (PA) en México. Las reformas de la PA estuvieron determinadas por factores de orden externo al sector, ocurrieron en un contexto de negociación multilateral, los rasgos de las políticas han sido moldeados según la orientación de las grandes potencias (Estados Unidos y Europa). La liberalización comercial, la definición de derechos claros de propiedad y el retiro del Estado, dejando actuar a la esfera privada, harían posible la recuperación del dinamismo de la agricultura. La eliminación de las trabas gubernamentales y el aumento

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de la competencia se esperaban, llevarían al sector a un mejor desempeño. Las reformas de la PA se caracterizaron por su fuerte sesgo contra los productores pequeños y contra las formas de producción social. Los diseñadores de políticas del gobierno mexicano se plantearon un modelo de desarrollo agrícola que se sostuviera sobre la integración eficiente de la agricultura internacional, ya no en el abastecimiento del mercado interno. El sector agropecuario, como el conjunto de la economía, debía seguir una trayectoria que maximizara el valor de la producción y el ingreso rural a través de una especialización creciente en las ramas en las cuales se tuvieran ventajas comparativas. Para atraer la inversión privada se reformó la legislación agraria, la idea era disminuir las barreras de acceso a la propiedad del suelo y garantizar plenamente los derechos de propiedad, a fin de desarrollar los mercados de tierras en la agricultura. Ante la expectativa de integración económica con Estados Unidos, los diseñadores de política estaban más interesados en la conformación de grupos empresariales y compañías, con capacidad de atracción de capital, uso de economías a escala que tuvieran competitividad en el mercado internacional.

Así desde 1982, se liberan los precios de los insumos agrícolas (energéticos, fertilizantes, maquinaria), se empieza a reducir la inversión y el gasto gubernamental en apoyos de extensión e investigación agrícola y se abre la economía nacional a las importaciones agroalimentarias del extranjero con el ingreso de México al GATT en 1986, pero hay que reconocer que el cambio estructural en el sector con predominancia en el enfoque neoliberal, se inicia en México incluso antes de la entrada al GATT. Ya en 1983 se comenzó paulatinamente a importar alimentos antes que producirlos porque salía más barato, de a poco se fue desmantelando el apoyo a los campesinos y agricultores mexicanos, como los precios de garantía, los centros de acopio y comercialización (Conasupo), así como los créditos en el medio rural.

En 1988, se inicia la segunda parte de las medidas del ajuste estructural en la economía, centradas en dos políticas: privatización de la propiedad agraria y negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos. A partir, de estos años el Gobierno Federal, prácticamente aplica una política de austeridad severa en el gasto público el cual se redujo un 73,3% entre 1982 y 2001. Por lo tanto, se puede ver como la agricultura pasó a estar en manos del capital transnacional debido a la retirada del estado.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Los efectos de la liberación y la firma del TLCAN para México son la dependencia alimentaria en productos básicos, el crecimiento de las agro-exportaciones de productos frutales y hortalizas y que algunas entidades se especializan en productos agro-exportables con el sustento de la IED. Además estos flujos de inversión aprovechan los espacios naturales que les otorgan ventajas comparativas, lo que permite que el capital transnacional se reproduzca localmente y consolidar su nicho de mercado al que exportan. Por lo tanto estas empresas juegan un rol determinante en la acotación de espacios, regiones y territorios, al hacer que estas sean protagonistas de las cadenas de valor. Estas transnacionales comanda procesos de producción porque cuentan con el know how para controlar integralmente todas las fases, desde la producción, comercialización y distribución.

El desarrollo de la horticultura y fruticultura de exportación se constituye a través de grades redes, las cuales se vinculan a los productores mexicanos con las empresas (principalmente estadounidenses) que comercializan sus productos. Una de ellas; son las que desarrollaron los empresarios de Sinaloa y Sonora, en el noroeste de México, en coordinación con los distribuidores de Nogales, Arizona. Otra red, es la que iniciaron los empresarios del sur de Texas y quienes promovieron la siembra de hortalizas y frutas para los mercados estadounidense y canadiense en regiones agrícolas del occidente, centro, sur y este de México. Finalmente, la tercera fue promovida, por una parte, por empresarios de San Diego, California, quienes ante la escasez y el encarecimiento del agua de riego cruzaron la frontera con México y formaron “sociedades” (joint ventures) con empresarios de San Quintín, Baja California, para continuar con su programa de producción. (Merchand Rojas, 2011). Por lo tanto se puede ver que la configuración territorial luego de la apertura comercial y la firma del NAFTA creó aglomeraciones de empresas transnacionales dedicadas a la horticultura para abastecer el mercado estadounidense.

Luego de analizar como influyó territorialmente el TLCAN en México y sobre todo en cual fue la causa de la formación de las aglomeraciones industriales dedicadas a la horticultura, nos enfocamos en ver cual fue el impacto que tuvo la economía agropecuaria mexicana la implementación del TLCAN. Según Mella y Mercado (2006) en un principio la liberación de la economía ofrece condiciones a varias partidas, que pueden ser restricciones al comercio, aranceles y salvaguardias es decir, se trata de una

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

desgravación con un trato especial o condicionado. En relación a las salvaguardias, los concede frente a aumentos en la importación. Para ello se acordó una relación de productos con respecto a la cual cada país miembro podrá adoptar un arancel cupo. La lista de México consta de 17 partidas que comprenden especificaciones de los siguientes cinco productos: 1) cerdos; 2) carne porcina; 3) papas; 4) manzanas, y 5) extractos de café. Ésta conforma un grupo de productos con una apertura condicionada, con posibilidad de protección. Otro grupo es el de productos agropecuarios con apertura intermedia o con una desgravación paulatina y de largo plazo, por ejemplo, los azúcares y los productos de confitería, así como la leche, los productos lácteos, el huevo y la miel. Por último, un tercer grupo de productos agropecuarios es el de gran apertura, como la mayor parte de las semillas y frutos oleaginosos, las materias albuminoideas, las hortalizas, algunos animales vivos, frutas y algodón. Este grupo abarca a la mayoría de las partidas arancelarias agropecuarias. En particular llama la atención el contraste entre el primero de los grupos, con productos tradicionales y poco comerciables en los tres países del TLCAN, y los grupos restantes, con más productos comerciables (con excepción del frijol y el maíz en México, por los cuales los campesinos mexicanos han presionado a las autoridades buscando una salvaguardia o un condicionamiento). A continuación se enumeran las principales características de la economía agropecuaria mexicana: 1) su participación en la economía mexicana es pequeña y decreciente; 2) su producción no está tan orientada al exterior como el resto de la economía; 3) hay problemas de competitividad con el exterior en términos de subsidios y otras fuentes de abatimiento de costos; 4) persiste un dualismo estructural (moderno y exportador frente al tradicional y de autoconsumo destinando excedentes al mercado); 5) el comercio es especializado —concentrado en Estados Unidos— y no es intraindustrial, y 6) la inversión extranjera directa agropecuaria se ha estado contrayendo, pero con creciente participación de Estados Unidos (Mella y Mercado, 2006). Las desventajas competitivas y los rezagos productivos y comerciales se concentran en productos tradicionales y regiones del centro y el sur, contrastan con los productos comerciales y cultivados de manera principal en el norte del país. Es decir, se genera una gran desigualdad entre las regiones. Por un lado, hay una producción agroindustrial y orientada a los mercados externos y por el otro hay una producción orientada al autoconsumo con la venta de excedentes en el mercado y la migración. Su descapitalización crónica, la competencia externa y el escaso apoyo gubernamental le marginan cada vez más del uso de incentivos

y tecnologías modernas para abatir costos y elevar la productividad. Esto significa que al margen del modelo de mercado funciona un amplio sector de campesinos y comunidades indígenas, cuya producción se destina en su mayoría al autoconsumo, con niveles de productividad muy bajos.

Con la entrada en vigor del TLCAN se esperaba un efecto favorable en la inversión extranjera directa (IED) en el sector agropecuario mexicano, en especial la proveniente de Estados Unidos, el principal de los dos socios restantes dentro del tratado. Sin embargo, la tendencia general fue hacia la baja, aunque la participación estadounidense subió. Macías (2010) explica que la producción y exportación de frutas y hortalizas se ha convertido en el área más dinámica de la agricultura mexicana durante las últimas décadas. Esto quedó demostrado anteriormente con el análisis territorial en base a la Nueva Geografía Económica de Paul Krugman. México es actualmente uno de los países que más exportan estos productos, lo cual suele explicarse en gran medida por el proceso de apertura comercial iniciado desde la década de 1990. Sin embargo, pese a sus evidentes fortalezas, una característica de este tipo de agricultura ha sido la concentración: en pocos cultivos, pocas regiones productoras y pocos mercados de destino. Al mercado de EEUU se dirigen el 85% de las exportaciones de frutas y el 96% de las exportaciones de hortalizas. México es altamente competitivo en la producción y comercialización de frutas y hortalizas, sus ventajas por ahora parecen concentrarse sólo en unos cuantos cultivos que se venden en el mercado en fresco y en un solo mercado: el de Estados Unidos de América. Si bien esto se entiende por algunos factores (geografía y logística) constituye un factor de vulnerabilidad para la producción mexicana. Actualmente enfrenta a otros países competidores que han venido fortaleciendo su estructura exportadora. Tal es el caso de Canadá y algunos países de América Latina. La competitividad de las frutas y hortalizas producidas en México depende y dependerá de múltiples condiciones, algunas de tipo estrictamente económico, mientras que otras son derivadas de instrumentos de política comercial aplicada por los países importadores. Una de ellas es el hecho de que el control de la cadena de comercialización de estos cultivos se encuentra altamente concentrado en grandes intermediarios transnacionales.

Otro sector importante dentro del sector agropecuario es el cárnico. La ganadería, y en específico la producción de carne, es la actividad productiva más diseminada en el medio

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

rural, pues se realiza sin excepción en todas las regiones del país y aún en condiciones adversas de clima, que no permiten la práctica de otras actividades productivas.

Se estima que en total la superficie aprovechada por la ganadería es superior a los 110 millones de hectáreas, representando aproximadamente el 60% de la superficie del territorio nacional. La producción de carne, como otras actividades del subsector ganadero, se da en una amplia gama de sistemas productivos, que van desde los altamente tecnificados e integrados, hasta las economías de tipo campesino orientadas principalmente hacia el autoabastecimiento de la familia campesina.

La producción de carnes en México se sustenta fundamentalmente en la carne bovina, la porcina y la avicultura, que en conjunto aportan el 98% de la producción doméstica de cárnicos. El resto de las actividades destinadas a la producción de carne, como son la producción ovina, caprina, la de conejos y la de pavos, entre otros, mantienen una posición marginal, situación principalmente influenciada por los hábitos de consumo de la población, así como por los precios de éstas. En el 2006 se produjeron en México en torno a 1,57 millones de toneladas de carne de bovino, apenas un 1,22% más que en 2005.

La producción de bovino aportó un 39% del total del valor de las carnes, seguido por la de ave, con un 35% y la de porcino con un 23%. Por detrás estarían la producción de carne de ovino-caprino y pavo que en conjunto suponían el 3%. Los principales estados productores de bovino son los de Veracruz (el 13,4% del total), seguidos de Jalisco con un 11,4% y Chiapas con un 5,5%. A lo largo de 2005 se importaron 231.970 t de carne de bovino lo que supone un 11,2% más que en 2004. También se importan numerosos animales para ser engordados ya en México, procedentes de Nicaragua y Costa Rica, aunque fundamentalmente se importan cabezas de vacuno de EE.UU. De hecho, México sigue siendo fundamentalmente exportador de animales jóvenes que son finalizados en los estados fronterizos de EE.UU. Además, a través del NAFTA, México ha conseguido acceder a países como Japón y Corea del Sur, donde coloca sus productos de vacuno.

Respecto a la carne de porcino, cabe decir que se produjo un incremento del 3,6% en 2005, alcanzándose 1,10 millones de toneladas. Esto se debió en parte a una mayor demanda de este tipo de carne, que mantuvo unos costes de producción estables. Las importaciones fueron de 564.600 toneladas, algo inferiores a las de 2004.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Al igual que en el caso del vacuno, México se ha consolidado como proveedor de carne de porcino para Japón y Corea, pero aún así sus niveles de exportación son aún muy bajos y se estiman en 38.300 toneladas para 2005. Pese al crecimiento en la producción se ha registrado una caída en el consumo per capita de entorno al 2,1%, estimándose en 15,3 kg/persona/año. Las perspectivas de este sector son bastante negativas ya que el crecimiento continuo que registra el sector porcino norteamericano podría conllevar a un incremento de las importaciones desde México debido a los precios tan competitivos que tienen los productos norteamericanos. En 2006 se produjeron en México cerca de 2,5 millones de toneladas. Pese a que se registra un incremento en la demanda de este producto a lo largo de los últimos años, tanto los productores como los comercializadores comienzan a ver una caída en el crecimiento del consumo de esta carne, cuyo precio es el principal factor a la hora de decidir su consumo. En la última década, el sector avícola mexicano ha invertido en mejorar sus instalaciones de cara al acuerdo de libre comercio con EE.UU. y Canadá que entrará completamente en vigor de cara al 2008. Una de las máximas preocupaciones del sector ganadero mexicano es el incremento de los costes en materia de alimentación animal debido a que muchos de los cereales se importan desde EE.UU., aproximadamente el 40% del total (Cruz, 2007). Para poder ver la influencia del TLCAN en la agricultura mexicana analizaremos los datos de las importaciones y exportaciones de este sector, entre otros: Las exportaciones agrícolas totales de México (a todos los países) se acercó a \$17,5 mil millones en 2010. Las importaciones correspondientes a 2010 ascendieron a unos \$20,9 mil millones. Los Estados Unidos es el más grande socio comercial agroalimentario de México, compra un 77 por ciento de las exportaciones mexicanas y suministra el 74 por ciento de las importaciones del país en esta categoría (Crawford, 2013). Las importaciones de México del TLCAN crecieron de casi US\$4 mil millones dólares en 1993 a US\$14 mil millones dólares en 2009. Las exportaciones TLCAN de México aumentaron de US \$2.9 a US \$12.3 mil millones dólares dentro el mismo período. México es el tercer país anfitrión más grande para la inversión directa de EE.UU. en las industrias globales de alimentos procesados y bebidas, y también ha atraído la inversión extranjera directa (IED) en la producción agrícola. Muchas de estas inversiones se iniciaron a raíz de la aplicación del Tratado de Libre Comercio (TLC) en 1994 (Crawford, 2011). En 2010, México representó el 14,6 por ciento de las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos y el 13,6 por ciento de las importaciones. Entre 1993 (el último año antes de la implementación del TLCAN) y 2010, las

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a México crecieron a una tasa anual compuesta del 8,5 por ciento, mientras que las importaciones agrícolas de México crecieron a una tasa del 9,9 por ciento. En 2009, sin embargo, las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos retornaron a los niveles del año anterior, mientras que las importaciones correspondientes aumentaron en un 19 por ciento (Crawford, 2013).

Datos de la Secretaría de Economía de México de la Economía describen la entrada neta de IED de todos los países a México para las industrias la comida, bebidas, y tabaco. Entre 1999 y 2008, estas industrias recibieron entradas netas de IED equivalente aproximadamente \$18 mil millones. Durante este período, las entradas anuales netas superaron \$1 mil millones excepto para el año 2001. La producción agrícola en México recibió flujos netos de IED por un valor 282 millones dólares desde 1999 hasta 2008. Las estadísticas mexicanas de 2004-08 también permiten conocer la composición de estas inversiones. Las subsectores de bebidas gaseosas, cerveza, y productos lácteos recibieron el mayor ingreso neto de IED. Inversiones en exceso de \$100 millones se también se hicieron en la fabricación de alimentos para animales, galletas, chicles, dulces y otros productos para el consumo humano. Los Estados Unidos represento el 35 por ciento de las entradas netas de IED en las industrias mexicanas de alimentos, bebidas y tabaco, mientras que la Unión Europea fue responsable del 47 por ciento.

A pesar que México se ha vuelto competitivo en la producción y comercialización de frutas y hortalizas, sus ventajas están concentradas en sólo algunos cultivos que venden en el mercado en fresco y en un solo (EEUU). Si bien esto se entiende por algunos factores como la geografía y la logística constituye un valor de vulnerabilidad para la producción mexicana. Debido a que se enfrenta a otros países competidores como Canadá y algunos países de América Latina. Pues, la competitividad de las frutas y hortalizas producidas en México dependen y dependerá de múltiples condiciones, algunas de tipo estrictamente económico, mientras que otras son derivadas de instrumentos de política comercial aplicada por los países importadores. Uno de los factores fundamentales es el hecho de que el control de la cadena de comercialización de estos cultivos se encuentra altamente concentrado en grandes intermediarios transnacionales, , aunado al hecho de que la producción de frutas y hortalizas requiere grandes inversiones y es altamente riesgosa, hace necesario que los productores mexicanos desarrollen estrategias de diversificación no sólo de productos, sino de compradores y destinos de exportación, no obstante los

retos que ello representa. De lo contrario, la vulnerabilidad del sector será alta, pudiendo en determinadas coyunturas mermar a uno de los sectores económicamente más fuertes de la economía mexicana (Macías Macías, 2010).

1.3.3 Minería

La minería en México se vio beneficiada por la firma del TLCAN, pues atrajo un gran flujo de IED por parte de empresas canadienses relacionadas con esta actividad, a causa de la gran cantidad de yacimientos que se encuentran en el territorio. El estado es gran impulsor atrayendo inversiones en esta rama, ha promulgado una ley a favor de la inversión extranjera y otra en relación a las concesiones y la identificación de nuevos yacimientos. Gran parte de la maquinaria que se utiliza para la actividad minera es importada desde Japón, EEUU, Brasil y Canadá, este último aportó el 4.4% requerido por el mercado mexicano. Es la segunda actividad, luego de la manufactura, en la cual Canadá realiza inversión en México (Costero, 2004).

Al igual que los hidrocarburos, los minerales son propiedad única y exclusiva de la Nación, y se consideran bienes inalienables e imprescriptibles, por lo que los particulares pueden explotarlos a través de concesiones otorgadas por el gobierno Federal y cumpliendo los requisitos que establece la ley.

La ley Minera divide en minerales concesibles y no concesibles. Los primeros requieren contar con un permiso para su extracción y beneficio, y se clasifican en: metales preciosos, metales industriales no ferrosos, metales y minerales siderúrgicos y minerales no metálicos. Los minerales no concesibles pueden ser aprovechados sin necesidad de concesión: son los relacionados con la construcción, como arena, grava, tezontle o barro. Los hidrocarburos y minerales radiactivos no forman parte de ninguna de las clasificaciones, ya que hasta la reforma energética solo podían ser aprovechados por el Estado (INEGUI, 2011).

A lo largo de la historia el rol del Estado con respecto a la minería fue cambiando. A partir de la década del 60', se nacionalizó la industria minera, permitiendo la participación directa del estado y fomentando la modernización de los sistemas, la organización del trabajo minero y la integración de la industria siderúrgica. Entre los 70 y los 80, la nacionalización dio pie a políticas intervencionistas que contribuyeron a la reducción de la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

inversión extranjera, esto tuvo como consecuencia que varias empresas mexicanas y extranjeras sean estatizadas, sobreviviendo únicamente las grandes empresas mineras, así como las muchas de diversos tamaños con depósitos mineros de alta calidad y que operaban a bajo costo. Por lo tanto, la minería se concentró en un número reducido de empresas mexicanas y las actividades de explotación se redujeron.

Entre 1982 y 1994, se encontraba vinculada la estructura institucional y política entre energía y minería, ambos sectores se encontraban en la secretaría de Energía, Minas e Industria. Con el correr de los años, el gran escala de las empresas estatales redujo su flexibilidad para hacer frente a los retos que se visualizaban a partir de la globalización económica y el cambio de los mercados internacionales. Esto trajo consigo que el gobierno deje de participar en las empresas mineras y se eliminaron las restricciones a la inversión, permitiendo la apertura del sector. Esto a su vez fue motorizado por el aumento de la demanda en los mercados internacionales y la cotización de los principales metales. Consecuentemente se favoreció el incremento de la producción y el empleo en la explotación y el aprovechamiento de oro, plata, zinc, cobre, fluorita, carbón mineral, yeso, plomo y hierro. Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se presentó la apertura del 95% de las fracciones arancelarias para los productos mineros-metalúrgicos mexicanos que ingresan a los mercados del Norte (Musik Asali, Espinasa y Walter, 2015).

La producción bruta de la minería no petrolera ascendió a US\$110.029 millones, lo que incluye la producción de minas, plantas de beneficio y las actividades de los servicios relacionados. La producción bruta de los minerales metálicos fue de US\$61.893 millones, lo que incluye la producción de metales como el oro y la plata, metales industriales como el plomo, zinc, cobre y molibdeno, y metales y minerales siderúrgicos como el hierro, manganeso y carbón. La producción de minerales no metálicos fue de US\$13.527 millones, cifra que abarca la producción de arena, grava, calizas, sal, yeso, barita, fluorita y minerales para la elaboración de productos químicos y arcilla. De las minas registradas, el 95% realiza sus actividades a cielo abierto, de las cuales se extrae principalmente cantera, bancos de minerales no metálicos, carbón mineral, hierro y cobre. El 5% de las minas son subterráneas y se especializan principalmente en la extracción de minerales metálicos; el mineral extraído puede venderse sin ningún valor agregado, sobre todo en el caso de los minerales pétreos. Los minerales como los metales o arcillas se transfieren a

las plantas de beneficio para su transformación antes de ser aprovechados por otras industrias (INEGI, 2011).

La actividad minera esta estrechamente relacionada con la extracción de hidrocarburos, no solo porque ambas sean actividades extractivas de recursos minerales, sino porque también distintas fases de las cadenas de valor del sector de hidrocarburos se emplean minerales como insumo y materiales para la producción. Como acero para los equipos y tuberías, bentonita, barita, arena silícica, mica, tungsteno, sílice, fosforita, hierro, plomo, diamante y grava basáltica. En México se producen seis de ellos, halita, sílice, fosforita, hierro, barita y betonia. El que mayor volumen tiene en la producción es el hierro en 2011 fue de 12,8 millones de toneladas, 9% menor que en 2010, y la extracción de este producto fue del 65% del volumen obtenido. Los principales estados productores de hierro son Michoacán, Coahuila, Colima, Jalisco, Sonora, Durango y Chihuahua, que en conjunto obtienen el 95% de la producción nacional de hierro (Musik Asali, Espinasa y Walter, 2015).

Para poder ver el poderío que tiene México en los productos mineros enumeraremos con datos aportados por la Cámara Minera de México el porcentaje y el lugar que ocupa en la producción mundial para el año 2014. Es el 1er productor de plata con el 18% de la producción mundial, el 2do de fluorita con 17%, 2do de bismuto con el 9%, 3ero en celestita con el 14%, 3ero en Wollastonita con el 10%, el cuarto en cadmio con el 7%, entre otros muchos más que tienen como consecuencia que la balanza comercial tenga un superávit de 8,480 millones de dólares para el año 2014 , por lo tanto en números absolutos las exportaciones equivalen a 17,053 millones de dólares y las importaciones equivalen a 8,572 millones de dólares (CAMIMEX, 2015). Gracias a esta actividad se emplean un número bastante grande de personas, la cual asciende 340,817 para el 2014 (CAMIMEX, 2015).

1.3.4: Pesca

La producción pesquera es una actividad muy dinámica en México. En los últimos años han aumentado las exportaciones, particularmente hacia Estados Unidos, el principal comprador de productos pesqueros mexicano, para el 2013 el 54% de las exportaciones se dirigían hacia ese país con un valor de 599 millones de dólares. La balanza comercial

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

en esta actividad tiene un gran superávit, es mayor el volumen de exportaciones que el de importaciones, en 2013 las exportaciones contribuyeron con 1,108 millones de dólares y las importaciones con 961 millones de dólares (SAGARPA, 2013), lo que da un superávit de 146 millones de dólares. El total de la producción pesquera en el 2013 fue de 19,913 millones de pesos, se puede mostrar mediante los datos aportados por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SEGARPA) el peso de la región del Litoral Pacífico en esta región es el más significativo aportando 14,101 millones de dólares, en comparación con el Litoral del Golfo de México que aporta 4,650 millones y las entidades sin litoral que su producción llega a 1,162 millones de dólares (SAGARPA, 2013).

La actividad pesquera se encuentra dividida en 4 eslabones: Captura (pesca mediante redes), acuicultura (sembrado de peces), industrialización (procesado, reducción, congelamiento, enlatado y otros procesos, esto último se refiere a diversas formas de procesamiento de productos pesqueros, que comprende plantas e instalaciones rústicas deshidratadoras, ahumadoras, seco-saladoras y cocedoras) y comercialización de los productos. Estas actividades engloban un cantidad significativa de empresas, según datos de la SAGARPA el número asciende a 21,869 empresas registradas (unidades económicas empadronadas en el Registro Nacional de Acuicultura y Pesca). La ubicación geográfica se puede dividir en tres grandes regiones:

Litoral Pacífico. Comprende los estados de Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán, Guerrero, Oaxaca y Chiapas; en el total de la región se encuentran 10,950 empresas (registradas), estas se dividen 4,811 en captura, 1,764 en acuicultura, 260 son industrias y 4,133 se dedican a la comercialización.

Litoral del Golfo y Caribe. Comprende los estados de Tamaulipas, Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo; aquí el número total de empresas asciende a 6,181, de las cuales 3,803 se encargan de la captura, 265 de acuicultura, 136 industrias y 1,977 se encargan de la comercialización de los productos.

Entidades sin Litoral. En este grupo entran los estados continentales que no tienen conexión directa con ninguno de los dos océanos, aquí se encuentran los estados de Aguascalientes, Coahuila, Chihuahua, Distrito Federal, Durango, Guanajuato, Hidalgo, México, Morelos, Nuevo León, Puebla, Querétaro, San Luis, Tlaxcala y Zacatecas; en

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

esta región el número de empresas registradas asciende a 4,698, se encuentran en menor medida debido a la falta de costas en estos estados. Estas se dividen en 593 empresas de captura, 1,733 en acuicultura, 16 industrias y 2,356 de comercialización. Aquí podemos ver que el peso relativo del sector terciario es mucho mayor que en las demás regiones. La actividad pesquera cuenta con un gran número de programas de apoyo por parte del SAGARPA, por medio de CONAPESCA. A continuación comentaremos los programas que tienen vigencia en la actualidad. Programa de fomento a la productividad pesquera y acuícola con componentes pesqueros y acuícolas, se basa en las siguientes cuestiones:

Proyecto Modernización de embarcaciones. Esta dirigido a los productores del sector pesquero regularizado del país que se dediquen a la actividad pesquera, cuyas embarcaciones de hasta 10.5 metros de eslora tanto en aguas costeras ribereñas como interiores presenten características de deterioro y requieran ser modernizadas, rehabilitadas o equipadas y que se encuentren amparados con permiso o concesión de pesca vigente.

Obras y Estudios para el Mejoramiento de la Productividad Pesquera y Acuícola. Consiste en la realización de estudios y obras de infraestructura pesquera y acuícola que contribuyan a incrementar la capitalización de las unidades económicas; y coadyuven a mejorar el manejo sustentable de la producción pesquera, el acopio y su conservación, garantizar la seguridad en las maniobras de atraque y desembarque, así como la rehabilitación de las áreas de pesca, y la instalación de arrecifes artificiales. Así como otorgar de infraestructura eléctrica pública necesaria para la conducción y suministro de energía eléctrica a las unidades de producción acuícola.

Energéticos Pesqueros y Acuícolas. Consiste en ampliar el margen de operación de los productores pesqueros, acuícolas y ribereños mediante una cuota energética a precios de estímulo.

Integración productiva y comercial pesquera y acuícola: Consiste en mejorar el desempeño de los Comités Sistema Producto Acuícolas y Pesqueros a través de mecanismos de planeación, comunicación y concertación permanente, entre los actores económicos y que participen en la instrumentación de políticas, planes y programas de desarrollo rural.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Desarrollo estratégico de la acuicultura: hace hincapié en impulsar la acuicultura rural, el mejoramiento productivo de los embalses, la acuicultura comercial en aguas interiores y en la maricultura.

Ordenamiento pesquero y acuícola integral y sustentable: Consiste en propiciar el aprovechamiento de los recursos pesqueros y acuícolas a estándares de sustentabilidad, incorporando nuevos esquemas de administración, y medidas de manejo específicas por pesquería y por actividad acuícola, disminución del esfuerzo pesquero y el incremento de la productividad mediante arrecifes artificiales y zonas de refugio de las especies acuáticas.

Soporte para la vigilancia de los recursos pesqueros y acuícolas: Consiste en atender las entidades federativas en donde se identifiquen zonas sobreexplotadas, con situaciones críticas y donde sea necesario establecer y/o fortalecer los esquemas de vigilancia, mediante incentivos para la implementación de acciones de inspección y vigilancia en colaboración con productores pesqueros y acuícolas, organizaciones, sociedades o asociaciones formalmente constituidas, universidades e instituciones de investigación y enseñanza.

Propesca: Consiste en compensar los bajos ingresos anuales de los pescadores y acuicultores que perciben en tiempos de escasa producción debido a factores naturales y/o disposiciones normativas, mediante incentivos económicos directos por participar en acciones orientadas a la capacitación y adiestramiento del recurso humano que contribuya a mejorar la productividad del sector, así como ofrecer un incentivo económico a unidades económicas acuícolas del sector que participen en acciones de innovación tendientes a promover el desarrollo de capacidades técnicas.

Fomento al consumo de productos pesqueros y acuícolas: Consiste en incrementar el consumo de productos pesqueros y acuícolas mediante la implementación de acciones integrales que posicionen los alimentos pesqueros y acuícolas.

2. Factores de criticidad a nivel mundial y la respuesta de la región frente a ellos.

Tanto EE.UU., Canadá y México se encuentran dentro de los 10 países que mayor

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

producción de petróleo tiene en el mundo. Tanto Canadá como México exportan gran parte de esa producción hacia los Estados Unidos (Montero, 2010). Dentro de los principales competidores en la producción de petróleo se encuentran Rusia y China. El primero no causa tanto impacto Estados Unidos, porque su producción no esta destinada al mercado de este. En cambio, China compite con Estados Unidos ya que su producción local no satisface las necesidades de este gigante asiático. Por lo tanto tiene que importar gran parte recursos para producir en su territorio. En estos últimos años ingresó en el mercado canadiense (principal socio de EEUU) y esto puede generar una posible competencia por la importación de recursos de este país, ya que empresas chinas están instalándose en Canadá (Montero, Hidalgo; 2014).

Ahora bien, con la cuestión del descenso de los precios del petróleo el mercado mundial se generó un gran estado de incertidumbre, en relación a si se va a mantener esta tendencia a la baja o va a volver al precio de los años anteriores, cosa no muy probable debido a que estos últimos años con el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo no convencional y además la implementación de nuevas tecnologías para la extracción de éste que tuvieron como consecuencia el descenso del valor, trayendo aparejado el incremento de la oferta de petróleo y gas en todo el mundo, además otro factor que influye en el valor del petróleo es la fortaleza del dólar (Nallur Sethuraman, 2015).

Otros factores que podemos señalar tienen que ver primero con: Las señales del mercado derivadas de movimientos de la economía “real”. En la oferta (costos de extracción, disponibilidad de reservas) y en la demanda (principalmente en la producción y el transporte). En este sentido, el petróleo es un producto altamente útil que entra directa o indirectamente en la producción de –virtualmente- todos los bienes y servicios en la economía mundial. Se analiza como cualquier otra mercancía, aunque generalmente se reconoce que tiene mayor importancia que cualquier otra mercancía “real” que circula en la economía mundial. Además, es también un activo financiero de gran importancia. Los títulos de propiedad y los derivados que dependen de precios y cantidades del petróleo y de sus títulos se mueven ampliamente en los mercados financieros, y por eso el precio del petróleo depende en gran parte de criterios financieros y especulativos. El interés geopolítico está muy relacionado con esto último. El control sobre su producción, su distribución y su precio (que no depende solamente de la propiedad directa) representa enorme poder económico y político en el mundo, y por eso la manipulación por fines

geopolíticos es también un factor de gran importancia en la formación del precio (Malinowitz, 2015).

A partir de esta parte comentaremos algunas de las apreciaciones de los distintos organismos internacionales para poder llegar a una mayor comprensión de la crisis que se está viviendo en el sector petrolero.

En primer lugar vamos a hacer hincapié en un estudio realizado por la ONU (Organización Naciones Unidas), mediante el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DESA) de Naciones Unidas en conjunto con el UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). El estudio examina la situación del mercado petrolero mundial dentro de los riesgos y factores de tensión en la geopolítica global, que se han constituido en uno de los elementos de incertidumbre global: económica, financiera y política. Hace notar que algunos de esos focos de tensión corresponden a importantes exportadores de crudo como Libia e Irak, por lo que no pueden descartarse posibles choques de oferta, con repercusiones sobre todo en los mercados financieros (Navarrete, 2015). Un riesgo adicional radica en una caída fuerte de la producción y las exportaciones de crudo de algún país petrolero importante, que dé lugar a un súbito ajuste de las percepciones de riesgo en los mercados financieros, con alza de las primas de riesgo y la volatilidad (UNCTAD y DESA, 2015).

Por otra parte el Banco Mundial, en su actualización de las expectativas de crecimiento de la economía mundial señaló que, si bien el efecto global de niveles de precios más bajos del petróleo favorecería marginalmente el crecimiento económico, el hecho de que la solidez de la recuperación económica estuviese concentrada en sólo dos países desarrollados, que constituían un motor insuficiente para el conjunto, obligaba a reducir a la baja la tasa de crecimiento de la economía mundial esperada tanto para 2015. Además, presenta un análisis de las causas y consecuencias del comportamiento reciente del mercado petrolero, que en general atribuye a factores relacionados principalmente con los excedentes de oferta que se agudizaron en los últimos seis a ocho meses. Los principales señalamientos de este capítulo especial del informe del Banco Mundial se resumen como sigue: El comportamiento de los mercados petroleros y el desplome de los precios—tras por lo menos 4 años de estabilidad alrededor de Dls 105/b—obedecen a varias sorpresas, que elevaron la oferta de manera notable y, por otra parte, abatieron de la demanda. Se alteró el panorama político en varias zonas petroleras, amenazando la producción e

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

induciendo cambios en los objetivos y políticas de la OPEP, sobre un trasfondo de revaluación del dólar estadounidense (Navarrete, 2015).

Por último en la perspectiva del FMI, coloca el colapso de los precios del petróleo como el acontecimiento definitorio de la evolución de la economía mundial de los meses recientes. Por lo tanto, el descenso de los precios en la industria petrolera es un factor que ayudará al crecimiento de la economía, pero este será un estímulo insuficiente.

Un factor que remarca el FMI es que esta baja en los precios tiene que ver tanto con la oferta como con la demanda, ya que la OPEP mantuvo sin cambios su volumen de producción y además aumentó la producción petrolera ajena a la OPEP, principalmente por parte de Estados Unidos. Otro impacto que trae esto tiene que ver con el impacto de la expansión de la capacidad futura y la inversión en el sector (Navarrete, 2015).

Luego de analizar las diferentes perspectivas con respecto a la cuestión petrolera, pasaremos a ver como reaccionaron al descenso de los precios del petróleo en la economía de Canadá, México y Estados Unidos.

Por parte de Canadá, se puede decir que tuvo un gran impacto el descenso de los precios, debido a que su economía apunta en gran parte a la producción petrolera. Esto trajo consigo reducciones de gastos en la industria por parte de las empresas petroleras, como por ejemplo Royal Dutch Shell archivó sus planes para un proyecto de arenas bituminosas en Alberta. Se espera que la industria petrolera pierda el 37% de los ingresos en el 2015. Además, la fuerte caída del precio del petróleo ha provocado que el dólar canadiense fuera una de las peores monedas de desempeño en el año. El PIB de Canadá “cayó a un precipicio” en enero de este año, según un informe de Capital Economics, una firma de consultoría. La economía de Canadá podría estar reduciéndose 1% a tasa anual. Para todo el año, Capital Economics prevé un crecimiento del 1.5%, seguido de una débil expansión del 1% en 2016. Se tiene temor por el efecto en cadena, ya que el colapso de los precios del petróleo ha provocado una menor perforación, un declive en la demanda de servicios de apoyo, una caída en los precios de la vivienda, un mercado de valores que se hunde, y debilidad en otros sectores como la construcción y la ingeniería. Las afectaciones podrían concentrarse en particular en Alberta, donde los promedios de deuda por hogar son de 124.838 dólares canadienses (99.000 dólares americanos aproximadamente) en comparación con solo 76.150 dólares para el resto de Canadá.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Ahora, sin el respaldo de una economía sólida, podría producirse un ajuste de cuentas (Cunningham, 2015). Gran parte de la producción petrolera de Canadá proviene de las arenas bituminosas de alto costo. Cuando están en funcionamiento, las operaciones de arenas bituminosas proporcionan una producción relativamente más estable que las de esquisto, que sufre de tasas de declive rápido. Sin embargo, las arenas bituminosas son extremadamente costosas, con precios que alcanzan el equilibrio a partir de los 60 y 80 dólares por barril con extracción asistida por vapor, y entre 90 y 100 dólares por barril por la explotación minera en este tipo de depósito de crudo.

El Banco de Canadá encuestó a altos ejecutivos de 100 empresas más grandes de su país y encontró que dos tercios de ellos piensan que es fundamental diversificar la economía más allá del petróleo. Con tal dependencia hacia las materias primas, la crisis del petróleo ha permeado hacia la economía, causando despidos masivos y un aumento del desempleo. La confianza del consumidor es baja, y la contratación está en su nivel más bajo desde 2009, durante el periodo inmediatamente posterior a la crisis financiera global (Cunningham, 2015).

En México la cuestión es similar a la de Canadá, la diferencia es que el descenso del precio del petróleo fue apaleado por un aumento de los impuestos, este fue el factor por el cual no tuvo tanto peso el descenso de los precios en el petróleo. Debido a que los ingresos fiscales aumentaron un 28% lo que contrarrestó el 36% de descenso por parte de la actividad petrolera. La causa de esto fue que aumentaron los impuestos sobre la renta en un 23%, el IVA dejó una ganancia, de 4% con respecto al año anterior y el Impuesto Especial sobre la Producción y los Servicios aumentó en un 280%. Con respecto al petróleo los ingresos de Pemex por la venta de hidrocarburos registraron una caída de 13,9% (CNN Expansión, 2015).

Otro punto fundamental que tuvo repercusión sobre el descenso de la producción de petróleo en México tiene que ver con que este pasó a ser el máximo exportador de petróleo estadounidense, pasó a importar 48 mil barriles por día, a comparación de hace 10 años que EEUU compraba 1,3 millones de barriles diarios según datos de la EIA. Parte de este descenso de la producción mexicana se debe a que Pemex no ha realizado inversiones para reconvertir las refinerías y hacer otros proyectos sobre diesel de bajo contenido de azufre, debido a que solamente enfocaron sus esfuerzos en la producción. Hace 10 años, la entonces paraestatal cerró el 2005 con una producción de 3.333 mil

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

barriles diarios (Mbd) de crudo, mientras que para 2012 se registró una producción promedio de 2.548 Mbd, mientras que en agosto de este año el promedio de producción fue de 2.271 miles de barriles (Lastiri, 2015).

Con respecto a Estados Unidos se esta dando una situación muy diferente a la de los últimos años, en el 2015 pasó a ser el máximo productor mundial de petróleo, debido a que comenzó a extraer en mayor cantidad petróleo no convencional, incluso superó la producción de Arabia Saudita (Gualtieri, 2015). Esto también trajo consecuencias dentro de los países del NAFTA, ya que debido al excedente que se generó en EEUU por la extracción de petróleo no convencional México comenzó a importar petróleo de sus vecinos del norte como consecuencia del bajo costo que tiene este y al descenso en la productividad que se esta dando en este país (Lastiri, 2015). Mientras tanto Canadá descendió en el porcentaje de petróleo exportado hacia EEUU ya que gracias al aumento de la producción en territorio de este último logró la autosuficiencia de hidrocarburos. Un gran logro de la industria petrolera en suelo estadounidense es que logró aumentar la productividad de sus pozos mediante desarrollo de nuevas tecnologías para esto, logrando una mayor eficiencia.

El punto ahora es qué va a hacer Estados Unidos con todo este petróleo. Una oferta doméstica sobreabundante puede inducir una bajada de los precios y hasta llevar a un parón de la producción. Para evitarlo hay dos alternativas: levantar el bloqueo a las exportaciones en vigor en EE UU; o invertir en el sector del refino, que ahora mismo no está listo para tratar el petróleo ligero que se extrae en EE UU (Gualtieri, 2015). Otra de las cuestiones es que para mantener o hacer aumentar el precio del petróleo una de las estrategias es frenar la extracción de los pozos, esto es gracias a las nuevas tecnologías desarrolladas.

Por último, se puede concluir que gracias a que EEUU se transformó en le máximo productor de petróleo en el mundo se perjudicaron México y Canadá ya que parte del petróleo que importaba de estos dos países, el cual era fundamental para la economía de ambos, tuvo como consecuencia un declive en la economía de ambos. Las soluciones que se encontraron en México para apalea esto fue el aumento impositivo. En cambio en Canadá la situación continúa de la misma forma, el gobierno federal confía en que con el tiempo se va a volver a recuperar la economía. Ahora bien queda un interrogante, ¿la consecuencia de la baja en el precio del petróleo es el resultado de que Estados Unidos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

es el máximo productor en el mundo y por lo tanto es el que maneja los precios debido a que aumentó la oferta del mismo? Si nos dejamos llevar por lo que dicen los números esta pregunta es afirmativa, además tiene la capacidad de hacer subir el precio frenando la producción de algunos pozos.

CAPÍTULO 7. ANÁLISIS DEL ROL QUE ASUME CADA ESTADO EN MATERIA DE POLÍTICA PRODUCTIVA, TECNOLÓGICA Y COMERCIAL.

1. El rol del Estado en los países del TLCAN

1.1. El desarrollo desde el estado canadiense de políticas en pos del desarrollo de sectores competitivos.

Como se señaló previamente, Canadá actualmente tiene la décima economía más grande del mundo. Esto no es poca cosa teniendo en cuenta el país sólo tiene unos 35 millones de habitantes. Como uno de los países del G8, Canadá es uno de los países más ricos del mundo en términos de su Producto Nacional Bruto (PNB), aunque en los últimos treinta años se ha producido una polarización de la riqueza en el país, con la mayor parte del crecimiento en el 10 por ciento más alto. En la actualidad, Canadá tiene las tasas de impuestos corporativos más bajos entre todas las naciones del G-8. Sin embargo, los canadienses de bajos ingresos han visto que por lo general sus ingresos y poder adquisitivo van en descenso desde comienzos de la década de 1970.

Los esfuerzos del gobierno canadiense por lograr mejoras sustanciales en la política fiscal, la reducción de la inflación, la estabilidad laboral y el tipo de interés, han dado sus frutos en un crecimiento estable, que es una característica poco conocida entre los países del mundo.

Gracias a ello el gobierno está viviendo en estos últimos 10 años el superávit más largo de toda su historia, Por este crecimiento viene reduciendo la deuda fiscal, los impuestos personales y de las empresas. Una política que la está convirtiendo en una economía estable y diversificada. Que le ha servido en los últimos cinco años, para mantener la tasa de inflación canadiense en un promedio de 2,3%.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Uno de los pilares fundamentales para el fortalecimiento económico canadiense han sido las instituciones financieras, que han demostrado una estabilidad ante las crisis mundiales, siendo reconocido por ello a nivel mundial.

Otro factor importante del sostenimiento de la economía es el export development de Canadá que ofrece soluciones comerciales innovadoras, para ayudar a los exportadores canadienses a que crezcan sus negocios a nivel mundial. También, brinda ayuda a los inversores para que puedan posicionarse en el difícil mercado nacional e internacional.

Todos estos logros de la economía canadiense han conseguido que la calidad de vida se siga elevada. Por ello, ocupa la quinta posición del Índice de Desarrollo Humano. Y la ciudad de Vancouver ha sido catalogada como la segunda ciudad del mundo donde mejor se puede vivir.

Canadá ha tenido tradicionalmente una de las economías más resistentes entre las naciones desarrolladas del mundo. Este éxito se debe en gran parte a un mercado financiero mejor regulado y menos apalancado—un mercado que a lo largo de la historia de la nación, no ha permitido que los niveles de deuda escalaran descontroladamente, y que siempre ha dependido en la gran fortaleza de los recursos naturales del país. La enorme variedad de recursos naturales, algunos los más preciados del mundo, que se encuentran en Canadá son exportados principalmente a Estados Unidos y países de la Europa Occidental, aunque en los últimos años también se ha incrementado la demanda de estos recursos y sus productos por parte de China y otros mercados emergentes de todo el mundo.

Mientras que la exportación sólo representa alrededor de un tercio de la producción económica total de Canadá, la estabilidad de los mercados financieros del país han impedido que las exportaciones se desmoronasen (incluso durante la gran recesión mundial que comenzó en 2008), manteniendo así un nivel constante de gasto interno de los consumidores.

A lo largo de la historia de Canadá, su economía ha girado siempre en torno a la explotación de sus recursos naturales y productos básicos, concretamente los valiosos recursos naturales como son la madera, el petróleo, el gas y una variedad de productos agrícolas. Entre principios y mediados de 1900, la introducción de la producción en fabricas aumentó y reforzó aún más la economía canadiense, aunque desde la década de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

1990, muchos empleos de fabricas han estado en constante declive, a excepción de unas pocas industrias selectas que continúan fortalecidas.

El desarrollo económico de Canadá está concentrado en unas cuantas industrias importantes, mientras que las empresas que están concentradas espacialmente en Toronto y Montreal controlan una cuarta parte del mercado y de la producción. Así, 56 por ciento del stock de capital con que cuenta Canadá se localiza en Ontario y Quebec. La política económica seguida por las provincias (utilizando los subsidios, las compras gubernamentales y el control en los mercados de los consumidores) ha propiciado la división del mercado nacional y ha interferido con la movilidad de la mano de obra y de los productores.

Canadá tiene ante sí el reto de cerrar la brecha tecnológica y profundizar el proceso de industrialización, así como incorporar las regiones menos privilegiadas al desarrollo económico del país. La calidad de los recursos naturales, físicos y humanos con que cuenta lo sitúan en una posición de privilegio para superar el desafío.

Es importante señalar que en 1989, el "libre comercio" llegó a Canadá, aunque no exento de controversia. El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, que finalmente se expandió al muy publicitado acuerdo de NAFTA, esencialmente eliminó la capacidad del gobierno de regular sistemáticamente el mercado. Entre otros aspectos, estos dos importantes acuerdos pusieron fin a la práctica de la recaudación de unos elevados aranceles proteccionistas sobre las mercancías importadas, con lo que los productos de los Estados Unidos (y México) resultaban mucho más asequibles, en algunos casos, que los artículos fabricados en Canadá.

El Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México también eliminaba la capacidad del gobierno de subsidiar las mercancías procedentes de Canadá, en el caso de que esos productos fueran a entrar en otros mercados. Por último, los dos acuerdos ayudaron a disminuir en gran medida la facultad del gobierno de regular sus recursos naturales, si al hacerlo interfería sustancialmente con los beneficios de cualquiera de las sociedades anónimas.

Canadá es uno de los pocos exportadores en el mundo que tratan directamente con las fuentes de energía. El país cuenta con algunas de las mayores industrias del petróleo y gas del mundo y extraen los productos mediante una variedad de técnicas. Por ejemplo,

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

las arenas petrolíferas de Athabasca en Alberta, Canadá son las segundas reservas de petróleo más grande del mundo fuera de la Arabia Saudita, aunque ha habido una gran controversia sobre su desarrollo y explotación debido al enorme y destructivo impacto ambiental que resulta de la extracción de petróleo de ellas. British Columbia es también un actor importante en el sector energético de Canadá. Esta región, en el suroeste de Canadá, ha desarrollado una industria de petróleo off-shore muy rentable, al igual que Terranova, una región que ha ayudado a recuperar la economía del país tras el colapso de las pesquerías en la última parte del siglo 20. Saskatchewan y los Territorios del Noroeste también han tomado parte en la producción de petróleo y gas, mientras que Quebec es conocida por su exportación de energía hidroeléctrica.

Como lo ha hecho durante más de un siglo, Canadá sigue siendo uno de los exportadores más importantes del mundo de productos agrícolas. Como ya hemos mencionado, los mayores mercados agrícolas en el país se centran en la producción de trigo y otros cereales. Las tierras de las praderas de Canadá, especialmente Saskatchewan, son el núcleo de la industria del trigo. Con pocas excepciones, las pequeñas explotaciones en estas áreas han sido sustituidas por los grandes centros agroindustriales que emplean a miles de trabajadores canadienses.

El segundo país más grande del mundo por superficie total, Canadá es, un gigante en la industria minera del mundo. Alrededor del 75 por ciento de todas las empresas mineras del mundo son canadienses. Algunas de las empresas mineras más conocidas y más rentables o bien negocian en Canadá o tienen su sede en Canadá. Algunas de estas empresas son: Teck Cominco, Barrick Gold, Agrium, Suncor, Goldcorp PotashCorp, Cameco y Lundin Mining. A pesar del capital que estas empresas aportan a la economía canadiense, muchas de ellas se han visto recientemente bajo la ofensiva de los grupos de derechos humanos en el país, como Mining Watch, por su impacto en la salud de la comunidad y el medio ambiente, tanto en Canadá como en el extranjero.

Aunque el sector manufacturero fue uno de los más fuertes de la economía canadiense, ya no lo es. Este sector ha estado en declive los últimos 30 años, como consecuencia de los acuerdos del Libre Comercio y de NAFTA y por haberse revalorizado el dólar canadiense, siendo la provincia de Ontario la más afectada por el declive de la industria. Muchos fabricantes han sido adquiridos por empresas estadounidenses o los puestos de trabajo trasladados al exterior, principalmente a Asia, donde la mano de obra es más

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

barata. La fabricación de prendas de vestir, por ejemplo, ahora tiene lugar casi en su totalidad en el extranjero, y el sector del automóvil también se ha reducido considerablemente

Hay algunos fabricantes que continúan en Canadá con buenos resultados, a pesar de los acontecimientos de las últimas tres décadas. Grandes empresas manufactureras, como Bombadier, un fabricante de equipos de transporte con sede en Quebec, y Magna International, fabricante de piezas de automóviles, han continuado prosperando en el revuelto sector manufacturero de Canadá.

Canadá se mantiene como uno de los gigantes mundiales en la investigación y fabricación de armas y las industrias de apoyo. La mayoría de las instalaciones de investigación y fabricación se centran en la región canadiense de Ottawa, donde el Consejo Nacional de Investigación (NRC) se estableció por primera vez durante la Primera Guerra Mundial. La NRC lleva a cabo investigaciones para el desarrollo de armas y sistemas de armas. El mayor fabricante de armas en Canadá, y uno de los 100 mejores fabricantes en el mundo, es la canadiense Aviation Electronics Ltd. Otras empresas de armamento y de apoyo son: General Dynamics Canada, SNC Lavalin y filiales canadienses de compañías estadounidenses, como General Motors Defense and Raytheon.

Desde hace muchos años, las empresas canadienses más exitosas, con mucho, han sido los bancos, que prácticamente gozan de un monopolio en Canadá. Los "cinco grandes", como se les conoce en Canadá, son el Royal Bank of Canada (RBC), Toronto Dominion Bank (TD-Canada Trust), Bank of Nova Scotia (Scotiabank), el Bank of Montreal (BMO) y el Canadian Imperial Bank of Canada (CIBC).

Durante la crisis financiera mundial de 2008 a 2009, a los bancos canadienses les fue mejor que al resto de sus homólogos de las naciones del G-8. Algunos atribuyen esto al hecho de que estaban más estrictamente reguladas por el gobierno de Canadá y por lo tanto les estaba prohibido hacer el tipo de inversiones de alto riesgo que han llevado al hundimiento a muchas de las grandes instituciones financieras de Estados Unidos.

El sector servicios en Canadá proporciona el 75 por ciento de todos los puestos de trabajo de Canadá, aunque una gran parte de estos puestos de trabajo son con minorista donde los salarios son considerados bajos para los estándares canadienses. La segunda categoría más grande de empleos en el sector servicios en Canadá es el entorno

empresarial que incluye servicios como el inmobiliario, las comunicaciones y los servicios del sector financiero. Los educadores y el personal sanitario constituyen el tercer mayor segmento de puestos de trabajo dentro de los servicios, mientras que los profesionales de alta tecnología en las telecomunicaciones, la ingeniería y la informática comprenden el cuarto grupo más grande de trabajadores en el sector servicios.

Uno de los sectores que ayuda al crecimiento y desarrollo económico de un país es el sector Tecnológico el cual permite inventar, innovar o mejorar un producto, para lograr elevar los estándares nacionales dando lugar a una gran oportunidad dentro de los negocios internacionales. La innovación en Canadá es una forma de vida. El desarrollo y la innovación canadiense han sido posible gracias al desarrollo y fomento del capital intelectual mediante importantes inversiones en educación.

Unos de los mercados más destacados en cuanto a sus innovaciones es la animación digital en donde Canadá posee una excelente reputación y ocupa el puesto tercero luego de EEUU y Japón en materia de video juegos. Existe gran oportunidad para la animación digital en juegos de consola puesto que el tamaño de este mercado representa un 90.3% del software de juegos. Con respecto al sector de arquitectura, la tendencia se concentrará más en la renovación de edificios existentes, que en el diseño y construcción de nuevos edificios. Así mismo, los edificios con energía NETZERO (autosuficientes en energía) serán cada vez más comunes en el sector residencial y comercial.

1.2. El proteccionismo norteamericano que pide el libre comercio para el resto del mundo

Después de la 2da Guerra Mundial, la economía de Estados Unidos continuó creciendo y como Europa y Asia habían quedado literalmente en ruinas, el país se convirtió en una superpotencia, tanto política como económica. El boom de la natalidad de la posguerra fue uno de los resultados de la guerra que condujo a un mayor gasto y confianza de los consumidores, y la clase media EE.UU. llegó a ser dominante. La Ley Federal de Carreteras de 1956 llevó a la expansión de los barrios residenciales, así como millones de puestos de trabajo en la mejora de las infraestructuras. El sistema de autopistas interestatales en Estados Unidos sigue siendo el mayor proyecto de obra pública completado por cualquier país en la historia del mundo.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En la actualidad Estados Unidos es el tercer país más grande del mundo tanto en superficie total como en población. Además, cuenta con la economía nacional más grande del mundo, con un producto interior bruto (PIB) nominal estimado de 16,62 billones, lo que representa aproximadamente el 25 por ciento del PIB nominal global. Su PIB nacional en paridad de poder adquisitivo es también el más grande del mundo, aproximadamente el 20 por ciento del total mundial. Los Estados Unidos tienen una economía mixta y ha mantenido un ritmo estable de crecimiento global del PIB, una tasa de desempleo moderada, y altos niveles de investigación y de inversión de capital. Sus cinco socios comerciales más importantes son Canadá, China, México, Japón y Alemania.

Al ser la mayor economía global, muchas de las instituciones financieras y económicas principales del mundo se pueden encontrar en los Estados Unidos. El país cuenta con el mercado de valores más grande del mundo, el mayor depósito y reserva de oro mundial, y 139 de las 500 empresas más grandes del mundo, una cifra que casi duplica a la de cualquier otro país.

Estados Unidos ha tenido la mayor economía nacional del mundo, al menos desde la década de 1890. En la actualidad es el mayor fabricante del mundo, lo que representa casi el 20 por ciento de la producción manufacturera global. El mercado de trabajo en los Estados Unidos siempre ha atraído, y continúa haciéndolo, a inmigrantes de todos los países y su tasa de inmigración neta está entre las más altas del mundo. Según algunos estudios, como el "Índice de facilidad para hacer negocios" y el "Índice de competitividad global", entre otros, la de Estados Unidos es una de las economías de mejor desempeño, y el país ocupa el primer lugar a nivel mundial en el sector de tecnología de la información según el "Índice de Competitividad de TI".

Estados Unidos tienen una gran cantidad de recursos naturales. Además de contar con las mayores reservas mundiales de carbón, el 22,6 por ciento del total mundial, también ocupa el puesto 14 entre las mayores reservas petroleras y el sexto entre las reservas más grandes de gas natural. Otros recursos naturales que son abundantes en el país incluyen el plomo, cobre, fosfatos, oro, hierro, mercurio, plata, níquel, molibdeno, uranio, bauxita, tungsteno, potasio, el cinc, y la madera.

Hoy en día la economía de los Estados Unidos está recuperándose lentamente de la recesión económica que siguió a la crisis financiera de 2007 a 2008. En Septiembre de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

2015, la tasa de desempleo era del 7,3 por ciento (aproximadamente 11 millones de parados). La pobreza extrema en los Estados Unidos, es decir los hogares que viven con menos de 2 dólares al día (excluyendo las ayudas del gobierno), se duplicó respecto a los niveles 1996; es decir a 1.500.000 familias con 2,8 millones de niños. El 10 por ciento de los estadounidenses más ricos poseen el 80 por ciento de todos los activos financieros del país.

A mediados del siglo XX se produjo un breve aumento de los sindicatos, y la "Gran Sociedad" del presidente Lyndon Johnson aportó mayores oportunidades económicas a las mujeres y a los grupos minoritarios. El Congreso de los Estados Unidos dio su apoyo a nuevos gastos federales para el cuidado de los ancianos y los pobres, como los programas Medicare y Cupones para Alimentos. Hubo problemas económicos en la década de 1970 como resultado en gran parte de la guerra de Vietnam y del alto gasto interno. El gobierno tuvo que luchar con la inflación y las repercusiones de las crisis mundiales que impulsaron los precios del petróleo y el descontento de los consumidores.

Cuando Ronald Reagan fue elegido presidente en 1980, en sustitución de Jimmy Carter, quien vio sólo un mandato como presidente, Estados Unidos estaba inmerso en una recesión y la inflación había alcanzado su punto más alto desde la Primera Guerra Mundial. Reagan fue elegido por sus promesas de un gobierno más pequeño, así como una bajada de impuestos y una mayor desregulación, pero no consiguió reducir los gastos del gobierno. El resultado fue un importante aumento tanto en el déficit presupuestario como la deuda nacional y el gobierno de EE.UU. se vio obligado a pedir préstamos a otros países.

Es fundamental establecer que Estados Unidos ha sido un líder mundial en los procesos productivos. Cuando Japón alteró la dinámica competitiva con Estados Unidos primero en bienes de consumo duradero y luego en equipo, materiales y semiconductores en los años setenta y ochentas, en los Estados Unidos hubo gran alarma. De hecho el presidente Reagan otorgó subsidios directos al consorcio de manufacturas tecnológico Sematech, además de que negoció con Japón un acuerdo comercial en semiconductores. Pero para 1994, Estados Unidos había recuperado el liderazgo en semiconductores y equipo que había perdido. La causa profunda por la cual Estados Unidos resurge en una nueva situación competitiva reside, según Borrus y Cohen (1999), en los cambios en la estructura y dinámica competitiva de la industria electrónica e informática: formas de red

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

que, en un desesperado esfuerzo por librarse de una pérdida de competitividad frente a las grandes compañías japonesas, han obligado a las firmas de Estados Unidos a reorganizar su producción sustituyendo la tradicional integración vertical por una organización en forma de redes transnacionales centradas en Asia. De esta manera, las compañías de Estados Unidos dividieron su cadena de valor en partes cada vez más segmentadas.

A pesar de que una leve recesión volvería a Estados Unidos a principios de 1990, la economía se recuperaría rápidamente, gracias a la confianza del consumidor y al gasto. La economía de la década fue impulsada por el auge de la tecnología e Internet, cuyas compañías lograron avances sin precedentes en el mercado.

Hoy en día la economía de los Estados Unidos se está recuperando de la crisis económica de 2007-2008, que llevó a los rescates de los bancos y de la industria automotriz estadounidense. En plena recesión la tasa de desempleo ascendió al 15 por ciento, con millones de estadounidenses desempleados o subempleados. La crisis se remonta a una serie de decisiones y prácticas sospechosas, entre las que están las prácticas de préstamos dudosos y no regulados de los grandes bancos, que prestaron dinero a los solicitantes no aptos y más tarde tuvieron que ejecutar la hipoteca de muchos de los compradores.

Después de la crisis de 2009, la Reserva Federal (Fed) inyectó una suma considerable de efectivo en la economía americana, pero anunció el término de su programa de flexibilización cuantitativa en el otoño de 2014. Paralelamente, las tasas de interés de la Fed siguen siendo bajas. No se ha previsto subirlas antes de fines de 2015. Estas tasas de interés bajas alimentan el consumo doméstico, pero corren el riesgo de crear una burbuja crediticia. Por otra parte, Obama busca estimular la recuperación económica. El presupuesto para el año fiscal 2013 entregó recursos a los sectores más críticos para asegurar el crecimiento de la economía y reequilibrar la fiscalidad. También se lanzó un plan de reducción del déficit público. Sin embargo, el envejecimiento de la población puede aumentar el gasto en salud, siendo que la reforma de la salud extendió la cobertura de seguros médicos. El partido republicano ha ganado la mayoría en el Senado y reforzado su posición en la Cámara de representantes después de las elecciones de noviembre de 2014. Sin embargo, Barack Obama ha aplicado una nueva ley de regulación financiera, que inflige numerosas multas a los bancos en 2014 –la regulación y

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

supervisión de los mercados financieros son objetivos principales. Además, se tomaron medidas en septiembre de 2014 para luchar contra la evasión fiscal de las empresas americanas. Debieran permitir recuperar 20 mil millones de Us\$ en recaudación fiscal en diez años. A nivel internacional, Estados Unidos afronta los conflictos en Ucrania y Medio Oriente, y la ralentización económica de sus principales socios. Además, el aumento del valor del dólar ha penalizado las exportaciones en 2014.

La crisis financiera internacional ha provocado un aumento considerable del desempleo, que luego bajó a 6,1% en 2014. En 2014, 230.000 nuevos empleos fueron creados cada mes. Sin embargo, esto no permite ver una baja de la tasa de participación en el mercado laboral. Si se toman en cuenta los trabajadores desanimados que dejaron el mercado laboral y los que se ven obligados a aceptar puestos en jornada parcial, la tasa de desempleo real sube a 11,5% (contra 8-10% antes de la crisis). Además, los sueldos no aumentan lo suficiente. Las desigualdades han aumentado desde los años 1980, alcanzando actualmente su punto más elevado desde hace un siglo. En 2014, el número de ciudadanos americanos que disponían de un bien inmobiliario alcanzó su nivel más bajo desde 1995. Los hogares se vieron beneficiados por la baja del precio del petróleo a fin de año. Esto es significativo, ya que su gasto representa 70% de la actividad económica nacional.

El sector "Servicios" es, con mucho, el sector económico más grande en los Estados Unidos. Otros sectores que actualmente ayudan a impulsar la economía son la agricultura, las artes y los espectáculos, la banca y las inversiones, la salud y la medicina, la vivienda, la manufactura, los medios de comunicación, los comercios, los trabajadores por cuenta propia, el transporte, los viajes y el turismo. Las empresas de los Estados Unidos son de las más adelantadas mundialmente en de avances tecnológicos, especialmente en computadoras, así como en equipos médicos, aeroespaciales y militares, aunque su ventaja se ha reducido desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

Como la principal, o una de las economías más grandes del mundo, sus fluctuaciones suelen tener un impacto de largo alcance en las economías de otros países. Desde la década de 1960, la economía estadounidense ha sido la principal responsable de absorber los ahorros globales. A pesar del desafío de las economías emergentes como la de China, EE.UU. sigue siendo el país en el que más invierten otros países y cuenta con un stock de inversión extranjera directa con un valor de \$ 2.824 mil millones, según datos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de 2013. Estados Unidos también sigue siendo el mayor inversor mundial, habiendo invertido \$4.768 mil millones en el extranjero en 2013.

La historia de proteccionismo norteamericano

Históricamente, los Estados Unidos han tenido un fuerte impulso hacia el proteccionismo económico (la práctica de emplear aranceles o cuotas para limitar la importación de productos extranjeros a fin de proteger la industria nacional). Esta política se originó en los albores de la historia del país. Resultó factible por el aislamiento geográfico; fue necesario porque la nueva industria necesitaba alcanzar una magnitud que le permitiera hacer economías de escala y porque el hacer frente a la competencia del exterior no le habría permitido crecer.

Antes de los 30, el gobierno de los Estados Unidos participó poco, en forma sostenida, en la política económica internacional. El famoso Arancel Smoot-Hawley de 1930 fue el remate de la tradición proteccionista. Pero desde entonces la política estadounidense ha tendido continuamente hacia una perspectiva mundial compartida, aunque hasta hace poco los EUA solían hacer caso omiso del mundo al determinar su propia política económica nacional.

El país se sintió libre de proceder así porque sus recursos, la magnitud de su mercado y su tecnología ayudaron a crear una autosuficiencia muy considerable (o lo que los economistas llaman autarquía).

Durante los años '60 y '70, los Estados Unidos se inclinaron notoriamente hacia un comercio más libre. Se han mencionado al menos cuatro razones en apoyo de esa política: (1) Sin comercio internacional, los Estados Unidos tendrían que prescindir de productos como té, café y plátano; el empleo nacional de metales como acero, aluminio y uranio tendría que reducirse, y el consumo de petróleo habría de disminuir a la mitad.(2) Algunos artículos pueden obtenerse a menor precio en otras partes del mundo donde los costos de la mano de obra son más bajos o las condiciones naturales permiten que su producción sea más barata.Era preciso permitir que los consumidores estadounidenses se beneficiaran con esos menores precios. (3) El país obtiene productos de mejor calidad a través del libre comercio porque algunas naciones se especializan en elaborar determinados productos con habilidad y excelencia. (4) El país no puede disfrutar la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

prosperidad que proviene de la venta de sus productos en el exterior a menos que acceda a importar artículos de los países a quienes vende.

Los Estados Unidos exportan productos tales como aviones, computadoras y maquinaria, además de productos agrícolas como cereales y algodón. A mediados de los setenta, por ejemplo, el país exportó cada año cerca del 40% de su producción algodonera.

El Global Trade Alert (GTA), dependiente del Centro de Investigación en Política Económica, es un *think tank* británico que hace un seguimiento de las relaciones comerciales internacionales. Partiendo de la crisis financiera y económica que se disparó con la quiebra de Lehman Brothers, en su 16° informe confeccionó distintos rankings de los países que más protegieron su economía del comercio exterior entre 2008 y 2014, según cuatro criterios: la cantidad de medidas discriminatorias tomadas en el período, el número de líneas de productos afectadas por esas medidas, la cantidad de sectores de la economía alcanzados y los socios comerciales perjudicados.

La Unión Europea, que cuenta con su propia política comercial unificada para relacionarse con el resto del mundo, es considerada por el GTA como otro país, que se suma a los 27 estados que la integran, que también son analizados individualmente por el estudio. Teniendo eso en cuenta, con 510 medidas restrictivas aplicadas entre 2008 y 2014, encabeza el primero de los rankings. En segundo lugar se ubica India, con 354, y tercero aparece Rusia, con 338. A continuación están Argentina (278) y Estados Unidos (206) en el 4to y 5to lugar, lo que muestra que en el fondo termina promoviendo el libre comercio, siendo una de las economías más protegidas del mundo.

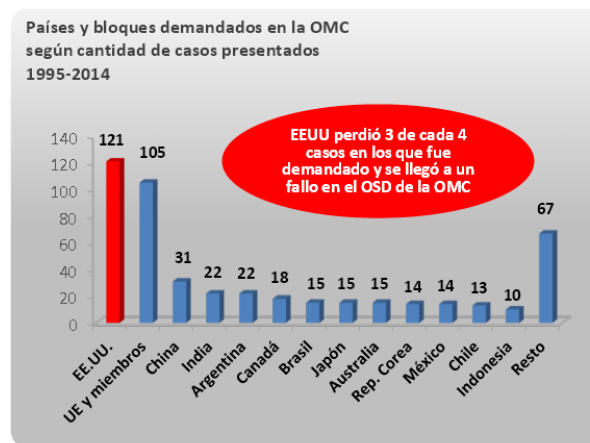
Estados Unidos aprobó en 2014, 10.000 millones de dólares en subsidios y financiamiento a nuevas empresas, y un monto similar para programas de estímulo económico en el sector de las energías renovables. Si hubiera que aplicar los principios del libre comercio, esas medidas no deberían ser autorizadas. Un segundo caso de posible proteccionismo de Estados Unidos lo constituyen los planes de reducir los incentivos fiscales otorgados a empresas que tercerizan su trabajo en el exterior.

Estados Unidos (al igual que Europa con la Política Agrícola Común) destina cuantiosos subsidios a sus productores primarios, imponiendo un trato diferenciado y desigual con los productores primarios de los países menos desarrollados. Como contrapartida, en

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

muchos países en desarrollo los pequeños agricultores sufren las dramáticas consecuencias de las normas comerciales abusivas impuestas por los países ricos.

No conforme con amoldar influencia política y económica mediante las reglas multilaterales del comercio internacional a su conveniencia, Estados Unidos recibe un enorme número de reclamos, quejas y observaciones por parte de terceros países en el ámbito de la OMC. Como se observa a continuación, Estados Unidos, con un total de 121 acusaciones (impulsadas por 134 demandantes), ha sido el principal receptor de demandas en la OMC, ámbito en la que perdió el 75% de los casos que enfrentó, lo cual lo transforma también en el país que más resoluciones adversas recibió en los casi veinte años de vida del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC.



Fuente: elaboración propia en base a OMC

Los principales casos de proteccionismo norteamericano

Aranceles y cuotas

La estructura arancelaria norteamericana es dispersa y sumamente compleja, lo que la convierte en poco transparente. Asimismo, Estados Unidos acude a la utilización de picos y contingentes arancelarios que constituyen claros obstáculos al comercio.

Estados Unidos emplea un total de 44 contingentes arancelarios que abarcan 171 líneas arancelarias. Éstos afectan particularmente a distintos productos argentinos de exportación, como el azúcar de caña, de remolacha y otros productos que contengan azúcar (incluyendo la leche condensada, aderezos de ensalada, dulces, chocolates, productos de cacao y café tostado), productos lácteos (incluyendo manteca, queso, leche

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

en polvo descremada, cremas y helados), carnes bovinas, maní y productos de maní, algodón y tabaco.

Contingentes de este alcance y magnitud ubican a Estados Unidos entre los países de mayor proteccionismo en el mundo, junto a la UE, otros países europeos y Japón. Argentina, por su parte, no utiliza contingente arancelario alguno.

Respecto a los picos o crestas arancelarias, existen casos notables que imposibilitan en los hechos el ingreso de ciertos productos primarios, como ciertas variedades de tabaco (350%), maníes (139,8%), pasta de maní (131,8%), quesos (50,3%) y azúcar (48,8%). Estos valores contrastan significativamente con el arancel máximo del MERCOSUR (35%) y con el arancel promedio de la Argentina, de tan solo 11,8%.

Subsidios

Estados Unidos es uno de los mayores productores de alimentos. Por esta razón, su política agropecuaria tiene un fuerte impacto en el comercio internacional y en las negociaciones agropecuarias internacionales. Estados Unidos, como los miembros de la UE, pertenece al selecto club de países a los que se les permite aplicar una de las medidas comerciales más cuestionadas en la órbita multilateral: los subsidios a las exportaciones. La política agropecuaria de Estados Unidos surge como resultado de un complejo sistema de subsidios establecidos hace décadas, que han ido evolucionando y cuyo mecanismo principal es el sostén artificial de los precios de los productos e ingresos de los productores primarios.

Estas políticas son renovadas cada 5 o 6 años por el Congreso estadounidense mediante una nueva Ley Agrícola o Farm Bill. Este año, fue aprobada la nueva Ley, que prevé subsidios y ayudas por US\$ 956 mil millones (el equivalente a una vez y media el PIB argentino) para los próximos 10 años.

Durante los últimos 80 años la legislación norteamericana ha incorporado nuevos temas que actualmente autorizan, además del apoyo a los precios e ingresos de los productores, la transferencia de subsidios mediante programas de investigación, asistencia técnica, desarrollo rural, comercio internacional, seguros, créditos, energía, conservación y nutrición, entre otros.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Las subvenciones abusivas de las que dispone Estados Unidos se trasladan a los precios finales de las materias primas y los alimentos dando lugar a valores artificialmente bajos en su mercado interno y desplazando así a la competencia potencial de los países extranjeros, generalmente economías en desarrollo. A la vez, los subsidios alteran los mercados mundiales de commodities agropecuarias, inducen una mayor volatilidad de los precios internacionales y desalientan las inversiones productivas en el sector agroexportador de los países en desarrollo.

Políticas de defensa comercial

Estados Unidos aplica muchas otras prácticas que condicionan a los exportadores de los países en desarrollo. La potencia norteamericana hace un uso extensivo, distorsionado y con fines proteccionistas de instrumentos de defensa comercial como los derechos antidumping y las medidas compensatorias. Entre 1995 y 2013, Estados Unidos inició 508 investigaciones y estableció 319 medidas definitivas antidumping, lo que lo convierte en el segundo usuario de esta herramienta defensiva a nivel mundial. Vale destacar el hecho de que casi tres cuartas partes de este tipo de medidas fueron utilizadas por Estados Unidos en contra de países en desarrollo y que la mayoría de las mismas son mantenidas por periodos mucho más largos que lo habitual (algunos de los derechos antidumping impuestos por Estados Unidos llevan en vigor más de 20 o incluso 30 años).

Respecto a los derechos compensatorios, desde la creación de la OMC Estados Unidos dispuso 138 investigaciones y aplicó 79 medidas compensatorias, las cuales han estado principalmente concentradas en el sector metalúrgico. Estados Unidos da cuenta de más del 40% de las investigaciones iniciadas a nivel mundial y de más del 40% de las medidas aplicadas. Finalmente, aunque las cuestiona como herramienta, Estados Unidos no se ha privado de utilizar licencias de importación (automáticas y no automáticas) para 15 categorías de bienes: animales y productos del reino animal, ciertos lácteos, sustancias químicas, artículos de defensa, alcoholes para uso industrial, alcoholes destilados, vino y bebidas malteadas, explosivos, armas de fuego y municiones, peces y fauna silvestre, gas natural, instalaciones y materiales nucleares, plantas y productos vegetales, acero, azúcar y productos del tabaco.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Un caso de como el proteccionismo estadounidense perjudica a la Argentina, se puede presentar en el caso de la miel. Los productores agrarios argentinos exportaban miel a EE.UU. Resulta que las exportaciones tuvieron una fuerte expansión en los últimos años. Las autoridades norteamericanas iniciaron una investigación. Así, elaboraron un cuestionario en inglés y lo enviaron a los productores argentinos. Tenían un plazo de treinta días para contestar. A finales de 2001, las autoridades de Estados Unidos aplicaron tarifas antidumping, y se terminó el problema.

Otro caso flagrante es el del algodón. Brasil presentó una demanda contra EE.UU. en la Organización Mundial del Comercio (OMC) por los subsidios que dicho país paga a los 25.000 productores norteamericanos, que se elevan a 3.900 millones de dólares. En estas condiciones dichas prácticas, directas e indirectas, debilitan la posición de los países endeudados para pagar su deuda. Es muy claro que los problemas en gran parte tienen que ver con estas prácticas, ya que dichos países al contar con menores ingresos de exportaciones cada vez lo tienen más difícil para pagar.

Para Romero Padilla, Hernández Juárez, León Merino y Sangermán Jarquín (2015) las políticas establecidas en EE.UU., sobre la producción de biocombustibles afectan y afectarán considerablemente el mercado de maíz en México.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Estados Unidos aplica numerosas medidas sanitarias y fitosanitarias que obstaculizan el ingreso de productos importados a su mercado. La mayoría de estas medidas se convierten en importantes trabas a las exportaciones de países como la Argentina, pues se prestan a un alto nivel de discrecionalidad y sufren constantes modificaciones y adaptaciones. Son muchas las normas legales que en Estados Unidos imponen prescripciones sanitarias y fitosanitarias. Los procedimientos para garantizar la calidad de los alimentos están regidos por un sistema sumamente complejo basado en unas 30 leyes relacionadas con la inocuidad de los alimentos que son administradas colectivamente por 15 organismos técnicos, como ocurre en el caso de la importación de manzanas, peras, arándanos y otros productos frutihortícolas. Este complejo entramado burocrático se traduce en una serie de trámites y demoras que en la práctica tienen el objetivo de desalentar la exportación. Asimismo, Estados Unidos cuenta con una larga experiencia en

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

la aplicación coordinada de una serie de obstáculos técnicos para el ingreso de productos extranjeros que, en la práctica, funcionan como importantes barreras no arancelarias. Tan solo en los últimos 3 años, Estados Unidos presentó 520 notificaciones a la OMC (de las cuales más de 330 fueron adiciones, correcciones y enmiendas a normativas ya promulgadas) con fines de protección del medio ambiente, la seguridad de los productos, la salud humana y la inocuidad de los alimentos.

Compras públicas

En el marco de la crisis originada en su sistema financiero en 2008, Estados Unidos dispuso una modificación de su legislación de compra nacional a partir de la aprobación de la American Recovery and Reinvestment Act aprobada en 2009. La nueva legislación reforzó el carácter proteccionista de la Buy American Act, originalmente establecida en 1933 y que fijaba una referencia de precios a favor de los productores nacionales en los contratos y licitaciones del gobierno federal. En concreto, los cambios de 2009 dispusieron que: i) los proyectos de infraestructura que impulsó el gobierno de los Estados Unidos (con estímulos que involucran cientos de miles de millones de dólares) utilizaran exclusivamente insumos (en particular, hierro y acero) de producción estadounidense; ii) las compras de prendas textiles del Departamento de Seguridad Nacional (DHS, por sus siglas en inglés) se limitaran a productos elaborados con insumos primarios cultivados y procesados en los Estados Unidos. En particular, esta medida obstaculiza las exportaciones de algodón de algunos de los países más pobres del mundo, tales como Chad, Benin, Burkina Faso y Mali, completamente dependientes de este cultivo.

En 2013, el Senado de Estados Unidos extendió las disposiciones proteccionistas de la Buy American Acta ciertos proyectos de infraestructura de agua, en las que los beneficiarios de los préstamos del gobierno deben utilizar hierro, acero, y otros insumos producidos en Estados Unidos.

Impacto del proteccionismo de Estados Unidos en la Argentina

Carnes: Estados Unidos tiene un sistema muy poco transparente y discrecional para regular la importación de animales y productos de origen animal. El sistema se aparta de los estándares científicos internacionales emanados del organismo internacional encargado de velar por la sanidad animal (OIE) y, en particular, del comercio seguro de productos de origen animal. En este sentido, Estados Unidos desconoce el estatus de zona libre de aftosa con vacunación reconocido por la OIE y establece, para algunos países, medidas de mitigación de riesgos redundantes respecto del código de la OIE y, en otros casos, dispone discrecionalmente la prohibición. Las presiones de la Asociación de Ganaderos de Estados Unidos (USCA) y de otros lobbies como el de los fondos buitres sobre el Congreso Estadounidense han mantenido cerrado desde 2001 el ingreso de carne argentina al mercado norteamericano. A mediados de los años '90, tras una negociación que incluyó concesiones comerciales por parte de la Argentina, nuestro país acordó con Estados Unidos una cuota de 20 mil toneladas para carne bovina enfriada que no fue efectivizada por parte de las autoridades estadounidenses. De esta forma, sin justificación científica alguna y al margen de los estándares regulatorios internacionales, nuestro país se ha privado de exportar unos US\$ 100 millones anuales de carne bovina al mercado de Estados Unidos. Luego de reiterados e infructuosos reclamos por más de diez años, y ante la falta de avances concretos en la autorización de la importación de carne, en agosto de 2012 la Argentina accionó en contra de Estados Unidos en el marco del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC en relación a las carnes bovinas frescas, enfriadas y congeladas.

Sin embargo, adelantándose a un previsible fallo adverso en la OMC, Estados Unidos anunció oficialmente el 28 de agosto de 2014 que reconocerá a la Patagonia como área libre de aftosa sin vacunación y presentó una propuesta de reglamentación para admitir la importación de carne fresca de origen argentino.

Limones y cítricos dulces: El proteccionismo norteamericano ha afectado también a un producto en el cual Argentina es líder mundial en producción y exportaciones: los limones frescos.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Al igual que lo ocurrido con la carne, también aquí el lobby proteccionista (en este caso de los productores californianos), ha prevalecido por sobre los criterios técnicos y científicos. El ingreso de limones argentinos al mercado estadounidense se encuentra bloqueado desde 2001. Luego de numerosas negativas, y en ausencia de fundamentos sólidos, en 2012 la Argentina expuso una preocupación comercial específica (PCE) sobre este tema en la OMC. Finalmente, y ante las demoras verificadas en las gestiones por parte del organismo sanitario estadounidense, la Argentina accionó en contra de Estados Unidos en el OSD de la OMC en octubre de 2012. Las acciones desarrolladas por la Argentina llevaron a Estados Unidos a disponer la finalización del análisis de riesgo y se espera la autorización final que habilite la apertura del mercado de limones argentinos tras más de diez años de demora injustificada.

Asimismo, el gobierno argentino ha requerido el avance de los trámites para la apertura del mercado para cítricos dulces que la autoridad sanitaria de Estados Unidos supedita a la conclusión del trámite sobre limones.

Biocombustibles: Las autoridades de Estados Unidos demoran, sin justificación técnica alguna, la apertura del mercado al biodiesel argentino para uso automotor, el segmento de demanda más atractivo para los productores argentinos de este biocombustible en el que nuestro país es uno de los líderes a nivel mundial. En 2011, la Cámara Argentina de Biocombustibles realizó una presentación ante la Agencia de Protección del Medio Ambiente de Estados Unidos ajustándose a los procedimientos establecidos en la legislación estadounidense y, dos años después, este organismo evaluó positivamente la petición argentina. Sin embargo, tras una campaña pública de lobby por parte de los productores norteamericanos de biodiesel en contra de las importaciones del combustible argentino, el proceso de aprobación para el ingreso de nuestras exportaciones sufrió una parálisis que dura hasta nuestros días.

1.3. Un estado Mexicano que apuntó hacia la maquila y salarios bajos

El país dispone de numerosas ventajas: las finanzas del país son sanas, la deuda pública es baja, la inflación controlada y el sistema bancario es sólido. El descubrimiento de yacimientos de gas representa nuevas perspectivas para el país. Al respecto, el gobierno decretó en 2014 el término del monopolio estatal del sector energético, decisión criticada por la población. Además, México desea extender ampliamente sus infraestructuras –en 2014, se anunció la creación de un segundo aeropuerto en la ciudad de México.

El desempleo alcanzó 5% en 2014, pero el sector informal sigue siendo muy elevado. Las desigualdades se reflejan en los ingresos, pero también en la exposición a las catástrofes naturales. Más de 46% de los habitantes son pobres. La inseguridad relacionada con la delincuencia de los cárteles de la droga supone un problema de gran magnitud.

Actualmente México ha celebrado 27 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) con diversos países, cada acuerdo tiene sus particularidades, pero el objetivo es que en materia de Inversión Extranjera Directa se dé certeza jurídica a los inversionistas extranjeros.

Algunos de los principios comunes en las APPRIs son: – Trato a la inversión (trato nacional y de nación más favorecida); – Transferencias; -Expropiación e indemnización; y -Mecanismos para solución de controversias.

Todo lo anterior se materializa prácticamente en que las empresas extranjeras en México o las mexicanas en el extranjero puedan someterse a los Tribunales Internacionales si es que se ven afectadas en sus negocios.

Países que han celebrado APPRIs con México: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Belarus, China, Corea, Cuba, Dinamarca, España, Eslovaquia, Finlandia, Grecia, India, Islandia, Italia, Países bajos, Panamá, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza, trinidad y Tobago, Unión Belgo-Lux y Uruguay.

La política industrial

Desde principios de los '80 en México ha habido una estrategia de desarrollo "implícita" basada en el liderazgo de un conjunto de grandes grupos industriales. Las características centrales son: apertura indiscriminada, existencia de monopolios/oligopolios, orientación hacia el mercado exterior, integración regional hacia el norte (TLC, OCDE), transnacionalización de los grandes grupos industriales (unos 50 se han convertido en multilatinas), y atracción de subsidiarias de Empresas Multinacionales (EMN), integradas a CGV, que han operado bajo diferentes esquemas aduanales, entre ellos el de la industria maquiladora de exportación.

Cuando el país emergió de la crisis de la deuda de los años 90, adoptó una estrategia de desarrollo industrial de facto basada en la apertura al comercio exterior, la integración regional y mundial, y la privatización de importantes sectores de la economía nacional (Lustig, 1998; Moreno-Brid y Ros, 2009). En el nuevo enfoque se rechazó explícitamente la estrategia de desarrollo del régimen anterior, dirigida por el estado y basada en la sustitución de importaciones, así como la forma de crecimiento impulsado por las exportaciones y gestionado en mayor medida aún por el estado que adoptaron muchos países de Asia Oriental, y en vez de ello se permitió que las fuerzas del mercado dictaran el ritmo y la composición de la evolución industrial del país. La mejor manera de describir la actitud imperante en aquel entonces, cuando México lanzó sus políticas de integración económica, es mediante el aforismo de que "la mejor política es no tener una política industrial", que se suele atribuir a funcionarios del gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-94).

En este período, México creó incentivos para atraer y mantener en el país empresas de ensamblaje de productos manufacturados a través de lo que se dio a conocer como el programa de "maquiladoras". Ese programa, que se puso en marcha en 1995, contemplaba exenciones arancelarias para las importaciones a México de bienes intermedios, siempre que los insumos importados se usaran para elaborar productos terminados o semiacabados destinados a la exportación. El programa se vio favorecido por las leyes de comercio exterior de Estados Unidos, las cuales contemplaban exenciones arancelarias para el valor de los insumos intermedios producidos en ese país

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

incorporados a los productos terminados importados (ensamblados), de modo que, de hecho, los aranceles estadounidenses se aplicaban únicamente al valor agregado en México y a insumos importados de otros países.

El programa de maquiladoras comenzó como una iniciativa de alcance limitado, ubicada principalmente a lo largo de la frontera entre México y EE.UU., pero terminó convirtiéndose en un elemento importante del sector manufacturero del país que para 2006 (el último año en que las estadísticas de las empresas maquiladoras se reportaron de manera independiente) llegó a abarcar alrededor de una tercera parte del empleo en ese sector y más de la mitad de las exportaciones de bienes manufacturados del país. Para ese momento, las reducciones generales de los aranceles en México y la extensión de exenciones arancelarias a la importación de bienes intermedios a otras empresas (no maquiladoras), así como a países no miembros del TLCAN, mediante el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), le restaron singularidad al sector de las maquiladoras, por lo que el gobierno dejó de llevar estadísticas independientes sobre ellas. Pero en vez de causar la desaparición de las maquiladoras, lo que eso ha hecho es básicamente propiciar la generalización del modelo de la maquila extendiéndolo a la mayor parte del sector manufacturero de exportación de México, el cual se concentra en actividades de ensamblaje con insumos importados (Moreno-Brid, Santamarina, y Rivas Valdivia, 2005).

Aparte de los acuerdos de comercio exterior, muchos otros instrumentos de políticas y factores institucionales han incidido grandemente en los resultados de las políticas de integración económica de México. La inversión en infraestructura en México se mantiene persistentemente por debajo de la de otros países de mercados emergentes y de los países industrializados. En un informe preparado por el McKinsey Global Institute (Bolio et al., 2014) se estima que la reserva total de infraestructura representa apenas 53% del PIB de México; muy por debajo del promedio mundial de 71%. Calderón y Servén (2011) concluyen que el gasto por concepto de infraestructura en México (como porcentaje del PIB) fue el más bajo entre las cinco economías más importantes de América Latina durante el período 2001-06. Con respecto a la educación, México ha registrado grandes avances en cuanto a sus niveles de logro educativo (Esquivel et al., 2010). Lustiget al. (2013) señalan que dicha baja se puede atribuir principalmente a un aumento de la oferta relativa de trabajadores más preparados que compensa ampliamente la creciente

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

demanda relativa, de manera que la tasa de rentabilidad de la educación superior disminuyó a comienzos de la década de 2000. No obstante, la desigualdad salarial aún así ha aumentado en el largo plazo, dado que la baja de los aumentos salariales atribuibles a la calificación a partir de 1997 fue mucho menor que el aumento previo.

Esto significa que los aumentos salariales producto de la apertura del comercio exterior y el crecimiento de las exportaciones se han parcializado hacia los trabajadores más altamente preparados y relativamente en mejor situación económica. Los aumentos han ayudado a elevar a los trabajadores que tienen la formación y capacitación necesarias a la clase media de México, que está en auge. Sin embargo, en el caso de aquellos trabajadores que carecen de las destrezas necesarias -que suman un número mayor-, la apertura del comercio exterior no ha producido los beneficios prometidos y ha dejado a muchos de ellos en busca de otras soluciones, como la emigración o el empleo en actividades informales de baja productividad.

Además de la desigualdad salarial creciente entre trabajadores más y menos capacitados (o formados), México también ha experimentado el ensanchamiento de otras brechas sociales en los años que siguieron a la apertura de su comercio exterior. Varios estudios han concluido que las brechas salariales entre diversas regiones del país han aumentado: a los trabajadores de las regiones norteñas y fronterizas (donde se concentran las empresas exportadoras y la IED) les va relativamente mejor que a los de las regiones centrales y sureñas del país (Hanson, 2004; Borrás y López-Córdova, 2007, y Chiquiar, 2008). Los dos últimos estudios también ofrecen una matización importante de la conclusión de que la desigualdad salarial ha aumentado: el incremento de salarios atribuible a la calificación ha sido relativamente menor en los estados norteños y fronterizos que en el resto del país. Esta última conclusión puede ser resultado de que sean precisamente los trabajadores de baja calificación los que más pierden con la globalización, en las regiones del país que participaron en menor medida en la actividad exportadora y que más expuestas estuvieron a los efectos negativos de la globalización (por ejemplo, el desplazamiento de la producción local por las importaciones de productos de consumo masivo baratos). Borrás y López-Córdova (2007) concluyen además que a las trabajadoras menos calificadas les iba mejor en los estados norteños y fronterizos que en el resto del país, como resultado de las fuerzas de la globalización. Estas señales, en su conjunto, hacen pensar que los beneficios que aportan a actividad exportadora y la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

globalización han sido sumamente disparejos y se han concentrado en ciertas regiones y grupos, mientras que otras regiones y grupos o no han participado de las mejoras o, de hecho, han acarreado con la peor parte de las desventajas (por ejemplo, las pérdidas sufridas por los productores mexicanos de maíz a causa de las importaciones subsidiadas y en condiciones desleales de maíz de Estados Unidos).

Independientemente de las variaciones de los salarios relativos entre distintos grupos de trabajadores desde la apertura comercial y la creación del TLCAN, el salario real promedio general del sector manufacturero de México se ha estancado desde la adopción de esas políticas. La remuneración real por hora fluctuó cíclicamente tras la crisis de la deuda de los años 80, bajó posteriormente tras la crisis del peso de 1994-95 y finalmente (alrededor de 2003) se recuperó de ésta. Sin embargo, para 2013, la remuneración real por hora apenas si se había recuperado a su nivel máximo anterior de 1994, cuando el TLCAN entró en vigor, y se mantuvo por debajo de su nivel histórico máximo de 1981.

Ciertamente que la distribución general del ingreso en México se mide mejor según la desigualdad al nivel de hogar que según el salario o el salario relativo de los trabajadores industriales únicamente. Los coeficientes Gini y otros indicadores estándar muestran en general una desigualdad creciente desde los años 80 hasta mediados de los 90 (es decir, durante la crisis de la deuda y los primeros años de la apertura del comercio exterior), y luego una desigualdad decreciente, a finales de los años 90 y comienzos de la década de 2000, con una leve inversión tras la recesión de 2008-09. El período de desigualdad creciente coincidió con la apertura del país al comercio exterior y el incremento de salarios atribuible a la calificación. La disminución de la desigualdad registrada parece haber sido causada más que nada por factores internos. Esquivel et al. (2010) y Lustig et al (2013) atribuyen esta disminución principalmente a una mayor medida de progresividad de las políticas fiscales especialmente en cuanto al gasto, incluidos nuevos programas de transferencias) y al incremento de la oferta relativa de mano de obra calificada atribuible al mejoramiento de los niveles de formación. Conviene, no obstante, tomar con cierta reserva las señales de disminución de la desigualdad a finales de los años 90 y comienzos de la década de 2000, debido a que los coeficientes Gini se basan en fuentes de datos que no permiten el cálculo por separado del ingreso de los estratos de ingresos súper altos (el uno por ciento superior o más). Guerrero et al. (2009) demuestran que México tiene una proporción relativamente alta de patrimonio neto de milmillonarios al PIB

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

en comparación con otros países de ingresos bajos y medios, y que dicha proporción a veces ha ido en aumento en períodos (como el de 2003-06) durante los cuales los coeficientes Gini medidos de manera convencional iban de bajada. Guerrero et al. (2009) también demuestran que las empresas controladas por millonarios tienen una medida de influencia política desproporcionada y tienen más posibilidades que otras empresas de obtener decisiones favorables de parte de las entidades gubernamentales que supuestamente deberían regularlas.

Con respecto a programas puntuales impulsados por el Gobierno, en mayo de 1996, meses después de la crisis del Tequila mexicana, la cual tuvo su epicentro en la balanza de pagos, el presidente Zedillo (1994-2000) lanzó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (Propice), el cual proponía la reorientación de las políticas industriales prevalecientes desde 1985. El argumento era que la liberalización comercial había conducido a una excesiva fragmentación de algunas cadenas productivas en la industria mexicana. De esta manera, para aumentar el valor agregado interno se consideró necesario poner en marcha políticas e incentivos para sectores específicos, aunque se excluyó explícitamente la adopción de medidas de protección comercial. De acuerdo con su potencial de exportación estimado, se identificó como industrias de alta prioridad a las siguientes: textil, calzado, automotriz, electrónica, acero, productos petroquímicos y elaboración de productos enlatados (Ten Kate y Niels, 1996).

En la práctica, las iniciativas instrumentadas para fortalecer el potencial de exportación estuvieron basadas en el supuesto de que ningún subsidio se debía conceder más allá de la disminución de impuestos a la entrada de importaciones temporales o de eliminación acelerada de ciertas tarifas. Estas iniciativas –además de los programas para las maquiladoras, la devolución de impuestos– incluyeron el Altex, un programa para favorecer la entrada de insumos temporales exentos de impuestos para los grandes exportadores. El sistema mexicano para la promoción externa (Simpex) fue puesto en marcha para informar a la comunidad de negocios sobre las oportunidades de inversión en México, y para proveer a las compañías locales de la información necesaria para la comercialización de sus productos. Adicionalmente, se presentaron algunos programas para ofrecer asesoría a las compañías locales para consolidar sus posibilidades de exportación, directa o indirectamente.

El cambio más significativo ocurrió en el año 2000 cuando una serie de programas para el desarrollo sectorial (Prosec) fueron lanzados para compensar a ciertas industrias – clasificadas en 22 sectores– por el impacto adverso de la puesta en marcha de la regla 303 de TLCAN, la cual buscaba evitar las distorsiones comerciales en la región. Esta regla implicaba que ocho años después de la entrada en vigor del TLCAN, México debía equiparar las tarifas nominales aplicadas a las importaciones que tenían su origen fuera de Norteamérica, con las aplicadas a las mercancías provenientes de la región del TLCAN. El establecimiento de esta regla causó una drástica reducción de las tarifas de importación de un extenso número de artículos que venían del resto del mundo. La meta del Prosec se centraba en buscar medidas comerciales que compensaran a un número seleccionado de sectores por el impacto adverso de esta medida de liberalización comercial, reduciendo los costos de las importaciones de insumos intermedios a través de la disminución de las tarifas de importación. No existe una estimación cuantitativa del impacto de tales programas, pero los expertos académicos tienden a coincidir en que el Prosec causó una de las más importantes distorsiones en el sistema comercial, dado que esto abría la posibilidad legal de aplicar diferentes aranceles de importación a un mismo artículo, dependiendo del tipo de empresa o de sector importador (Moreno Brid, Santamaría y Valdivia, 2005).

La administración del presidente Vicente Fox (2001-2006) reafirmó la noción de que México, aunque firmemente arraigado en una estrategia de liberalización comercial, debe establecer políticas para sectores específicos que estimulen la inversión y el desarrollo económico del país. El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 estableció explícitamente que, específicamente en el sector industrial, uno de los objetivos más importantes era aumentar el valor agregado de los productos nacionales y consolidar los vínculos entre las cadenas productivas locales. Esto fue así porque el discurso afirmaba que el Estado —a nivel nacional, regional y local— tenía el rol de promover la competitividad internacional. De esta manera, se puso en marcha una serie de programas sectoriales para alzar la competitividad internacional de las industrias siguientes: automotriz, electrónica, software, aeronáutica, textil, agricultura, maquiladoras, productos químicos, cuero y zapatos, turismo, comercio y construcción.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Contrario a la práctica prevaleciente en las últimas dos décadas, estos programas permitieron una más activa participación del Estado y un mayor uso de recursos públicos para proporcionar soporte financiero a diversos sectores en condiciones preferenciales. Sin embargo, dada la insuficiente magnitud de sus fondos y el atraso en su puesta en marcha formal, estos programas parecen haber tenido un impacto poco significativo. Así, en la práctica, el instrumento dominante de política industrial de la actual administración sigue siendo los permisos para la entrada de insumos importados exentos de impuestos para la reexportación. Por tanto, el anunciado cambio en la orientación de la política industrial mexicana, para desplazarse de políticas de fomento horizontal hacia medidas de apoyo para sectores específicos, hasta ahora parece ser más retórica que realidad. Será deseable que en el futuro cercano los programas mencionados sean completamente operacionales y cuenten con más recursos –financieros y de otra especie– para que realmente promuevan un cambio en el funcionamiento y la competitividad industrial.

La Ley de Ciencia y Tecnología de 2002 proporciona un marco legal para el sector, bajo la rectoría del CONACYT. Introduce un enfoque transversal y sistémico de la CTI, se preocupa por la regionalización, a través de instituciones que busquen articular las políticas federales y locales, y abre el espacio para ampliar la participación de las comunidades de CTI bajo el liderazgo de la Presidencia. En los órganos de decisión del sector también participan líderes empresariales.

Si bien la ley de Ciencia y Tecnología de 2002 sólo se refiere a Ciencia y Tecnología, en 2011 se introducen modificaciones para incorporar explícitamente el concepto de innovación, reconociendo la relación entre ciencia, tecnología e innovación y la necesidad de construir un sistema nacional de CTI. Las modificaciones del año 2011 también incluyen una visión de largo plazo para el Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación (PECITI). Esto trajo a la discusión una visión más estratégica de la CTI, lo que ha estimulado la conexión de la CTI con objetivos a largo plazo relacionados con el desarrollo económico y el bienestar social.

Sin embargo, se han observado dificultades para operar el marco institucional construido, asociadas principalmente a la gobernanza del sistema. Se destacan a continuación siete elementos.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

1. Existe una indefinición de responsabilidades de los secretarios de Estado respecto de las actividades de CTI. Como argumentan Puchet Anyul, Casalet, Espinosa Fernández, Lara, Stezano y Zavaleta (2013), esto hace difícil articular transversalmente a las Secretarías de Estado. Si bien existen Comités Intersecretariales (e.g. Planeación y Presupuesto; Innovación), donde deben asistir los secretarios de Estado, envían representantes, y en muchas ocasiones diferentes representantes a las reuniones, lo que dificulta avanzar en el proceso de aprendizaje con habilidades y conocimientos y generar un diálogo constructivo.
2. Existen visiones dispares de los agentes que participan en estas instancias, lo que da como resultado diferentes interpretaciones de la discusión. Esto se traduce en acciones que no necesariamente confluyen hacia el mismo objetivo.
3. Existen grupos de poder que ocupan varios/todos de los espacios de toma de decisiones y hacen difícil introducir cambios que afecten sus intereses, particularmente en la asignación de recursos. Corona, Dutrénit, Puchet y Santiago (2014) argumentan que la capacidad del CONACYT de gobernar al Sistema Nacional de CTI ha sido restringida por la fuerte influencia de las elites científicas sobre la toma de decisiones, el proceso de evaluación, la definición de objetivos y la conducción de la política de CTI.
4. Dutrénit y Puchet (2015) discuten las diferencias entre las leyes y regulaciones que articulan el marco institucional y las reglas de juego que gobiernan los procesos de CTI. En el gobierno de la CTI, la estrategia dominante que han seguido los responsables de las políticas ha sido la de cambiar las leyes y otras regulaciones formales, muchas veces de acuerdo con su visión de la experiencia internacional. Pero estos cambios no logran transformar muchas de las reglas del juego que rigen los procesos de CTI.
5. Dificultades para consensuar prioridades. En los Programas de CTI se han incorporado prioridades que no han emergido de ejercicios participativos y consensuados. Esas prioridades no han estado en el centro del diseño de las políticas de CTI. Se han distribuido recursos escasos sin prioridades, lo que ha contribuido a un crecimiento gradual, pero lento, de las capacidades de CTI.
6. Fallas de coordinación. Se han observado tanto fallas público-público (e.g. entre diferentes programas que atienden demandas semejantes), como público-privado (asociadas a las dificultades para enfocar a ambos sectores hacia un mismo objetivo).

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

No obstante, varias políticas gubernamentales (o la falta de ellas) siguieron siendo factores condicionantes importantes que ayudaron a determinar qué sectores de la economía, ramas de actividad y regiones geográficas se beneficiaron más con el nuevo desarrollo económico orientado a la exportación, mientras que la apertura al comercio internacional y los flujos de inversiones permitieron que las condiciones externas tuvieran un impacto mayor en la economía interna (Blecker, 2009). Al mismo tiempo, la naturaleza fragmentaria de muchas de las reformas internas permitió que intereses relativamente circunscritos captaran gran parte de los beneficios producidos por los procesos de apertura y privatización, a la vez que se reducía la capacidad de inclusión del modelo económico del país (Levy y Walton, 2009). Aunque todavía persiste cierta ambivalencia en cuanto a la adopción de cualquier cosa que se pueda calificar de “política industrial” (Moreno-Brid, 2013), está surgiendo un reconocimiento cada vez mayor entre los responsables de políticas de que la apertura y la integración, por sí solas, no pueden sacar al país de la trampa del ingreso medio.

Si bien en el país se producen y exportan productos de alto y medio-alto contenido tecnológico de diferentes sectores, que representan más del 20% de las exportaciones totales del país, hay poca adición de valor a esas exportaciones y la generación de I+D interna es reducida.

México se ha convertido en un centro de manufactura a nivel internacional. El número de subsidiarias ha crecido, se ha reducido y ha vuelto a crecer. En 2013 operaban 18 de los fabricantes de equipamiento original (OEM) de vehículos, y 89 de las 100 corporaciones líderes de autopartes en el mundo (Covarrubias, 2014). Con el correr de los años se han desarrollado diversas capacidades de manufactura, con ingeniería de proceso principalmente, y en algunos casos se avanzó hacia capacidades de Manufactura Avanzada, de ingeniería de producto y de diseño (Dutrénit y Vera-Cruz, 2007).

La mayor parte de las exportaciones de bienes asociados a las CGV son importaciones que se reexportan con bajos niveles de valor agregado y poco uso de suministros locales, es decir, se agrega valor extranjero de terceros a las exportaciones.

En otras palabras, hay una especialización en segmentos que adicionan poco valor agregado local. El porcentaje de participación en las CGV “aguas arriba” es del 28% (agregan valor extranjero -de terceros países- a sus exportaciones), el cual es superior al

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

de “aguas abajo”, que representa el 16% (las exportaciones del país son incorporadas a otros productos como insumos de estos para luego ser reexportados). Esto deja en evidencia que se ha avanzado muy poco en la integración de proveedores nacionales.

Políticas de comercio exterior y de integración

México comenzó a introducir progresivamente reducciones considerables de aranceles y a desmontar barreras no arancelarias al comercio internacional (por ejemplo, los requisitos de licencias de importación) entre mediados y finales de la década de 1980, especialmente después de sumarse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en 1986. Las restricciones a la inversión extranjera directa (IED) también se eliminaron a finales de los años 80 y comienzos de los 90.

Luego, en 1994, México puso en marcha el TLCAN junto con Estados Unidos y Canadá, marcando así la primera vez en los tiempos modernos en que un importante país en vías de desarrollo constituía una zona de libre comercio conjuntamente con grandes países industrializados. El TLCAN eliminó la mayoría de los aranceles a lo largo de un período de 15 años, pero ciertos sectores considerados estratégicos en cada uno de los países miembros (entre ellos la agricultura y los productos farmacéuticos en Estados Unidos y el sector energético en México) continuaron estando sujetos a los marcos regulatorios anteriores y no fueron abiertos plenamente al libre comercio.

Sin embargo, casi tan pronto como entró en vigor el TLCAN, México y otros países tomaron medidas que efectivamente redujeron el nivel de tratamiento preferencial que los tres países miembros se habían concedido entre sí. La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue creada en 1995, apenas un año después de la entrada en vigor del TLCAN, y Canadá, México y Estados Unidos fueron miembros fundadores. Las reducciones multilaterales de aranceles (cláusula de nación más favorecida, o NMF) gestionada por la OMC de hecho diluyeron las preferencias arancelarias de que gozaba México en los mercados estadounidenses y canadienses a través del TLCAN, y también redujeron las propias barreras al comercio de México con países ubicados fuera de América del Norte. Posteriormente, México suscribió acuerdos de libre comercio y otros pactos de apertura de mercados con muchos otros países de América Latina y más allá.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Para julio de 2015, México mantenía en vigor 10 acuerdos comerciales con 43 países en total además del TLCAN.

En 2011, México ayudó a crear la iniciativa de comercio internacional Alianza del Pacífico, junto con Chile, Colombia y Perú, y en 2013 se sumó a las negociaciones con miras al Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (o TPP, por su sigla en inglés). Igualmente a lo largo de los últimos dos decenios, Estados Unidos también ha suscrito acuerdos de libre comercio con muchos otros países, incluidos Corea, Singapur, Chile, Colombia, Perú, República Dominicana y la mayoría de los países centroamericanos, entre otros, otorgándoles así preferencias arancelarias en el mercado estadounidense equiparables a las otorgadas anteriormente a México en el marco del TLCAN. Es más, el ingreso de China a la OMC, y el establecimiento por su parte de “relaciones comerciales normales permanentes” (condición de NMF) con Estados Unidos en 2001, marcó un momento decisivo para la capacidad de México de competir en el mercado estadounidense. De modo que lo que comenzó como una iniciativa de integración de ámbito regional (América del Norte) a comienzos de la década de 1990, acabó en última instancia por dejar a México desprotegido ante la competencia mundial, tanto en el mercado estadounidense como en su propio mercado interno. De manera que aunque México ha seguido varias rutas distintas para reducir las barreras al comercio exterior, el TLCAN sigue teniendo una importancia especial por las limitaciones que impone a los tipos de políticas de nivel micro que el gobierno mexicano puede aplicar. Muchos de los tipos de actividades de promoción industrial que se han venido usando en forma generalizada tanto en América Latina como en Asia Oriental, especialmente los que tienden a favorecer más a empresas del país que foráneas, están expresamente prohibidos por el TLCAN.

Este tratado también impuso un régimen de derechos de propiedad consecuente con los intereses empresariales estadounidenses, en el que muchos tipos de normativas legales pueden contravenir la cláusula sobre “expropiación” (que algunos paneles de árbitros de resolución de disputas del TLCAN consideran, en términos generales, que abarca toda “confiscación” de oportunidades potenciales de lucro, por ejemplo, mediante reglamentos medioambientales). México no puede imponer requisitos de cumplimiento a empresas foráneas, salvo en la medida en que las mismas deben acatar las reglas de origen previstas en el TLCAN, para que sus productos puedan ser considerados bienes

norteamericanos, para los fines de recibir preferencias arancelarias. México aceptó esas disposiciones en las negociaciones del TLCAN debido en parte a la insistencia de Estados Unidos, pero también porque el gobierno mexicano esperaba que los beneficios de convencer a empresas foráneas de producir en el país compensarían con creces cualquier costo.

No obstante, México todavía conserva cierta medida de libertad en la formulación de políticas, especialmente en educación y capacitación, que pueden mejorar las aptitudes de la fuerza laboral, junto con el aporte de infraestructura y exenciones tributarias, todo lo cual está permitido en el TLCAN, siempre y cuando se aplique de manera no discriminatoria a empresas nacionales y extranjeras por igual.

Esta estrategia ha inducido un cambio estructural de la economía, que se ha manifestado en un incremento gradual y significativo de las exportaciones y en un cambio en su composición. La manufactura pasó de aportar el 30,8% de las exportaciones totales FOB en 1980, al 68,4% en 1990 y al 84,3% en 2013, lo cual se tradujo en una reducción de la contribución de las exportaciones petroleras al total.

En 2013, México presentaba una posición destacada en el mercado de la industria automotriz a nivel internacional:

- Octavo productor (más de tres millones de vehículos) y cuarto exportador de vehículos ligeros
- Sexto exportador de autopartes
- Séptimo productor y cuarto exportador de vehículos pesados
- Quinto productor y exportador de autopartes (en 2012)

Adicionalmente era el primer exportador de televisores de pantalla plana y el cuarto exportador de computadoras.

2. La preponderante participación del Estado Argentino en el desarrollo tecnológico

Las políticas de ciencia, tecnología e innovación (CTI) juegan un papel clave en la construcción de dichos sistemas nacionales de innovación. Como describen Crespi y

Dutrénit (2014), en el caso latinoamericano, el diseño e implementación de la política de CTI es resultado de un proceso complejo, donde confluyen/se intersectan/conviven: (i) los nuevos modelos analíticos que emergen desde fuera de la región, basados en las condiciones iniciales de países desarrollados o de las experiencias exitosas de países asiáticos, y que llegan a partir de las recomendaciones de los organismos internacionales; (ii) elementos que se incorporan desde adentro de la región, como la escuela latinoamericana de pensamiento sobre ciencia y tecnología, el enfoque estructuralista o las nuevas propuestas de la CEPAL (Prebisch, 1949; Furtado, 1958; Herrera, 1971; CEPAL, 2008); y (iii) los aprendizajes de la propia experiencia de los distintos países.

La combinación de estas tres vertientes hace más complicado un reto de la política de CTI asociado a su transversalidad: la coordinación de políticas, tanto entre la científica, la tecnológica y la de innovación, como entre la de CTI con otros sectores de la economía. Por tanto, es urgente la necesidad de diseñar e implementar mejores políticas de CTI, conectadas con la estrategia de desarrollo, así como políticas específicas para los sectores definidos como estratégicos, sean éstas en recursos naturales o en manufactura.

Según se observa en Cimoli y Dosi (1994), desde 1945 hasta la actualidad, en Argentina se pueden apreciar ciertos patrones de avances tecnológicos y de cambios institucionales que dan lugar a períodos identificables por su regularidad durante el tiempo y que afectaron a gran parte de las estructuras económicas y políticas.

Esto se puede desagregar en cinco etapas. La primera de ellas, comienza luego de la Crisis de 1929, un nuevo modelo de crecimiento económico surgió lentamente. Por un lado sectores exportadores de productos ganaderos y cerealeros representados por grandes terratenientes, junto con empresas frigoríficas y ferroviarias británicas, intentaron retornar al modelo agroexportador, un claro ejemplo de ello, fue el pacto Roca-Runciman de 1933 entre Argentina y Reino Unido. Sin embargo, durante el período (1930-1975) el sector agroexportador permaneció sin cambios de fondo (no se realizó ninguna reforma agraria para redistribuir la propiedad concentrada de la tierra) y se superpuso a un nuevo modelo de industrialización potenciado con el surgimiento del peronismo, orientado al mercado doméstico. El sector agroexportador estaba orientado al comercio internacional, sobre las pautas de la economía liberal clásica, con un intensivo uso de la tierra, un bajo empleo de tecnología y de mano de obra.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

El sector industrial se desarrolló orientado al mercado interno, con una presencia preponderante del Estado, de esta manera comenzó a acelerarse el proceso de industrialización por sustitución de importaciones, con eje en empresas estatales (YPF, Fabricaciones Militares, Altos Hornos Zapla, etc.), filiales de grandes empresas estadounidenses y sobre todo una gran cantidad de fábricas pequeñas y medianas de capital nacional, especialmente en el sector textil (Godio, 2004; Rapoport, 2000).

Para ello se aplicaron restricciones a las importaciones en los sectores primarios, concesión de subsidios y desgravaciones impositivas, constitución de un aparato crediticio para el financiamiento, incremento de aranceles, cuotas de importación, liberalización de derechos aduaneros y la eliminación de lista de aforos. Asimismo, se implementaron medidas en cuanto al régimen de control de cambios, donde se exigían permisos previos de importación y establecía preferencias para la compra de materias primas y bienes de capital (Rapoport, 2000).

Asimismo, con las divisas acumuladas durante la guerra se decide llevar a cabo la nacionalización de varios sectores considerados clave para el desarrollo del país: el Banco Central, los ferrocarriles, los puertos, etc. Estas medidas apuntaban a potenciar un desarrollo interno autónomo, a la vez que se ampliaba el mercado interno a través de políticas clásicas del Estado de Bienestar. A través del Primer Plan Quinquenal de la presidencia de Perón, se llevaron a cabo un conjunto de importantes obras públicas, destinadas a modernizar la infraestructura del país (centrales hidroeléctricas, red de gasoductos, etc.), necesaria para el proceso de industrialización acelerado. A partir de 1960, con el fin de promover la industrialización acelerada del país, se alentó el ingreso del capital industrial extranjero. Allí se intentó potenciar ramas industriales como el sector automotriz, la petrolera y petroquímica, la química, la metalúrgica y la de maquinarias eléctricas y no eléctricas, orientadas a ser industrias de base para el país (Rapoport, 2007). Asimismo, se firmaron contratos con empresas petroleras estadounidenses, que operarían por cuenta de YPF, con el propósito de lograr el autoabastecimiento de hidrocarburos, la cual logró a tal punto de convertirse en exportador de petróleo.

Durante este período el sector agropecuario se modernizó: a partir del desarrollo de la industria siderúrgica, química y petroquímica, se impulsó la tecnificación y la provisión de fertilizantes, plaguicidas y maquinarias, de forma que se hizo incrementar la producción y productividad agropecuaria (Rapoport, 2007). Asimismo, en este proceso la inversión

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

extranjera se multiplicó por diez, como también se duplicó la inversión interna, lográndose así un gran reequipamiento industrial. Las divisas que antes se gastaban en la importación de combustibles y otras materias primas, ahora se destinaban a la compra de equipos industriales, modernizando la industria y la infraestructura (Gerchunoff y Llach, 1998).

En este período con fuerte presencia estatal, se crearon organismos como el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DNIE) y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), pero que no llegaron a plasmarse coordinadamente con el sector industrial.

La segunda de las etapas, comienza con la política económica iniciada en abril de 1976 cambió profundamente las orientaciones con las que se desenvolvían hasta ese momento las actividades industriales. Basado en una filosofía de total confianza en los mecanismos asignadores de recursos del mercado y en el papel subsidiario del Estado, se estableció un programa de liberalización de los mercados y posterior apertura externa, que proponía la eliminación del conjunto de regulaciones, subsidios y privilegios. Se procuraba así modernizar e incrementar la eficiencia de la economía (Canitrot, 1983; Damill et al. 1988; Schvarzer y Martínez de Hoz, 1983)

En 1978 se instrumenta la versión de economía abierta de la escuela monetarista. La aplicación de esta política tenía como objetivo igualar la tasa inflacionaria interna con la externa, ajustándose esta última a la tasa de devaluación del tipo de cambio. Éste se determinaba con un cronograma que fijaba un ritmo de devaluación continuamente decreciente en el tiempo (la “tablita”), en un contexto de creciente apertura de la economía al exterior (tanto en el mercado de capital como en el de bienes); ello suponía la convergencia de las tasas de interés y de inflación internas con las correspondientes internacionales. En este esquema de política monetaria pasiva, se suponía un período de transición determinado por la distinta velocidad de ajuste en los precios de los productos según se comercien o no en el mercado internacional. Una vez que se lograra la convergencia quedaría establecido un nuevo esquema de precios relativos de la economía. Según los hacedores de política, esta combinación con la política arancelaria, generaría una asignación de recursos que favorecería el incremento de la productividad

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

global, sin embargo, tuvo como consecuencia que desaparecerían la gran mayoría de los sectores industriales por ser poco competitivos y se desarrollarían las actividades con ventajas comparativas a escala internacional, es decir, las agropecuarias (Kosacoff, et al., 1985). Sin embargo, la “convergencia” buscada no se logró. En los bienes transables con el exterior el ajuste fue lento e imperfecto y en los no transables los mecanismos previstos no tuvieron los efectos esperados. El tipo de cambio, que estaba prefijado con una previsión inflacionaria menor a la real, se caracterizaba por una permanente subvaluación de las divisas, esto en conjunción con las rebajas arancelarias afectó fuertemente la balanza comercial y permitió la entrada masiva de productos importados. A su vez, el ingreso de capitales externos (sin restricciones, atento a la apertura financiera externa), en su casi totalidad de corto plazo y provenientes de un mercado financiero de alta liquidez y elevadas tasas de interés, compensaba el déficit de la cuenta corriente, con un incremento significativo del endeudamiento con el exterior (Kosacoff, 1993).

En este contexto, el sector industrial sufrió la crisis más profunda de su historia por la conjunción de varios factores negativos. Entre ellos sobresale la contracción de los mercados (por los bajos niveles de demanda de productos industriales locales), tanto internos, por la competencia de productos importados, como externos, por el fuerte atraso del tipo de cambio. A su vez, las altas tasas de interés que superaban largamente toda posibilidad de rentabilidad productiva y su constante crecimiento llevaron a las empresas a niveles de endeudamiento que en muchos casos solían superar el valor de sus activos (Bonvecchi, 1992).

Posteriormente los planes “Austral” (1985) y “Primavera” (1988) tampoco pudieron revertir con éxito este proceso.

Estas nuevas condiciones generaron cambios significativos a nivel sectorial y microeconómico. Como resultado, a diferencia de la etapa anterior, en donde el sector industrial era el motor de desarrollo de la economía, el período 1976-1990 se caracteriza por: 1.- el estancamiento de las actividades manufactureras (que pierden más de 5% de su participación en el PBI), 2.- no generación de nuevos empleos (en un contexto de serias dificultades estructurales en el mercado de trabajo), y 3.- los niveles de inversión son menores a la amortización del capital (produciéndose la descapitalización del sector). Las actividades industriales habían sufrido un conjunto de profundas transformaciones

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

estructurales que, a modo de síntesis, podría caracterizarse como un proceso de reestructuración “regresiva” y de “creciente heterogeneidad estructural” (Kosacoff, 1993).

La tercera y más reciente etapa, es la que denominamos la del Modelo de Convertibilidad y Consenso de Washington. En este período se aplicaron políticas en consonancia con el Consenso de Washington y al anclaje del tipo de cambio. Para ello, se aplicaron las siguientes medidas: a) disciplina presupuestaria (solamente sostenidas los primeros años del proceso gracias a las privatizaciones de empresas estatales); b) cambios en las prioridades del gasto público (sanidad, educación e infraestructura); c) reforma fiscal (bases imponibles amplias y tipos marginales moderados); d) liberalización financiera; e) liberalización comercial; f) mayor apertura a la entrada de inversiones directas extranjeras; g) privatización de las empresas públicas; h) mayor desregulación de la actividad económica; y i) garantía de los derechos de propiedad privada.

En respuesta a ello, según a Azpiazu et al. (2001), surgieron diferentes problemáticas: a) la agudización de los procesos de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva de la producción fabril; b) la vigencia de la valorización financiera en la lógica de acumulación y reproducción del capital de las grandes empresas industriales; c) la consolidación de un perfil sectorial que denota una creciente “simplificación productiva; d) crisis ocupacional, caída salarial e inequidad distributiva; e) creciente concentración de la producción industrial; f) profundización de la crisis de las pequeñas y medianas empresas manufactureras; g) carácter asimétrico del proceso de apertura comercial.

Sin embargo, Katz (2000) destaca que en este período, se recomponen ciertas ramas industriales de baja complejidad como muebles, minerales no metálicos, hierro, productos de metal, maquinaria eléctrica, equipo de transporte, entre otros; pero el período muestra la incapacidad del sector industrial para generar nuevos puestos de trabajo e inclusive para mantener los niveles ocupacionales.

En este período, se dejó el proceso de innovación y desarrollo tecnológico a un efecto derrame, que debería haber sucedido debido al fuerte proceso de fusión y adquisición de industrias por parte de capitales extranjeros. La creciente tendencia a la adopción de tecnologías de producto de origen externo con niveles cercanos a las mejores prácticas internacionales fue en desmedro de la generación de esfuerzos adaptativos locales. Esto implicaba una brecha menor en términos de tecnologías de producto, pero una pérdida

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

significativa en la adquisición de capacidades domésticas mediante actividades de investigación y desarrollo. Un ejemplo de ello, fue el cierre por parte de REPSOL-YPF, del área de Innovación y Desarrollo de la empresa (para reducir costos), dedicándose solamente a la explotación de gas y petróleo, e importando las maquinarias e innovaciones necesarias para el sector.

La cuarta etapa estuvo signada por la crisis de la Convertibilidad y crisis financiera en un modelo de valorización financiera entre el año 1998 y 2002. Las consecuencias del modelo neoliberal enumerados anteriormente, llevaron en 1998 al país a una recesión que se prolongó hasta el 2002. El punto más álgido estalló a finales de 2001 y provocó el fin de la Ley de Convertibilidad monetaria con importantes secuelas de crisis económica, política y social, una corrida bancaria que desestabilizó al sistema financiero y la restricción a la extracción de dinero en efectivo de fuentes bancarias (“corralito”). A fines de ese año el país declaró el default de la deuda externa y aplicó una devaluación del peso.

En consecuencia de ello, se profundizó una recesión, generando deflación, destrucción de la base social del conocimiento, crisis financiera, bancaria y productiva con el cierre de la base productiva PYME sumamente endeudada y sin capacidad de competir con las importaciones que entraban libremente.

La última etapa, abarca el período de pos-convertibilidad hasta la actualidad. Aquí el cambio de parámetros macroeconómicos, y políticas productivas para generar una estructura productiva con más eslabones. En el 2002 se instalaron las retenciones a las exportaciones de productos primarios, cuyos ingresos fueron redistribuidos a diferentes sectores, que a su vez se vieron favorecidos con la fuerte devaluación y encarecimiento de los productos importados (generando un nuevo proceso sustitutivo de importaciones). Asimismo, hubo una fuerte presencia estatal con el correr de los años, recuperando ciertos patrones al primer proceso de industrialización como por ejemplo la estatización de Aerolíneas Argentinas, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), Correo Argentino, Astillero Río Santiago, AFJPs y la creación de ENARSA y de Agua y Saneamientos Argentinos, entre otros.

Asimismo, volvieron a tener relevancia organismos estatales como la Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación (SEPYME), el

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

CONICET, el INTI, el INTA, el Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), etc., sin embargo nuevamente estuvieron descoordinadas. Por otra parte, en el 2010 se creó el Fondo Integral para el Desarrollo Regional (FONDER) el cual es un programa orientado al fortalecimiento, de manera integral, de procesos de desarrollo productivo local. Constituye un conjunto de acciones destinadas a la promoción del desarrollo productivo en aquellas localidades que se encuentran relegadas y que cuentan con un plan o proyecto de desarrollo.

El actual Sistema Nacional de Innovación (SIN) argentino coloca el énfasis en el impulso de políticas industriales, de ciencia y tecnología, así como educativas y sociales, y en el desarrollo de diversos instrumentos de apoyo por parte de los distintos ministerios y dependencias estatales nacionales, provinciales y municipales que promueven a las medianas y pequeñas empresas, y fomentan la capacitación, el empleo y el cooperativismo.

A diferencia de décadas anteriores, esta política de aliento a la innovación busca privilegiar no solo a las empresas “innovadoras” sino también a las “potencialmente innovadoras”. Estas últimas, que por lo general despliegan esfuerzos innovadores pero no logran introducir novedades al mercado, aparecen como un objeto de política pública mucho más interesante que las primeras: tienen la vocación y la actitud pero enfrentan dificultades frecuentemente insalvables -financiamiento, deseconomías de escala, fallas de mercado, etc.-. Entre los principales logros de estas líneas de acción se encuentran la alta relación entre proyectos presentados y aprobados; la creciente solicitud de asistencia técnica fundamentalmente dirigida al desarrollo de sistemas de información y de mercados, y hacia la gestión de calidad; la optimización del alcance de los programas nacionales a zonas del país como el NOA y el NEA, usualmente relegadas.

Cabe señalar que hay una carencia crónica de mecanismos sistemáticos y permanentes de evaluación de los programas y de las políticas que permitan retroalimentarlas, modificar y mejorar los instrumentos utilizados y las estrategias adoptadas.

El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (MINCYT) es el encargado de formular y evaluar las políticas del sector. Asimismo, el MINCYT cuenta con la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT), organismo dedicado a la promoción de actividades

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

relacionadas a la ciencia, la tecnología y la innovación para la generación de conocimiento y la mejora de los sistemas de producción y servicios, por medio del financiamiento de proyectos.

El sistema se completa con un destacado núcleo de agentes que ejecutan actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico. En el sector público se destacan el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET), las universidades públicas, y otras agencias especializadas en temas agrícolas, nucleares, aeroespaciales, de salud pública e industriales. En la sociedad civil y en el sector privado, por su parte, existen importantes centros de investigación y un conjunto menor pero creciente de empresas innovadoras.

La ANPCyT fue creada a comienzos del año 1996, como parte de una reforma del Sistema de Ciencia y Tecnología (C&T) en nuestro país. En el marco de esta reforma, junto a la Agencia fue creado el Gabinete Interministerial de C&T (GACTEC), responsable de definir las prioridades nacionales en la materia y se reorganizaron la Secretaría de Ciencia y Tecnología con una significativa concentración de su misión en la elaboración de las políticas para el sector y el CONICET.

La creación de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica ha permitido ordenar, en un ámbito apropiado, distintos instrumentos de fomento a la innovación tecnológica en el sector privado, que se hallaban dispersos en distintas jurisdicciones.

Actualmente, la Agencia junto al MINCYT provee información a empresas, investigadores e instituciones y desarrolla diversos programas el “Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software” (FONSOFT), con el objetivo de actualizar permanentemente los recursos humanos del sector Software y Servicios informáticos, apoyando iniciativas innovadoras y de calidad que estén abiertas a toda la comunidad.

A su vez, cuenta con el “Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica” (FONCyT), que tiene como misión apoyar proyectos y actividades cuya finalidad es la generación de nuevos conocimientos científicos y tecnológicos -tanto en temáticas básicas como aplicadas- desarrollados por investigadores pertenecientes a instituciones públicas y privadas sin fines de lucro radicadas en el país.

La ANPCyT también apoya, a través del “Fondo Tecnológico Argentino” (FONTAR), proyectos dirigidos al mejoramiento de la productividad del sector privado a partir de la

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

innovación tecnológica. Para esto, el FONTAR administra recursos de distinto origen, tanto públicos como privados. Financia proyectos de innovación a través de distintos instrumentos, que se implementan por medio del proceso de Convocatorias Públicas o Ventanilla Permanente.

Asimismo, la Agencia brinda su apoyo, a través del “Fondo Argentino Sectorial” (FONARSEC), a proyectos y actividades cuyo objetivo sea desarrollar capacidades críticas en áreas de alto impacto potencial y transferencia permanente al sector productivo. El programa tiene como misión mejorar la competitividad en el sector, contribuir a la solución de los problemas diagnosticados y dar respuesta a las demandas de la sociedad, las empresas y el Estado.

El MINCYT y Agencia nacional de Promoción científica y Tecnológica lleva también adelante los “Proyectos Federales de Innovación Productiva” (PFIP), orientados a solucionar problemas sociales y productivos, de alcance municipal, provincial o regional, que sean identificados como prioritarios por las autoridades de la Agencia ante el Consejo Federal de Ciencia y Tecnología (COFECyT), un cuerpo de elaboración, asesoramiento y articulación estratégica de políticas y prioridades nacionales y regionales que promueven el desarrollo armónico de las actividades científicas, tecnológicas e innovadoras en todo el país.

Por su parte, el COFECyT y la Agencia nacional de Promoción científica y Tecnológica llevan adelante Proyectos de Desarrollo Tecnológico Municipal (DETEM), con el objetivo de proveer desarrollo tecnológico a nivel municipal mediante generación y transferencia de conocimiento, y mejorar su gestión para satisfacer demandas y necesidades sociales, a la vez que asegurar un desarrollo sustentable y mejor aprovechamiento de los recursos disponibles, de la mano de políticas y estrategias provinciales.

Además, el MINCYT lleva adelante los “Programas Federales de Innovación Productiva-Eslabonamientos Productivos” (PFIP-ESPRO), destinados a fomentar el acercamiento de la ciencia y tecnología a las necesidades concretas de la producción nacional, y a apoyar el desarrollo competitivo de las cadenas de valor de toda la Nación, incorporando innovación tecnológica en una cadena sobre el desarrollo de otra.

En cuanto al desarrollo de la matriz tecnológica se observan diferentes proyectos que contribuyen a la diversificación de la productiva. Dentro de ellas se encuentra en Plan

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Argentina Innovadora 2020, que constituye el plan nacional de ciencia, tecnología e innovación productiva del país.

En primera instancia se destaca que a partir del año 2003 y con el cambio de política nacional impulsada por el gobierno del Presidente Kirchner, en conjunto con la transformación productiva del país, se evidenciaron cambios en la política de innovación, principalmente desde el lado presupuestario, donde total destinado a actividades de ciencia y tecnología aumento un 937% desde el 2003 al 2012 (Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, 2013).

Asimismo, el Plan tiene como objetivo general impulsar la innovación productiva, inclusiva y sustentable, sobre la base de la expansión, el avance y el aprovechamiento pleno de las capacidades científico-tecnológicas. Dentro de las áreas productivas se enfoca a las innovaciones en:

- Agroindustria: mejoramiento de cultivos y producción de semillas; procesamiento de alimentos; biorefinerías, bioenergía, compuestos químicos; maquinaria agrícola; producción y procesamiento de productos fruti-hortícolas; producción de recursos forestales; de recursos oceánicos.
- Ambiente y desarrollo sustentable: sistemas de captura, almacenamiento y puesta en disponibilidad de datos ambientales; recursos hídricos; restauración de ambientes degradados; reducción de emisiones de gases de efecto invernadero; reciclado.
- Energía: alternativas de cultivos energéticos y procesos para la producción de biocombustibles; tecnologías para petróleo y gas.
- Industria: autopartes; equipamiento médico; tecnologías para logística y transporte; transformación de recursos naturales en productos industriales.
- Salud: biosimilares; enfermedades infecciosas; nanomedicina.

En este camino, en septiembre de 2011 se presentó el ambicioso Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial 2020. Prevé incrementos de la producción agrícola del 50 % hasta el año 2020. Según información del Ministerio de Agricultura, alcanzado este nivel, la Argentina podría alimentar a 600 millones de personas. Para ello la Argentina apuesta a la ingeniería genética y se otorgaron nuevas habilitaciones (entre ellas para soja de Bayer y Monsanto). En el caso de la clonación de animales la Argentina se ubica

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

en el segundo puesto después de los EE. UU.. La siembra directa, que preserva el suelo y economiza el agua, sigue avanzando.

Es importante señalar, que en los últimos años se ha dado un importante desarrollo en sectores complejos como en la industria electrónica, electromecánica y luminotécnica. Desde el año 2013 se producen chips en el país, con una capacidad de producción de 1.150 millones de semiconductores al año. A su vez, a través de la sociedad del Estado INVAP, el país exporta sistemas de reactores nucleares y tecnología para el sector aeroespacial (especialmente mediante el diseño, construcción y operación de satélites). En el ámbito de la tecnología nuclear, también a través del INVAP el país ha diseñado y exportado reactores nucleares para Australia, Perú, Argelia y Egipto. Lo importante de esto, es que gracias a la complejidad desarrollada por el INVAP, se ha convertido en la única empresa en Latinoamérica reconocida por la NASA como apta para realizar sistemas satelitales completos, desde su diseño y construcción hasta su operación. También es la primera y única empresa en Latinoamérica en desarrollar radares para el control del tránsito aéreo (INVAP, 2014).

Argentina es líder de Latinoamérica en la industria del software (OMC, 2014), ocupando el segundo puesto a nivel mundial en el ranking de crecimiento de exportaciones de servicios informáticos durante este período, encontrándose al tope del ranking de países con más rápido crecimiento en el sector de servicios tecnológicos.

Actualmente la política de innovación en Argentina es limitada solo utiliza el 0,6% de su PIB (2010). Es importante que son niveles mayores a toda la década de los '90 y que tiene un sentido ascendente desde 2003 hasta la actualidad.

Analizando como se invierte ese dinero el estado financia el 72% el total de estos gastos, mientras que el sector privado representa solo el 22%. Esta situación debe revertirse y el sector privado debe acompañar el esfuerzo hecho por el estado nacional e incrementar la inversión. Probablemente la causa principal de esta situación este dada por la concentración y extranjerización de la economía argentina que presenta los niveles más altos para la región y que el rol que cumple la I+D en nuestro país para las empresas multinacionales es marginal.

Otro punto negativo es la falta de una política clara en cuanto a los sectores que deben tener prioridad, si bien Rusia es un país con una tradición mucho mayor y un acervo

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

tecnológico mayor, ellos definieron que sectores serán los beneficiados en su política tecnológica e innovativa. Esto no sucede en Argentina y si bien existen algunos indicios - desarrollo de las cadenas agroalimentarias, la industria del software y TICS-, no es claro que existan incentivos más importantes en estos sectores, a mayores beneficios o desarrollos de polos tecnológicos y asociatividad entre organismos públicos y empresas privadas o reducciones impositivas.

El rol marginal que cumplen las PYMES en la innovación tecnológica en Argentina, es diametralmente opuesto al rol que desempeñan en cuanto a la creación de empleo. La estrategia innovadora para este sector debe ser revisada y darle un mayor estímulo por su importancia en el entramado productivo argentino. Existe una incipiente creación de industrias tecnológicas PYMES como el software y de las industrias de la comunicación pero que aun son muy pequeñas en cuanto a su participación en el producto.

Otro resultado a mejorar son los indicadores de calidad educativa donde Argentina obtiene resultados mediocres en relación a la inversión que dispone (más del 6%). Si lo comparamos con Rusia con la mitad de la inversión en relación al PIB, Rusia invierte el 4% de su PIB y obtiene mejores índices de calidad. Esto tendrá un impacto futuro en la creación de investigadores y capital humano dedicado a la innovación, donde Argentina dispone de pocos científicos e investigadores 1.100 por millón de habitantes y Rusia tiene valores similares a algunos países desarrollados 3.200. Esta situación obliga a redoblar esfuerzos en la primera etapa de creación de conocimiento donde en la comparación con Rusia estamos muy por debajo.

Si bien las situaciones iniciales son distintas, ambos países sufren la dependencia tecnológica de las empresas multinacionales. Analizando los porcentajes de exportaciones de alta complejidad ambos países son similares pero Rusia muestra una tendencia positiva en los últimos años, mientras que Argentina muestra un estancamiento.

Esta mejora relativa es por la gran cantidad de recursos y una política clara y definida del gobierno ruso. Además de la gran capacidad de las grandes empresas rusas estatales para financiar I+D.

Política de innovación y tecnología de Buenos Aires

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

La Provincia de Buenos Aires implementa políticas productivas que promueven procesos locales de innovación, proyectos de desarrollo local y planeamiento estratégico, a la vez que cuenta con distintos programas de apoyo a las PyME.

En cuanto al sector productivo, desde el 2007 a la fecha se lanzaron desde el Ministerio de la Producción (MP) de la Provincia una extensa cantidad de programas tendientes a alentar el crecimiento económico e inversión en el territorio bonaerense. El MP con el paraguas de la política productiva nacional, focaliza su trabajo en las pequeñas empresas, por eso, junto a la Red de Agencias de Desarrollo Productivo ha logrado que la Provincia sea uno de los territorios en los cuales se aplica la mayor cantidad de instrumentos de la SePyME. De la misma forma ha apoyado la formación y desarrollo de los Distritos Productivos.

Asimismo, el MP dinamizó la puesta en práctica de nuevos proyectos de Promoción y de Radicación Industrial, y de Parques y Sectores Industriales. El régimen de promoción industrial (Ley N°13.656) tiene entre otros objetivos atraer inversiones productivas y, en consecuencia, promover el desarrollo industrial con una clara perspectiva regional. Los beneficios impositivos se orientan a estimular las nuevas inversiones productivas, el aumento de la capacidad y la modernización de las empresas beneficiadas, que podrán gozar de una exención de hasta 10 años, distinguiendo entre quienes construyan una planta nueva, amplíen o incorporen un nuevo proceso productivo.

En este sentido, la Provincia cuenta con medidas de estímulo a la radicación de empresas y agrupamientos industriales, espacios físicos especialmente desarrollados para la instalación de industrias, actividades productivas y de servicios. Los mismos cuentan con infraestructura y equipamientos que optimizan la radicación y organización territorial de las actividades productivas, y son un importante mecanismo de atracción de inversiones en virtud de las ventajas que brindan a las empresas allí establecidas.

También ha sido importante el Programa “Corredores Productivos” y el de “Empresas Recuperadas”, que tiene como misión desarrollar acciones tendientes a la generación de una mejor inserción de estas empresas en el entramado social, productivo y comercial que las rodea en el ámbito de la Provincia.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Por otra parte, para resolver el tema del financiamiento, la provincia ha intentado profundizar el impacto del Programa “Fuerza Productiva”, una línea de créditos del Banco de la Provincia de Buenos Aires con subsidio de tasa de interés por parte del MP, destinada al segmento PyMES provincial, y que sirve para financiar la adquisición de bienes de capital nuevos o usados, inmuebles, equipamiento, infraestructura, entre otros. Entre los programas más fuertemente vinculados con la generación de complejidad, debemos mencionar el “BA Diseño” y el “BA Innova”, ambos apoyan con asistencia técnica y financiamiento a los emprendimientos de la provincia que buscan innovar. El mismo objetivo tiene el Programa “Experiencia PyMES”.

El programa “BA Diseño” es una iniciativa destinada promover el desarrollo competitivo de las empresas mediante la gestión de diseño como instrumento de innovación y mejora continua, con el objetivo de apoyar a las PyMES para que transiten un camino de mejoramiento en la calidad, la diferenciación de la competencia, la innovación y el aumento de la productividad, a partir de generar espacios de intercambio entre la oferta de diseño y la demanda empresarial. Por su parte, el “BA Innova” es un programa que tiene como objetivo potenciar el desarrollo y crecimiento de las MiPyMES de la provincia, de pequeño porte y reciente creación, que estén abocadas al desarrollo de proyectos de innovación, y/o modernización tecnológica. La asistencia se realiza a través de una línea de crédito otorgada con fondos disponibles en un Fideicomiso de Garantía, bajo la modalidad de un concurso de Ideas-Proyecto, que consta de dos etapas de evaluación y selección.

Respecto a la promoción de exportaciones, se están potenciando las acciones de promoción comercial -participación en ferias y exposiciones comerciales, organización y promoción de misiones comerciales en el exterior, realización y promoción de misiones inversas en la Provincia-y de asistencia al exportador -fundamentalmente asistencia técnica-.

En cuanto a la Comisión de Investigaciones Científicas (CIC), la misma tiene la misión de promover, patrocinar, orientar, y realizar investigaciones científicas y técnicas, dentro de la política general que al respecto fije el Poder Ejecutivo, procurando una correcta coordinación de los esfuerzos, especialmente dentro del ámbito Provincial, y asesorar, sobre los temas de su competencia al Poder Ejecutivo, organismos de la Provincia, y a otros recurrentes. La CIC mantiene la actividad de sus Centros, y canaliza los diversos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

instrumentos del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (MINCyT), pero además ha desarrollado diversos mecanismos de apoyo a emprendedores, polos productivos, las incubadoras, etc. La CIC desarrolla sus actividades con la finalidad de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la población en las distintas regiones de la provincia a través del uso del conocimiento para un desarrollo socio-económico armónico y el enriquecimiento cultural.

Entre los objetivos de la CIC está: consolidar una capacidad científica- tecnológica competitiva a nivel internacional; impulsar la incorporación de conocimiento en el sector productivo provincial que de lugar a un aumento mensurable del PBI provincial; atender problemas, anhelos y oportunidades de interés público y social provincial; e implantar un sistema de gestión que contemple descentralización efectiva, separación de roles, evaluación de desempeño y mejora continua, eficiencia, rigor y transparencia y una lógica de servicio a la comunidad.

Los puntos a mejorar deben ser la estrategia productiva que no determina prioridades a ningún sector, ni tampoco genera beneficios adicionales al desarrollo de alguna actividad específica. El desarrollo de la matriz tecnológica bonaerense apunta a darle un mayor impulso a las industrias en las cuales existen ventajas históricas como el agro y sus industrias encadenadas. En este ámbito también existe una oportunidad de cooperación con Rusia por el proceso que está llevando de modernización de las maquinarias agrícolas y de diferentes técnicas para aumentar la productividad de su tierra.

Otro sector que tiene posibilidad de insertarse en la economía rusa es la industria farmacéutica que Rusia toma como pilar fundamental en su estrategia de innovación y en la cual Argentina viene creciendo y liderando regionalmente.

CAPÍTULO 8. ANÁLISIS DEL CONTEXTO INTERNACIONAL POST-CRISIS 2007 Y SITUACIÓN ACTUAL

Una crisis financiera, como la acontecida en el 2007, y cuyas consecuencias aun hoy subsisten, no acontece de un momento a otro. Más bien, es el resultado de un proceso en donde concurren distorsiones de precios relativos, las cuales terminan corrigiéndose bruscamente. Cualquier crisis de alcance mundial comienza con crisis sectoriales: falta de capital e inversión en algunas ramas y sobreinversión en otras. En el caso particular de la crisis subprime, la sobreinversión se situó en el mercado inmobiliario y sus derivados financieros. Sin embargo el alcance que tuvo responde a la cada vez mayor preponderancia, y disrupción, entre sector financiero y el sector real. Este proceso comenzó a mediados de la década del ochenta cuando se produjeron dos cambios importantes al interior de las grandes empresas: su forma de financiarse y el papel de los accionistas. Las grandes empresas comenzaron a financiarse con ahorro y emisión de acciones, recurriendo menos al endeudamiento tradicional. Este hecho implicó que los accionistas ocuparan un papel de mayor relevancia en la política interna de las firmas: la rentabilidad de las acciones pasó a ser un objetivo en sí mismo, no una resultante de la evolución de la empresa.

Guille Romo (2009) explica que la norma de gestión en las compañías es la búsqueda sólo del valor para los accionistas, somete por completo a la empresa a la dictadura de los mercados bursátiles. Esta situación es el principio que establece el vínculo más estrecho entre las finanzas y la economía. Conduce a una disminución sensible del ritmo de incremento de los salarios, desconectándolos del aumento de la productividad del trabajo, y a una ampliación de las desigualdades en la distribución de los ingresos. El poder de los directivos se subordina a la soberanía del accionista. En esta nueva situación, la finalidad de la empresa no es maximizar el beneficio, sino el bienestar de los accionistas; es decir, el flujo actualizado de los futuros dividendos. Pero como éstos son desconocidos, sólo pueden ser anticipados por el conjunto de la comunidad financiera en el mercado bursátil.

Éste expresa una opinión común respecto al crecimiento, que se refleja en el valor de mercado de la empresa; es decir, en su curso bursátil. Maximizar el flujo anticipado de dividendos futuros equivale a maximizar la cotización en la bolsa.

Si los accionistas pasaron a constituir el nuevo grupo elite con el que deben congraciarse quienes manejan las empresas, los trabajadores son los que deben sufrir las consecuencias. De algún lado surge el surplus. Pero los trabajadores son también la “demanda”, compran lo producido, si su salario pierde capacidad de compra el ciclo del capital se detiene, no se valoriza.

La salida encontrada a esta diyuntiva, transitoria por supuesto, consitió en insuflar artificialmente el poder de compra de la clase trabajadora induciéndolos a endeudarse, un pseudo efecto riqueza.

Es aquí donde comienza a pergeñarse el principio de la crisis subprime. Esos créditos de dudosa calidad se titularizaban (securitizaban) en el mercado bursátil, el cual comenzó a operar un volumen cada vez mayor de instrumentos, con una dinámica independiente a la del sector real. El mercado financiero parecía emanciparse de la producción, de la verdadera generación de valor; un cambio en la forma de regulación del capitalismo, en el que los mercados bursátiles tendieron a volverse preponderantes. Se rompe la relación entre aumentos de productividad y aumentos de salario, eje central de toda la etapa fordista. Esta desconexión, por supuesto, no es inocua, produce efectos, principalmente en la dinámica de la demanda agregada, la cual pasó a depender cada vez más de nueva deuda sin importar a qué riesgo. Así se sostuvo la demanda en el mercado inmobiliario estadounidense y en otros más, hasta que se develo la inconsistencia que había detrás: el flujo (salarios) no guardaba relación con el precio de los activos provocando importantes *distorsiones en los precios relativos*.

Los trabajadores/familias, sin otra herramienta a su alcance, reestructuraban sus créditos antes que sus cuotas se incrementasen⁴, pero utilizaban el mismo activo subyacente del crédito original, la misma vivienda. Los bancos no lo desconocían pero tenían incentivos a seguir otorgándolos dado que los riesgos se disipaban en todo el sistema. Algunos autores denominan esta etapa de los mercados financieros como finanzas estructuradas,

⁴Las cuotas de los préstamos eran accesibles los tres primeros años de obtenidos, luego comenzaba a subir escalonadamente.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

en donde aparece una separación institucional entre el prestatario y el prestamista, bajo el paraguas protector de las calificadoras de riesgo. Se desarrollan así diferentes instrumentos/productos que reducen el riesgo ante impagos o quiebras. Estos instrumentos securitizados cotizan y son “puntuados” por esas mismas calificadoras que, al mismo tiempo, eran las que asesoraban a Bancos y Fondos de Inversión en su implementación. Estos derivados operaban fuera de los balances de los principales bancos comerciales y de inversión, no revelándose información financiera, una clara pérdida de control en la regulación.

De esta manera, gracias a la titularización, el banco transforma un crédito, es decir, un contrato comercial a largo plazo, carente por naturaleza de liquidez, en un producto de mercado, por definición líquido y a priori susceptible de ser vendido en cualquier instante.

“El resultado de todas estas transformaciones es doble. Por un lado, no habría que pensar que la extensión de la finanza directa resulta —como lo sugiere Orléan— de una disminución de la importancia de los bancos. La desintermediación tradicional que sufren estos últimos está más que compensada por el hecho de que actúan de manera activa en el mercado de títulos, como lo demuestra la importancia de las acciones en sus balances. La imbricación creciente entre los bancos y los mercados financieros constituye la principal evolución del sistema financiero en los últimos 20 años” (Guillen Romo, 2009).

Aunque este cambio estructural finanzas/sector real, no provocó la crisis per se, porque de ser así, se producirían crisis en todo momento, sin dudas incidió en la magnitud y alcance. La crisis subprime se produjo por la confluencia de muchos factores. Uno de ellos, la titularización de los riesgos. Pero existen otros igualmente relevantes, como la evolución de la economía norteamericana. En el periodo previo a producirse la crisis, los EEUU mostraban déficit en la balanza de pagos. Ese déficit era financiado con reservas de todas partes del mundo, principalmente de China, afectándose así la tasa de interés. Con una tasa de interés real negativa el exceso de liquidez provocaba aumentos en el precio de los activos financieros, aunque no así con la mayoría de bienes y servicios, a excepción de aquellos con ofertas inelásticas: las bolsas mundiales aumentan al igual que el precio de los bienes inmuebles. El alza del precio de los activos favorecía la expansión de los créditos hipotecarios, garantizados con el valor de los activos inmobiliarios. Se creaba así un círculo vicioso, una trampa insalvable.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

En este contexto, los créditos hipotecarios tuvieron un crecimiento exponencial y estimularon nuevos aumentos en el valor de las viviendas. La característica fundamental de los mismos es que son considerados de alto riesgo, se sustentan en una técnica de préstamos que hace descansar la solvencia del prestatario en la rápida elevación del precio del inmueble. Esta técnica de préstamo incluye bajos pagos en los primeros años del préstamo y elevados pagos en los subsiguientes años, con tasas ajustables. Ello no puede ser excesivo para prestatarios dispuestos a reestructurar sus préstamos antes de que llegue el periodo de elevados pagos, reestructuración viable cuando los precios de los inmuebles están creciendo año con año y las tasas de interés se mantienen bajas, de manera que el préstamo se reestructura y los pagos continúan bajos. Así, personas que no tienen necesariamente una baja capacidad de pago por bajos salarios, sino también debido a que tienen otros compromisos crediticios, pueden adquirir otro crédito, pues los pagos iniciales son bajas. Estos préstamos con garantía hipotecaria, son convertidos en títulos y vendidos a otros inversionistas del mundo financiero a partir de la calificación que alcanzan (Correa y Duarte, 2009).

Se produce un aumento del consumo generalizado por un supuesto efecto riqueza. El aumento del consumo incide en las expectativas de los inversores, los cuales se interesan por derivados financieros sin conocerlos, el sistema financiero les ofrece cada vez más, con diferentes características. Si bien los derivados surgieron en el siglo XIX, la proliferación de los mismos y el aumento en su volumen es una característica propia del mercado financiero actual⁵. La justificación técnica es que ayudan a reducir riesgos y sustentar de *liquidez* al sistema económico. Con las crisis financieras del sistema de intermediación tradicional (sucesivas corridas bancarias), los derivados aparecían como una alternativa satisfactoria en la reducción de riesgos sistémicos, aunque no se contempló el incentivo que ocasionaba a otorgar créditos de baja calidad⁶, riesgo moral. Los bancos sabiendo que podían diseminar el riesgo no evaluaron con la suficiente rigidez a los solicitantes o directamente compraban carteras completas a corredores de dudoso

⁵ “En el caso de los Estados Unidos, los contratos de derivados alcanzaron montos muy significativos. Al segundo trimestre de 2008, estos llegaban los 182 mil millones de dólares, equivalentes a 12 veces el PIB de ese país” .CEPAL.(2009).La crisis sub-prime en Estados Unidos y la regulación y supervisión financiera: lecciones para América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/5445-la-crisis-sub-prime-en-estados-unidos-y-la-regulacion-y-supervision-financiera>

⁶ Entre 2001 y 2006, el monto de los créditos subprime en Estados Unidos se multiplicó por siete, pasando de 94000 a 685000 millones de dólares.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

origen. Tenían fuertes incentivos porque de esa manera obtenían mayores comisiones. El sistema, en otras palabras, bancarizó casi de manera compulsiva, un porcentaje de la población altamente riesgosa, de bajos ingresos e inestabilidad laboral⁷. Las viviendas actuantes como garantías, incrementaban su valor, pero el flujo (o el pago de las cuotas de los créditos) dependía de la evolución de la economía *real*, del empleo y del salario.

En otras palabras, el valor de la vivienda aumentaba por el endeudamiento y no por una mejora sustancial en el ingreso de los trabajadores⁸. En efecto, el aumento de los créditos fue la consecuencia de una política pensada pero equivocada por parte de FED. Debido a que la economía de los EE.UU. había entrado en un proceso recesivo a comienzos del presente siglo, la respuesta de la FED fue inyectar liquidez. Sin interpretar que no toda falta de dinamismo/recesión se soluciona con más dinero, muchas veces obedece a factores estructurales. Alan Greenspan, prefirió mantener una política monetaria expansiva en vez de analizar de manera pormenorizada cuales eran los factores que restringían el crecimiento. El final es conocido, venta masiva de todo lo ilíquido que había en el sistema, caída en los precios, tanto de los ficticios como de los que no lo eran, y el comienzo de una gran crisis.

El aumento del desempleo aumentó la morosidad. Los remates judiciales se sucedieron con más frecuencia acentuando el exceso de oferta e induciendo una nueva ronda de caídas estrepitosas en los precios de las viviendas.

Las consecuencias más importantes de la crisis fue el excesivo ajuste en el salario y empleo. Cómo esta crisis tuvo epicentro en los países centrales, los efectos fueron menos dañinos para el conjunto de la población debido a que estos países se caracterizan por tener una mejor distribución del ingreso, aunque algunos segmentos de la población, como los latinos, sufrieron fuertemente sus embates. Durante los años más agudos de la crisis (2008-2009) los latinos perdieron una parte proporcional, 14% equivalente a 863.800 puestos, de los 6.2 millones de empleos que desaparecieron en Estados Unidos en estos años (Levine, 2015).

⁷ El involucramiento de las familias estadounidenses en la bolsa alcanzó niveles excepcionales. De 1989 a 1998, el porcentaje de familias estadounidense que poseían acciones pasó de 31.6 a 48.8 por ciento. El peso de las acciones en su patrimonio financiero aumentó también, pasando de 20% en 1985, a 50% en 1999.

⁸En Estados Unidos, hasta 2000 los precios de los bienes inmuebles y las rentas evolucionaron de manera sincrónica. Después, el precio de los bienes inmuebles aumentó 70% en relación con las rentas, lo cual constituía un signo indudable del surgimiento de una burbuja.

1. **Breve análisis de la crisis de las subprime y sus derivados en las economías del TLCAN y Argentina.**

Los procesos de auge son acompañados generalmente por distorsiones en las valoraciones de la inversión, se sobrestiman los beneficios y se subestiman los riesgos. Ese clima se traduce en una proliferación de instituciones que ofrecen diferentes opciones, títulos etc y que encuentran mercado en inversores inexpertos, complejizando el sistema en su conjunto. De todos modos, los mercados financieros de los países de Latinoamérica en general y de Argentina en particular, no son lo suficientemente complicados, siguen predominando en ellos los bancos tradicionales comerciales. En otras palabras, puede establecerse un seguimiento entre quien presta y quien recibe el préstamo y muchas veces también en su uso. En el mercado de capitales de estos países, por su parte, la mayor inversión se produce cuando los tipos de cambio se encuentran fijos, porque reduce los riesgos. En realidad los inversores salen de los mercados centrales en busca de mayores tasas, pero presionan para reducir los riesgos, una doble exigencia para los gobiernos locales. La tendencia con tipo de cambio fijo y tasas por encima de la media de los países centrales, es al sobreendeudamiento externo⁹. El endeudamiento genera una expansión artificial del gasto (porque si el con uso de la deuda se modificara la productividad interna de la economía, no habría crisis de deuda, sino crecimiento) iniciándose un proceso de apreciación cambiaria real y pérdida de competitividad, viéndose afectadas las exportaciones e incrementándose el peso de la deuda sobre el total exportado.

⁹ El tipo de cambio fijo actúa como una garantía al reducir el riesgo de pedir prestado en el exterior.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Cuadro 1 . Acciones negociadas como porcentaje del PBI. Período 1988-2012
En %

AÑO	Argentina	Brasil	Canadá	México	Estados Unidos
1988	0,47%	5,44%	13,17%	3,13%	32,74%
1989	2,50%	3,94%	15,99%	2,79%	35,62%
1990	0,60%	1,21%	12,04%	4,65%	29,29%
1991	2,54%	3,28%	12,85%	10,09%	35,37%
1992	6,85%	5,26%	14,14%	12,26%	31,83%
1993	4,37%	13,10%	24,74%	12,39%	48,77%
1994	4,42%	19,62%	27,96%	15,73%	48,77%
1995	1,78%	10,08%	30,51%	10,00%	66,66%
1996	1,61%	13,14%	42,33%	10,83%	87,92%
1997	8,78%	22,84%	45,30%	10,90%	118,67%
1998	5,29%	16,92%	52,35%	6,81%	144,66%
1999	2,74%	14,50%	52,14%	6,22%	192,27%
2000	2,10%	15,41%	85,83%	6,63%	309,80%
2001	1,56%	11,63%	62,99%	5,53%	273,41%
2002	1,33%	9,47%	53,96%	3,74%	231,12%
2003	3,79%	10,81%	52,70%	3,29%	135,07%
2004	4,17%	13,97%	64,21%	5,56%	157,68%
2005	7,37%	17,29%	72,59%	6,09%	164,28%
2006	1,72%	22,97%	98,44%	8,28%	240,10%
2007	2,50%	41,90%	112,87%	11,08%	294,34%
2008	3,31%	42,95%	114,78%	9,83%	434,92%
2009	0,72%	39,00%	90,43%	8,61%	324,13%
2010	0,56%	40,79%	84,61%	10,33%	203,52%
2011	0,46%	36,76%	84,97%	9,56%	198,16%
2012	0,24%	34,58%	65,91%	9,96%	132,25%

Fuente: Elaboración propia en base a BM.

La crisis subprime se produjo cuando nuestro país estaba fuertemente desendeudado y con los precios de los principales productos exportables en niveles record.

Impacto de la crisis en países emergentes

En el nuevo siglo, la estrategia de los países de América Latina al momento de la crisis estuvo basada en la acumulación de reservas como un modo de sobrellevar la situación mundial sin sufrir un fuerte impacto. A esto le sumamos que las economías de la región habían reducido su nivel de endeudamiento y algunos casos también, repactado obligaciones en mejores condiciones en términos de plazos y tasas, al tiempo que sistemas financieros de la región redujeron sensiblemente su exposición externa. Este conjunto de políticas, contribuyó a limitar el impacto de la crisis a través del canal financiero, canal que en episodios anteriores, ha derivado en profundas crisis financieras en los países de la región (Kacef, 2009).

Los préstamos hipotecarios subprime alcanzaron los 600 mil millones de dólares, es decir el 4,2% del crédito hipotecario total (Correa y Duarte, 2009). La mayor parte de ese crédito se concentró en los EEUU como así también los compradores de los bonos titularizados. Pero como los mercados financieros funcionan sin fronteras, tanto en escala nacional como internacional, los riesgos descubiertos en una región del sistema financiero pueden provenir de una parte muy alejada de otra. En este sentido, interesa demostrar cómo a partir de un subcompartimento menor del mercado de créditos inmobiliarios estadounidenses, los subprime, se produce una crisis general de liquidez que afectó la integralidad del sistema financiero, la cual se convirtió en una crisis sistémica que se extendió a la economía real.

La crisis demostró rápidamente que no tenía sólo alcance local, comenzó a observarse corridas bancarias en muchos países, entre ellos Gran Bretaña. A pesar de la liquidez inyectada por la FED y el BE, los efectos de la crisis se hacían presentes en la mayoría de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

los países centrales. En Gran Bretaña, por ejemplo, se nacionalizó el banco Northern Rock¹⁰.

En Argentina, la coyuntura económica, era la mejor que se podía tener para enfrentar una crisis de este tipo. Luego de la crisis de 2001/02, el endeudamiento externo de Argentina, tanto público como privado, se redujo en casi 14 puntos del PIB, a la vez que como consecuencia del canje de 2005, bajó la proporción de deuda pública denominada en moneda extranjera de 95% en 2001 a 53% en 2008.

En cuanto al canal comercial, el impacto de la crisis depende del la inserción internacional de cada país, su patrón de crecimiento, su estructura productiva, los motores de expansión de la demanda agregada. En los países latinoamericanos el comercio de sus materias primas pesa fuertemente en el total exportado. México y Venezuela, por ejemplo, que tienen una estructura exportadora ligada al petróleo vieron caer sus exportaciones 12% y 2% respectivamente. Chile con el cobre atravesó una situación parecida, sus exportaciones cayeron un 25%.

Los países emergentes se vieron menos afectados que los países centrales. En Argentina, la producción industrial cayó 1% inter anual, en México (-4%), Chile (-3%) y Brasil (-7%). La caída en el precios de las materias primas agrícolas, sin embargo, dañaron la solvencia de las finanzas públicas (la mayoría de estos países aplican retenciones) pero no tuvieron fuertes repercusiones en el empleo.

Los sectores más afectados globalmente fueron el automotriz (-29,5% anual), el de combustibles (-17,1% anual), el metalúrgico (-15,4% anual) y el de metalmecánica para bienes de consumo (-16,8% anual). Cada uno de estos sectores explica un 10% del comercio total de bienes (MECON, 2009).

En nuestro país resulta difícil aislar el efecto dado que en el mismo momento que se producía la crisis, en la política local se discutía la aplicación de un sistema de retenciones móviles que iba a afectar la rentabilidad de un sector concentrado y poderoso como el agro pampeano. Argentina sintió los cimbronazos de la crisis pero pudo afrontarla

¹⁰El banco de Northern Rock fue un ejemplo muy señalado de lo que acontece cuando un banco enfrenta su insolvencia sin la intervención de la autoridad financiera. Gran Bretaña no había sufrido una clásica corrida bancaria desde el siglo XIX. A pesar del soporte gubernamental obtenido para frenar la corrida bancaria, no fue posible encontrar un comprador interesado y el banco fue nacionalizado, lo cual es una muestra de las medidas extremas que se ha tomado en el reino de la ideología privatizadora, ya que ésta es la primera nacionalización en ese país desde los años setenta.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

sin grandes consecuencias. Para Bour Alejandro (2009) esto se debe a factores estructurales como la desdolarización de los pasivos, la flexibilidad cambiaria y los precios excepcionalmente altos de los commodities.

La economía mexicana, en cambio, se encuentra entre las más afectadas debido a su estrecho vínculo con la economía norteamericana. Se produjo una fuerte caída en el nivel de exportaciones, y dentro de estas las manufacturas. La caída del empleo en EEUU también le pegó a México por la disminución en el envío de remesas. Toda esta situación generó presión contra el peso mexicano provocando una nueva devaluación. Pero la devaluación fue algo inevitable para la mayoría de los países, incluso para el nuestro. Argentina mostraba niveles de inflación por encima del resto de los países lo cual exigía devaluar aun más su moneda, al menos para corregir la competitividad de corto plazo y no generar mayor desconfianza. El dilema era (sigue siendo) el alto pass trough existente. Una devaluación en ese contexto se traduciría en aumentos de precios y una pérdida de competitividad. Pero de no hacerse se irían erosionando los saldos comerciales y cayendo el nivel de reservas. Argentina optó por efectuar devaluaciones graduales campeando de manera exitosa la crisis. Actualmente, sin embargo, debe enfrentarse a un contexto de caída en los saldos comerciales y pérdida de competitividad, principalmente a partir de la devaluación del real.

En cambio en EEUU la situación es distinta. Paradójicamente el país que producía la crisis conseguía fortalecer su moneda emitiendo más billetes. Esto se explica porque a pesar de la crisis financiera el resto del mundo sigue confiándole a EEUU su importancia como motor productivo de la economía mundial.

En resumen, los países del TLCAN sufrieron fuertemente la crisis, principalmente EEUU y México pero ambos países se recuperaron rápidamente. Argentina pudo sortearla bastante bien, pero se encuentra desde entonces en un dilema: Siendo el motor de la demanda agregada el consumo, una devaluación (dado el alto pass trough) afectaría el poder adquisitivo de las familias. Pero de no hacerse la pérdida de competitividad irá erosionando las reservas, excepto que la cuenta capital reciba en los próximos años nueva inversión extranjera directa (IED) o podamos acceder crédito.

La ralentización del crecimiento ha coincidido con una menor capacidad de generación de divisas, lo que se tradujo en presiones cambiarias. Ante este escenario, se han

incrementado las tasas de interés como estrategia para desincentivar la dolarización de carteras (y fomentar el ahorro en moneda doméstica). La tasa LEBAC pasó de un promedio de 15% en diciembre de 2013 a 26% en agosto de 2015, con un pico de 28% en febrero 2014; mientras que la tasa BADLAR (plazos fijos de más de un millón de pesos) paso de un promedio de 19% en diciembre de 2013 a 21% en agosto de 2015, con máximos de 27% en abril de 2014 (UIA, 2015).

En otras palabras, Argentina tiene que dar un salto de calidad, la IED tiene que sentar las bases para mejorar la productividad sistémica, acompañar el crecimiento generando divisas de manera genuina, la etapa de recomposición del ingreso tiene que ir acompañada por una de recomposición de la productividad.

2. El nuevo escenario tecno-productivo, y su relevancia en el TLCAN y Argentina

La preeminencia de una inserción primario-exportadora de América Latina en el mercado mundial y la gran concentración del progreso técnico fueron los principales hechos estilizados destacados por los primeros estructuralistas, economistas como Prebisch, Pinto y Furtado. Para definir cuando una economía se desarrolla o tiene crecimientos transitorios dentro de un marco estructural, debe estudiarse la composición/heterogeneidad de su estructura productiva y como ésta repercute en la balanza comercial. En la balanza comercial se refleja la estructura productiva de un país y su relación con el resto del mundo. La política cambiaria tiene que ajustarse a estos aspectos estructurales, y no a situaciones de la coyuntura. La experiencia argentina de los últimos 40 años muestra, por ejemplo, que las depreciaciones del tipo de cambio real derivadas de devaluaciones nominales pudieron solucionar los problemas de balanza de pagos de corto plazo y reactivar la demanda agregada y el crecimiento. Sin embargo, es válido preguntarse si esta medida alcanza para solucionar los problemas estructurales de heterogeneidad o si se deben aplicar otras políticas (INTA, 2012).

En INTA (2012) se evidencia el por qué se producen debates en torno al tipo de cambio: La existencia de un sector transable con elevada productividad relativa como el sector agroproductivo (fundamentalmente pampeano) conduce a la determinación de un tipo de cambio sobrevaluado, en términos de las necesidades de desarrollo de un sector

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

industrial competitivo en términos internacionales, e implica la inviabilidad de la mayor parte de las producciones de origen industrial. Es decir, el libre juego del mercado determinaría en el largo plazo un tipo de cambio inconsistente con una estrategia de desarrollo industrial.

De esta forma, la existencia de un tipo de cambio unificado fijado por el libre juego de la oferta y la demanda coartaría el desarrollo de un sector industrial competitivo a nivel internacional o en el mejor de los casos lo limitaría únicamente a la elaboración de productos agroalimentarios que es el segmento en donde se posee las mayores ventajas comparativas.

Además, en las exportaciones argentinas pesan mucho los bienes-salarios, básicamente alimentos. Como los alimentos suben por la demanda mundial, los productores locales, para abastecer el mercado interno exigen la rentabilidad que obtendrían por exportar al exterior. Esto provoca aumentos de precios que atrasan el tipo de cambio real, tornando no competitivas a gran parte del aparato industrial.

Por lo tanto, el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo conjuntamente con la aplicación de retenciones a las exportaciones resultan ser un requisito ineludible para el sostenimiento del crecimiento de la economía argentina. De todas formas, se debe resaltar que la sustentabilidad de la expansión industrial en el largo plazo no se puede fundar sólo en la aplicación de tipos de cambios diferenciales (INTA, 2012).

El nuevo escenario tecnoproductivo tiene que pensarse de aquí a 30 años persiguiendo como objetivo esencial romper con las exportaciones de bajo componente tecnológico.

Zack y Dalle (2014). Consideran que una alternativa que sí sería sostenible en el tiempo es incrementar la competitividad, para ganar así un mayor porcentaje del mercado local (sustituyendo importaciones) y, en la medida de lo posible, de los mercados externos (aumentando exportaciones). Dado que los aumentos de productividad no son espontáneos y que, además, llevan mucho tiempo en tener efectos reales, la herramienta más difundida e inmediata para ganar competitividad es el tipo de cambio. No obstante, hay mucha discusión en la literatura acerca de si esta es una variable relevante (o no) para condicionar los flujos de comercio exterior.

El aumento de los salarios reales no es un fin en sí mismo, tiene que ir acompañado de aumentos de la productividad en el mediano o largo plazo. En determinados momentos

los shocks de demanda sirven para modificar expectativas negativas, e incluso provocar cierto nivel de inversión. Pero la dinámica o el crecimiento sostenido de una economía solo puede provenir de mejoras en la productividad y para eso es necesario mayores niveles de inversión.

En el INTA (2012) se hace hincapié sobre este aspecto. “Considerando los datos volcados en los párrafos anteriores, se puede acordar que en términos de la economía en su conjunto, el parsimonioso incremento de los salarios reales observado luego del cambio de modelo no tuvo en principio un impacto significativo en la estructura de costos debido a que fueron precedidos por importantes incrementos en el nivel de productividad y porque resultaron ser una respuesta a la pérdida de salario real que se observó al principio del período, no generando por tanto presiones inflacionarias. En el marco de la sustentabilidad del modelo, se debe considerar que la elevación de los salarios reales puede conducir a la erosión de una de las bases sobre la que se sostuvo la recuperación de la producción industrial. En particular, las industrias sustitutivas desarrolladas como consecuencia de la devaluación de la moneda son particularmente vulnerables a un aumento en los salarios reales, ya que puede conducir a la pérdida de su competitividad precio basada centralmente en cuestiones de costos relativos”.

La mejora en el salario real durante este período era un camino necesario para reparar la mayoría de los indicadores sociales. Incluso, en algunos sectores, hubo importantes progresos en la productividad que acompañaron el proceso. El desafío sigue siendo, o bien, redistribuir ganancias excesivas sin afectar la producción, o bien, asociar los aumentos salariales con los de productividad. La etapa que sigue encuentra como desafío primordial, mejorar la productividad del sistema y derramar el producido al conjunto de la población.

2. Las perspectivas que se vislumbran en la economía mundial

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

El acuerdo firmado recientemente entre EEUU y 11 países más¹¹, conocido como acuerdo Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, es un antecedente para el mundo que se viene. El país hasta hace poco hegemónico, cuyo poder era indiscutible, comienza a inclinarse a nuevas estrategias de cooperación económica cuyo fin es contrapesar el fenómeno de la economía China. Este acuerdo, además de incluir países centrales como Australia y Japón, no encuentra en la cercanía geográfica su justificativo, sino en aspectos más relacionados con la geopolítica o estrategias comerciales. Como todo acuerdo, provocará una disminución en los flujos comerciales de todos los países extra bloque, incluyendo al nuestro y al MERCOSUR. Según la UIA (2015), en 2014, Argentina exportó USD 14.400 millones a los países miembros del TPP e importó USD 15.180 millones en el mismo período siendo Estados Unidos el principal destino y origen del comercio. Más allá del posible impacto negativo en nuestra balanza comercial, este acuerdo revela las oportunidades que se abren para nuestro país; claramente EEUU está pensando en un nuevo orden mundial apoyándose en aliados estratégicos. En este contexto la distancia pareciera no ser un impedimento sino, por el contrario, una ventaja en términos de estrategia política. Argentina tiene que capitalizar esta nueva predisposición de los EEUU de comercializar, no en base únicamente a ventajas comparativas sino en términos de política comercial de más largo alcance, con fines políticos-económicos. El surgimiento de China como líder en la producción y exportación de manufacturas ha generado importantes reconfiguraciones en el escenario económico mundial, que se han profundizado con la crisis internacional de 2008-2009. Los países intermedios se han convertido en botines de guerra pudiendo incrementar su autonomía política. Además China se encuentra hoy en una transición desde la competencia por bajos salarios y escala hacia la instrumentación de políticas productivas, tecnológicas, comerciales, de inversión, comercialización y marca, buscando insertarse en el mundo a través del conocimiento y la innovación. Las capacidades institucionales, tecnológicas y productivas vuelven a estar en el centro de la discusión (Techint, 2015). La competencia apoyada en bajos salarios empezó a golpear a trabajadores de los países centrales, generando conflictos sociales y desigualdad. Esta situación que antes acontecía solo en países

¹¹ Japón, Australia, Nueva Zelanda, Malasia, Brunei, Singapur, Vietnam, Canadá, y los latinoamericanos México, Perú y Chile

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

subdesarrollados, para los cuales se tenía todo un andamiaje teórico que lo justificaba, pasó a convertirse en la realidad de casi todos los países. Para contrarrestar estos efectos negativos los gobiernos centrales en general y los EEUU en particular, iniciaron una serie de medidas proteccionista al tiempo que firmaban acuerdos estratégicos. En otras palabras, hicieron todo aquello que impedían hacer.

En este marco, el mapa comercial está mutando hacia un esquema de mayor multipolaridad con grandes acuerdos regionales, donde la negociación de los aranceles pasa a un segundo plano en el comercio intrarregional (ya que suelen ser menores al 10% en promedio) mientras que las barreras para-arancelarias llegan a superar el 30% (Techint, 2015). A modo de ejemplo, mientras que en 1995 se registraban 1.472 medidas no arancelarias a nivel global, en 2014 sumaron 34.560, multiplicándose por 23 veces. Estados Unidos lidera el ranking con 4.289 medidas, seguidos por la Unión Europea y China (Techint, 2015). Se estima que el mundo de los próximos años probablemente tenderá hacia un escenario multipolar, aunque conflictivo y competitivo. Los Estados y Bloques de grandes dimensiones geográficas, demográficas y económicas, con apropiadas políticas económicas y de poder, posiblemente conseguirán promocionar su status internacional (INTA, 2012). Los TLCs (Tratados de Libre Comercio), los TBIs (Tratados Bilaterales de Inversiones) y los Acuerdos Marcos de Comercio e Inversión (TIFAs-siglas en inglés-) constituyen fuerzas impulsoras de índole negativa, en el presente contexto de desarrollo relativo de los países de la Región (INTA, 2012).

En realidad el éxito o el fracaso de cualquier acción de índole económica dependen de todo el contenido en que se apoya, la convicción con la que se lo sostiene y la capacidad de quien lo lleva adelante. El MERCOSUR no ha podido, aun hoy, después de varios años, establecer una percepción común de la forma de ver el mundo y de qué manera insertarse en él. Claramente en un mundo más diversificado la capacidad de maniobra de los gobiernos aumenta, es una buena oportunidad para actuar como bloque; para redefinir estrategias de crecimiento compartido. Las políticas que lleve adelante cada país del bloque no deben ir en desmedro de los demás. Según Wilkinson, 1996; los ciclos económicos, aun cuando no han alcanzado una sincronización perfecta, están ligados mucho más cercanamente que antes, y no sólo las políticas comerciales, sino también las políticas monetarias y fiscales de cada una de las naciones industriales tienen efectos

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

muy importantes sobre los demás países. Es de interés de todos no actuar de tal modo de hacer caer al resto.

Para (Levine, 2015) la recesión, caracterizada como la más severa desde la “Gran Depresión”, terminó en junio de 2009. Pero el crecimiento macroeconómico ha sido débil desde entonces. En algunos momentos había temores de una nueva caída. De hecho se registró una disminución de -1.5% en el primer trimestre de 2011 seguida por una tasa positiva de 2.9% en el segundo trimestre y una baja de -2.1% en el primer trimestre de 2014 seguida por un incremento de 4.2% en el segundo trimestre. Pasaron cinco años, hasta junio de 2014, para que el número de empleos volviera a la cifra alcanzada a finales de 2007.

La nueva etapa dependerá de que acciones lleven a cabo los países centrales, como actúen frente a los nuevos desafíos y cómo se reconfigure el nuevo orden mundial.

CAPÍTULO 9: ESCENARIO ACTUAL Y FUTURO.

A lo largo del trabajo se fueron analizando diferentes aspectos que deberían contemplarse ante un eventual acuerdo de libre comercio de nuestro país con los países del TLCAN. Más allá de las cuestiones específicas de cualquier tipo de acuerdo, definición de aranceles, cláusulas legales, etc, la pregunta inicial es qué se busca con hacerlo, cuáles son los efectos, no solo en el comercio, no solo en el PBI sino en la calidad de vida de la población, la actual, y la futura. Para eso es necesario comprender las diferentes dinámicas, escenarios y contextos y, en función de ellos, implementar las políticas. En política, como en cualquier otra ciencia social, nunca se conoce *el que hubiera sucedido sí*, no existe el contra fáctico, los hechos ocurren y pasan inmediatamente a formar parte de la propia historia. Por eso es importante estudiar en profundidad cualquier medida económica antes de ponerla en funcionamiento, tener visión del impacto y consecuencias que genera. Con la caída del muro de Berlín y la consolidación de EEUU como país hegemónico era difícil pensar en China como contraparte de la disputa del poder, pero habría que haberlo hecho. Lo mismo puede decirse con la evolución de los precios de algunos commodities. La privatización de YPF, por ejemplo, se produjo en un contexto donde el barril de petróleo estaba en su nivel más bajos sin prever cuál sería su evolución futura. La mayoría de los ejemplos que se nos ocurran se inscriben en esta dicotomía. Sin embargo, algunos hechos pueden ir aprendiéndose de la experiencia pasada de nuestro país y de otros. Por ejemplo, la mayoría de los países, hoy considerados desarrollados, han aplicado políticas en determinados contextos que fueron sostenidas en otros contextos diferentes, hubo una continuidad de la política. Cada uno de ellos ha recorrido trayectorias trazadas de antemano, planificadas, en donde las exportaciones terminaron conteniendo mayor valor agregado que las importaciones, quizás no en todo momento pero sí como objetivo de largo plazo. En economías abiertas, si no se exporta más valor del que se importa, muy difícil es evitar efectos en la desigualdad del ingreso. Esto no implica que las importaciones de alto valor agregado son contraproducentes, muchas veces coadyuvan a mejorar la estructura productiva y crear condiciones favorables para las exportaciones futuras, pero el objetivo primordial debe seguir siendo el mismo: crear las condiciones necesarias para exportar valor.

Desde esta perspectiva, lo que ocurre en el mundo tiene que interpretarse y formar parte de la agenda política. Conocer las cadenas de valor, la inserción potencial de nuestro país en ellas, la estructura tecnoproductiva etc es lo que se ha intentado abordar en el presente informe, enfatizándose la relación con el TLCAN y sus potencialidades futuras.

1. Perspectivas de mediano y largo plazo en las relaciones económicas bilaterales de Argentina y la provincia con los países del TLCAN.

El siglo XXI encuentra al mundo con dos polos definidos de poder: EEUU y China. El resto de los países usufructúa esta situación a partir de contar con ciertos grados de libertad en su política local. Prueba de ello es que en el transcurso del siglo se han firmado un gran número de acuerdos bilaterales y el comercio intrabloque se incrementó considerablemente. De todos modos, hablar de mundo multipolar es apresurado. Todavía China no tiene un fuerte desarrollo en su industria militar y su moneda no es utilizada en las transacciones mundiales. En cambio, el poder político de los EEUU quedó demostrado nuevamente luego de la recuperación de la crisis subprime en el 2009. A pesar de haber inundado el mundo con dólares, su moneda salió fortalecida. Sin embargo, China preocupa, y no solo a los EEUU. Su presencia se hace notar en todo el mundo a través de sus mercancías. Desplazó a países centrales en mercados que antes eran líderes indiscutibles, sobre todo luego de su entrada a la OMC en el 2001. No solo China es contrapeso del poder norteamericano, los BRICS y la Unión europea también lo son; es decir, EEUU sigue siendo el país más poderoso pero ahora fuertemente condicionado. La posición negociadora de EEUU se ha modificado y quizás un acuerdo en este nuevo contexto sea muy distinto al intento fallido de conformación del ALCA.

Pero un acuerdo entre partes se produce porque quienes lo conforman consideran que las ventajas superaran a las desventajas. Argentina debería firmarlo siempre y cuando nos permita incrementar la producción con mayor componente tecnológico y valor agregado. Pero qué ventajas potenciales encontrarían los países del TLCAN en firmarlo? Hasta el momento el TLCAN ha funcionado dislocando las cadenas productivas dentro y fuera del bloque. Su estrategia sería similar, trataría de implementar lo que viene haciendo?

No necesariamente. Puede mirarlo como una estrategia geopolítica; de posicionamiento, sin tener incentivos comerciales, por razones de índole política. La entrada de Canadá al TLCAN, por ejemplo, respondió más a estas cuestiones que a razones estrictamente comerciales. La aparición de China puede impulsar a los EEUU a firmar acuerdos no obteniendo las ventajas excesivas que buscaba otrora. Es una buena oportunidad para Latinoamérica y para la Argentina. Desde el punto de vista estrictamente comercial, hasta la actualidad, el TLCAN no se ha enfocado en relacionar su comercio con Sudamérica. Esto es un hecho incuestionable, de seguir las cosas como están, nada impulsaría a ninguna de las dos partes a vincularse. Las distancias entre mercados juegan en contra, de entrada se tendrían mayores costos de transporte y logística. Partamos también que EEUU, México y Canadá tienen riqueza natural, el agro es importante en EEUU y México y Canadá detenta las mayores reservas de petróleo de América. Más aún, si pensamos con la lógica de su principal país nos preguntaríamos, qué puede darme Argentina que no pueda obtener de México o Canadá. Desde la perspectiva comercial, es difícil responder esta pregunta. Los aranceles actuales están en los niveles que EEUU más o menos fue direccionando. De hecho Argentina tiene una balanza deficitaria con ese país. El cebo para los EEUU tiene que provenir de razones estratégicas frente a China. Nuestro incentivo tiene que ser revertir el saldo actual de la balanza comercial exportando productos con mayor valor agregado. No puede soslayarse que un acuerdo también provoca una intervención directa o indirecta de la política del otro país en la nuestra. La crisis subprime, por ejemplo, afectó mucho más, en término de caídas del PBI, a México que a Argentina. Claramente existe una mayor interdependencia, los ciclos del país principal se transmiten al resto de los países del bloque. Desde que los tres países firmaron el acuerdo, Estados Unidos no ha sentido fuertes cimbronazos por la fuga de capitales y fuentes de trabajo hacia el país del sur, Canadá ha mantenido sus particularidades culturales, mientras que México se quedó en la producción de maquila. El país con una idiosincrasia similar a la nuestra, es precisamente el que peores resultados viene conquistando. Algunos autores hablan de una reprimarización de la estructura productiva mexicana. Por todo lo anterior, el acuerdo debería enfatizar cuestiones de

geopolítica y estratégicas, para ser atractivo a los EEUU, y de índole comercial (colocación de MOA y MOI) para que nuestro país obtenga beneficios duraderos.

2. Oportunidades y Amenazas en un mundo donde coexisten bloques con multilateralismo

Las economías están interconectadas y los capitales eligen moradas de acuerdo a conveniencias cada vez más estrictas, sin tener en cuenta aspectos de la política interna, pero cercenando la posibilidad de maniobrar de los gobiernos. Evitar cambios en las expectativas resulta muy desgastante, puesto que muchas veces no responden a nada plausible. Actualmente una dificultad insoslayable para los países de la región, incluso para Venezuela, se produce por el endurecimiento de las condiciones financieras domésticas, en un contexto de aumento esperado de tasas de interés en los Estados Unidos. Los gobiernos tienen que evitar una reversión de los capitales hacia ese país e intentar frenar un drenaje con muy pocas herramientas, dado que no depende de aspectos estrictamente de la política local.

Por eso la coordinación de políticas entre países es el nuevo desafío de esta etapa del capitalismo. Los organismos que detentaban esta función han fracasado convirtiéndose en la superestructura del capital hegemónico. La exigencia de déficit fiscales controlados y estabilidad monetaria, imposibilitaba a los países de salir de su situación de base, y a los capitales especulativos por la reducción del riesgo. El Banco Mundial y el FMI han apresurado la liberalización comercial en países que no estaban lo suficientemente maduros como para entablar relaciones comerciales con otros que si lo estaban.

En la nueva etapa la estabilidad del sistema debe conseguirse de manera conjunta, sin arbitrariedades. Hasta ahora, sin embargo, viene ocurriendo lo contrario. La relación actual entre los intereses de China y EE.UU., reflejan la problemática existente en torno a la coordinación de políticas económicas entre los países provocando desbalances globales y alejando la posibilidad de un crecimiento económico más armónico. Pareciera que EEUU está dispuesto a retomar a su antigua posición dominante en la producción de manufacturas, lo cual deviene en beneficios para los países del TLCAN y eventualmente

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

para el nuestro, pero que sin dudas desencadenará una contraofensiva por parte del gigante asiático. China se encuentra en una etapa de transición. Irrumpió en los mercados mundiales con una estrategia competitiva basada en los bajos salarios y en una deliberada diversificación de su estructura exportadora. Pero los índices de desarrollo humano siguen rezagados respecto al de los países centrales. Si la competencia dispara una guerra en la reducción de los costos, y dentro de estos, principalmente de los laborales, el mundo verá incrementarse las desigualdades entre países y al interior de éstos. Tanto en Canadá como México esto ocurrió a partir de la firma del tratado, también en los EEUU, aunque en ese país es más difícil delinear los motivos. EEUU ha sabido transformarse. La complejidad de su aparato productivo ha sido lo que le permitió mantenerse como líder hegemónico indiscutido durante toda la etapa postfordista. Con la preeminencia de las finanzas por sobre el sector real pudo transnacionalizar su capital a economías todavía rezagadas. Todas las economías que no logran escala suficiente de producción, ya sea por tener mercados internos chicos, o debido a que su baja productividad no les permite exportar, terminaron subordinados al capital transnacionalizado. Pero a pesar de que el capital puede moverse de un lado al otro elige concentrarse en los países centrales, principalmente el capital de aquellas industrias con alto contenido innovador. El mercado financiero también muestra un alto grado de concentración. En otras palabras, todo aquello que se enumeraba como ventajas de la globalización, en los hechos, no resultaron tan así, al menos para la mayoría de los países de la periferia. Los gobiernos en esos países tuvieron que hacer malabarismo para mantenerse dentro de un sistema que pocos beneficios les prodigaba. Porque el corazón del sistema económico está en lo que se produce, no en lo que se comercializa, y los países que producen con mayor valor agregado siguen siendo los centrales. La capacidad tecno-productiva es determinante a la hora de evaluar el potencial incremento de valor. Las ventajas competitivas genuinas definen la sostenibilidad de un sistema económico (Fajinzylber, 2006). En este sentido, la Argentina ha venido trabajando para conseguir estos cambios, aunque tiene que dar el salto cualitativo. El proceso iniciado en el 2003, luego de una profunda crisis, tuvo que subsanar un conjunto de deficiencia en la que nuestro país había caído. Nuestro mercado interno, de por sí limitado, por el bajo número de habitantes, se había contraído aun más por la pérdida del poder adquisitivo y del empleo. Durante todos estos años, se mejoró el poder adquisitivo de gran parte de la población ampliando el mercado y permitiendo el resurgimiento de industrias que si bien

no pueden competir a nivel internacional ayudan en la generación de empleo, y crean las condiciones necesarias para otras industrias y así sucesivamente. El paso que sigue es el de mejorar la productividad en términos globales, insertar a la Argentina en cadenas de valor. La mantención de salarios altos y de empleo tiene que seguir siendo la prioridad, no retroceder en todo lo logrado hasta el momento, para eso deben producirse algunos cambios tanto desde el ámbito público como privado.

3. Rol del Estado y de las empresas en este nuevo orden mundial

El Estado tiene que formar parte de una red de innovación. Los organismos ya existen, falta vincularlos entre sí y con el sector empresarial. Las empresas por su parte tienen que ampliar su horizonte, empezar a especializarse en sectores más complejos, asumir riesgo e incrementar los gastos en innovación y desarrollo. Todas estas actividades requieren de una fuerte inversión que debe plasmarse en una mayor escala. El MERCOSUR fue pensado en este sentido, un área en donde el mercado en vez de ser de 40 millones sea de 260. Sin embargo, todavía no pudo consolidarse como mercado común ya que ni siquiera la unión aduanera, creada en 1995, ha sido concluida y tampoco la libre circulación de bienes funciona en todos los países del bloque. La convivencia de bloque con un mundo multilareal parece ser la nueva configuración del mundo. La forma de integrarse a cada bloque definirá el tipo de proyección de cada país. En este sentido, El MERCOSUR y el TLCAN reflejan dos modelos diferentes de integración. Por eso Argentina debe pensar en cómo se vería afectada su relación con los países del MERCOSUR en caso de llegar a un arreglo con el TLCAN. Debe partir de ahí, y no al revés. El MERCOSUR debe defenderse. El comercio intrabloque explica el mayor porcentaje del comercio mundial y en el MERCOSUR menos del 30%, todavía hay mucho por hacer. Para eso es necesario coordinar las políticas locales y fijar objetivos en conjunto. Brasil ha adoptado durante este último año un conjunto de políticas que afectan al resto de los países que conforman el bloque. Esto hace retroceder los avances y postergar aun más una verdadera integración. En la perspectiva de mediano y largo plazo, Argentina en general y la provincia de Buenos Aires en particular, deben asumir que cualquier relación comercial con el TLCAN no debe ir en detrimento de lo que se ha

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

venido haciendo hasta ahora en el MERCOSUR. Si produce una desviación de comercio, no se gana nada; se debilitan las relaciones con nuestros socios sin una mejora sustantiva en nuestro desarrollo. El acuerdo tiene pensarse a partir de nuevos mercados para nueva producción, las exportaciones deben crecer y diversificarse: más cantidad, más variedad y mejores precios. Las mayores o menores exportaciones son una derivación, lo primero es producir, y la producción depende de cómo se configura la estructura económica, y la estructura no es más que el reflejo de las políticas en el tiempo. Para un acuerdo potencial con el TLCAN puede empezarse hoy, identificando en qué mercados podemos lograr complementariedad con valor agregado y no como ha ocurrido con México. Intensificar las relaciones actuales en el TLCAN, así planteadas, sería contraproducente para nuestro país. El TLCAN pone de relieve la impronta de los EEUU, ha surgido como un proceso de integración hegemónica. Argentina tiene que vincularse de una manera diferente, especificar aquellos aspectos comunes e identificar los mercados en donde podemos obtener ventajas. Entre los aspectos comunes se puede decir que el TLCAN cuenta junto a la Argentina, las mayores reservas de gas y petróleo no convencional del mundo, como también cuentan con petróleo y gas en grandes cantidades y tecnologías acordes. Estos países son también grandes productores de otros recursos naturales, tales como cereales, algodón, y productos forestales. Pero también son grandes productores manufactureros y de servicios; ambos aspectos en que nuestro país todavía no ha madurado lo suficiente.

Por lo tanto, venderle bienes al bloque es extremadamente complejo, además los impuestos que se le acreditan son excesivos. La mayoría de los países de América, que no pertenecen al bloque, se encuentran en la misma situación que el nuestro. Tienen que competir vía precios quedándose la mayoría de las industrias excluidas. En una situación como esta, la sensibilidad del tipo de cambio real es la que determina las cantidades, los países encuentran en las variaciones de sus monedas la manera de diferenciarse y no en la composición de lo que producen ni en cómo lo hacen. La herramienta cambiaria puede volverse demasiado genérica para atender problemáticas productivas. Apelar a instrumentos sectoriales más específicos es una de las claves para poder intentar acuerdos con el TLCAN.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

En este sentido, Argentina y EE.UU. tienen puntos de vista distintos en lo relativo al comercio internacional. Nuestro país tiene como objetivo el incremento de las exportaciones y la apertura de mercados en el ámbito regional, bilateral, e interregional, pero encuentra graves problemas para acceder a algunos mercados. En cambio pareciera ser que Argentina debe incorporar el liberalismo para ingresar mercaderías y servicios extranjeros al país, pero las exportaciones de mercaderías y servicios argentinos se ven dificultadas por medidas proteccionistas, barreras de todo tipo, y subsidios a la exportación que hacen completamente imposible acceder a otros mercados.

Si se analiza individualmente, Estados Unidos, al igual que la Unión Europea (UE) y Japón, ayudan a sus agricultores y ganaderos, lo que lleva a que los países no proteccionistas agrícolas, como la Argentina, Brasil o Uruguay, no puedan competir en igualdad de condiciones. Además, las subvenciones impulsan la baja de los precios internacionales de las materias primas, lo que desequilibra el comercio entre países productores e importadores

Entrando particularmente a la relación de Argentina y la provincia de Buenos Aires con los países del TLCAN, uno de los principales problemas son las exigencias sanitarias y fitosanitarias que imponen las autoridades de Estados Unidos se han convertido en una barrera para los productos agropecuarios.

Más allá de que estos puntos tienen que ser tratados, el desafío es lograr una negociación de pares, una nueva manera de pensarse los acuerdos. En general, los acuerdos regionales favorecen a las empresas y flexibilizan el trabajo. Si el objetivo es la eliminación pura y únicamente de los aranceles para reducir costos e importar insumos más baratos, los resultados esperados pueden preverse. Más desigualdad y más precarización laboral. El TLCAN incluye una cláusula laboral, pero a diferencia de lo que se puede pensar, no es para igualar las condiciones de los trabajadores de México con los de EE.UU. en un período de tiempo. El acuerdo se basa en que se respetará las legislaciones nacionales de cada uno de los países; de esta manera, se mantienen las grandes desigualdades en la situación de los trabajadores de ambos países. La síntesis de este tipo de acuerdos regionales es que para el capital y su producto, que son los bienes y servicios, se promueve la más amplia libertad, mientras se mantienen las desigualdades de los otros elementos de la producción: el trabajo y la tierra (los recursos

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

naturales). El TLCAN es una mezcla de liberalización y proteccionismo, pero todo a favor de las corporaciones. La situación laboral siempre es dejada a un segundo plano. Actualmente China basa su estrategia en costos laborales bajos; emular esa forma de competir en el mundo no haría otra cosa que hacer retroceder todas las conquistas conseguidas. Los organismos internacionales deberían restringir algunos tipos de estrategias productivas y fomentar estrategias cuyo fin primero, y último, sea el desarrollo de cada país. El concepto de derrame, tan difundido por el mainstream, deviene en abstracto ante tanta evidencia en contrario. No alcanza con crear condiciones para la IED, porque el derrame no depende de los niveles de inversión, sino de lo que se pretende con ella. El acuerdo con el TLCAN seguramente implique una expansión de la inversión extranjera directa en nuestro país, por eso es fundamental neutralizar de manera anticipada todas las desventajas posibles; en particular, condicionar la política de remisión de utilidades y exigir ciertos encadenamientos con la estructura productiva de nuestro país. Al mismo tiempo, un acuerdo comercial, cualquiera sea, tiene como objetivo discriminar a terceros países, un costo implícito que debe contemplarse, desde lo comercial pero fundamentalmente desde lo político. Una estrategia de alianzas múltiples que tome también en cuenta la creciente vinculación de nuestra economía con la de los países europeos, parece ser la más conveniente para el interés nacional. Nuestra estructura productiva muestra diferentes grados de maduración, los países con quienes comercializamos deberían corresponderse con esta realidad. Poder exportar sin haber alcanzado los estándares de eficiencia en algunos sectores parece solo plausible con países similares, que encuentren en nosotros la misma posibilidad para sus productos. Una preparación, pasos transitorios hacia una economía global más abierta, pero sobre todo, como modos prácticos de desarrollar un marco apropiado para los esfuerzos internos de modernización tecnológica y de reconversión industrial. Concebidos cómo alianzas para la productividad y la competitividad y en la medida que sean efectivos, estos acuerdos pueden ser un instrumento central para una política activa de transformación productiva.

Hay áreas de la producción de mercancías de Argentina que no encuentra sustitutos en el TLCAN, ahí hay un mercado complementario, por lo cual, existe una potencialidad para seguir desarrollando el comercio, lo difícil es que esto suceda en productos industriales de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

baja y media calidad como materia prima. En la búsqueda de estos diferenciales estructurales se encuentra la principal vía de comercio entre ambos países.

Capítulo 10. Taller de reflexión

1. Presentación del diseño y organización del taller.

1.1. Metodología utilizada para el desarrollo del taller.

En el taller participan un número limitado de personas que realizan en forma colectiva y participativa un trabajo activo, creativo, concreto, puntual y sistemático, mediante el aporte e intercambio de experiencias, discusiones, consensos y demás actitudes creativas, que ayudan a generar puntos de vista y soluciones nuevas y alternativas a problemas dados. La finalidad del taller es que los participantes, de acuerdo con sus necesidades, logren apropiarse de los aprendizajes como fruto de las reflexiones y discusiones que se dan alrededor de los conceptos y las metodologías compartidas. Para alcanzar esto se requiere que un grupo de personas se responsabilice de organizar, conducir y moderar las sesiones de capacitación, de tal manera que ayude y oriente al grupo de participantes a conseguir los objetivos del aprendizaje.

Su gran ventaja es que puede desarrollarse en un ambiente grupal y participativo. Esto hace posible los intercambios de experiencias y, con ello, la generación de múltiples y mutuos aprendizajes.

A partir de los objetivos establecidos para el taller, de la conformación del grupo y características de los participantes, según Martínez y Salvador (2005) se deberá preparar:

- La tarea. Actividad a realizar de acuerdo a los objetivos del taller previamente estipulados.
- La organización de los grupos. El grupo grande se divide en subgrupos, cada uno de ellos designa un secretario que tomará nota de las conclusiones parciales y finales y también se encargará de administrar el tiempo. También se designará un relator para el plenario. Estos subgrupos se instalan en los locales previstos, preferentemente tranquilos.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- Los materiales de apoyo. Materiales escritos, audiovisuales, etc., necesarios para desarrollar la actividad.

- Las técnicas de trabajo grupal e individual apropiadas para cada actividad.

- La evaluación. Se llevará a cabo al final del Plenario, donde se evaluará la tarea realizada mediante las técnicas que se consideren más adecuadas para el objetivo perseguido (planillas, opiniones orales o escritas, formularios, etc.) sin desmedro de las evaluaciones que se deseen realizar durante el desarrollo del taller.

Tanto en los individuos como en los grupos, se advierte una necesidad de síntesis, de construir un todo significativo a partir de datos incompletos. El plenario finaliza con las conclusiones generales donde se realiza una construcción colectiva.

En el plenario los diferentes grupos, expondrán lo trabajado a la interna de cada uno de ellos, haciendo énfasis en los puntos que han generado más conflictividad o debate. Se interrogarán entre los diferentes grupos y un coordinador orientará la discusión. El plenario permite escuchar otras opiniones y posibilita la contra argumentación y la interacción. En este sentido el coordinador cumple un papel de “discutidor” que analiza y sintetiza los puntos comunes y marca las diferentes planteadas por los diversos sub grupos. Se deberá cuidar especialmente que las opiniones no se repitan para no agotar la riqueza de esta instancia colectiva.

En la misma se contempla la necesidad de síntesis a través de cuatro pasos que pueden ser a su vez objeto de retroalimentación:

a) Sistematización de la información disponible sobre el tema en cuestión. Presentación verbal o apoyada en gráficos o esquemas explicativos necesarios.

b) Conclusiones en un tiempo preestablecido.

c) Una vez finalizadas las presentaciones se realiza una sección de comentarios al trabajo, analizando las formas de interpretación de los datos y la lógica aplicada para derivar conclusiones.

De la convocatoria depende en gran medida llegar al grupo de participantes con el perfil deseado, es decir, caracterizado por aspectos como el género, la edad, la formación académica, la experiencia laboral, etc. Inicialmente se realiza una convocatoria en el nivel institucional informando sobre los objetivos y contenidos temáticos, y sugiriendo criterios

del perfil para la elección de los participantes. La convocatoria da la primera impresión sobre el taller y las instituciones responsables. El coordinador del taller es quien elige y coordina el equipo de capacitación y decide cómo debe estar compuesto este equipo. Por ello es él, quien debe cursar las invitaciones correspondientes.

La duración del taller se rige por los objetivos propuestos y el presupuesto disponible. También depende de la disponibilidad de tiempo del equipo de capacitación y de los participantes, ya que muchas personas, por su cargo y responsabilidad con su institución, no pueden ausentarse de su trabajo por un tiempo prolongado. Considerando este aspecto y los temas a tratar, se fija la duración adecuada.

1.2. Desarrollo del taller: jornada de trabajo para debate del documento.

El 5 de Noviembre del 2015, se realizó el taller en la Biblioteca del Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. Estos fueron llevados a cabo por el equipo de trabajo, mientras que la coordinación estuvo a cargo del Dr. Patricio Narodowski.

Participaron en las sesiones además del equipo de trabajo, miembros del Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, miembros de la Subsecretaría de Coordinación Económica, de la Subsecretaría de Coordinación con Estados y Organismos de Crédito Internacionales, de la Dirección Provincial de Estadística y de la Dirección Provincial de Programas de Desarrollo y varios de sus equipos técnicos.

El documento analizado contenía los resultados de este informe final, con un resumen de los resultados alcanzados. El documento se actualizó con los resultados del taller con funcionarios y responsables de las áreas beneficiarias.

2. Breve repaso de los resultados del Taller.

En función información presentada sobre el contexto internacional y la relación del TLCAN con la Argentina y la provincia de Buenos Aires expuesta en el Taller, se consideró que el TLCAN y en particular EE.UU. debería ser un socio más importante para el país, pero que

existen diferentes restricciones que limitan la relación. Esta relación es importante para un armado geopolítico y poder establecer un balance entre Brasil, China, el TLCAN y la UE en las relaciones comerciales y financieras de nuestro país.

A su vez, de la información presentada, y el análisis realizado, se interpretó que tanto Argentina como la provincia de Buenos Aires, tienen aun ventajas y nichos comerciales a explotar con esta región. En este sentido, fue muy mencionada la importancia que tiene el sector agroalimentario y autopartista en las exportaciones bonaerenses, con el TLCAN. Asimismo, se entendió que si bien el TLCAN tiene una producción enorme, y variada, aun existen nichos donde diferenciarse y sacar ventajas, por ejemplo en el sector avícola, mieles, cítricos, carnes vacunas, cueros, entre otros. Por otra parte, se entendió que es de baja a muy baja la posibilidad que un intento por refloatar un acuerdo de libre comercio regional como que se intentó con el ALCA.

3. Documento resultante del debate en taller

- Análisis político de la relación entre Argentina y el TLCAN.

En el análisis de la coyuntura de las relaciones del TLCAN parecieran frías y distantes. Sin embargo, Argentina recibió un apoyo importante de EE.UU. en las negociaciones con el Fondo Monetario Internacional para salir de la crisis, y también existen varios temas de convergencia en las agendas de los países miembros del TLCAN y la Argentina. Con relación a la lucha contra el terrorismo, Argentina ha sufrido en el pasado reciente dos atentados terroristas muy graves que permanecen impunes. Argentina es consciente de la necesidad de luchar contra el terrorismo, y participa de mecanismos de control de lucha contra el terrorismo. A nivel hemisférico, Argentina está impulsando el Comité Interamericano contra el Terrorismo (CICTE). A su vez, el país adhirió a doce conenciones internacionales a niveles hemisférico e internacional, en materia de lucha contra el terrorismo. Por otra parte, existe un mecanismo en la Triple Frontera llamado “tres más uno” (Argentina, Brasil y Paraguay + EE.UU.) que consiste en la asistencia técnica por partede EE.UU. en lo relativo al control de aduanas. Brasil y Paraguay han

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

firmado acuerdos con EE.UU. en ese sentido.

- Análisis económico de la relación bilateral.

Desde el punto de vista económico, es evidente que algo, de carácter estructural y de gran importancia, parece haber cambiado en la relación bilateral:

- i) Debe recordarse que mientras durante los '90 se profundizaba la desindustrialización de la Argentina, en México se asistió a la maduración de proyectos sectoriales muy importantes, en el sector manufacturero y aún en su oferta agropecuaria, ampliando su parque productivo; siendo este último quien comenzó a aboserver mercados que eran destiandos para nuestro país en el hemisferio norte
- ii) En muchos de esos emprendimientos ha aumentado sensiblemente la presencia de las firmas transnacionales;

Una síntesis preliminar debe entonces consignar que, a consecuencia de las características verificadas en la acumulación de capital, el desequilibrio intraindustrial y comercial se ha descompensado severamente en contra de la Argentina, y se tardará unos cuantos años en revertir tal tendencia.

Por otra parte, se observa que estamos frente a cambios substanciales, si bien no los únicos, respecto al viejo modelo hegemónico de desarrollo del TLCAN basado en el mercado interno capitaneado por EE.UU..

Los factores positivos de esta relación para la Argentina han ido mutando en función del tiempo y los liderazgos políticos, los condicionantes negativos se han ido profundizando en el tiempo, en particular, ha habido una relación directa entre creciente asimetría de escala. El resultado de esto ha sido un vínculo concentrado en la administración de conflictos momentáneos, sin establecerse una agenda estratégica conjunta para el largo plazo. A pesar de esto, se observa un mayor crecimiento del comercio bilateral, como así también se observa que las inversiones directas de empresas del TLCAN en la Argentina en los últimos años han generado una compleja red de relaciones e intereses que van más allá del plan de negocios.

- Las preguntas y respuestas planteadas en el debate

Estas asimetrías anteriormente mencionadas se han convertido en condicionantes claves -e inerciales- de la percepción que predomina en la Argentina sobre los costos y beneficios del vínculo económico con el TLCAN. En base a ello, dos preguntas fueron propuestas para el grupo como un estímulo para el debate durante el Taller:

- i) ¿Qué caracteriza a las actuales relaciones bilaterales?
- ii) ¿Qué se puede hacer en los próximos cinco años para llevar la relación a un nuevo nivel?

El grupo coincidió con el diagnóstico que la relación está en un "desequilibrio", aunque no es consistente con las expectativas originarias ni con las posibilidades y oportunidades que existen para la profundización de la relación.

El nuevo entorno internacional plantea nuevos desafíos y oportunidades para la cooperación bilateral. Entre los temas que el grupo consideró que deben ser incorporados en la agenda actual son: la seguridad alimentaria y el suministro de proteínas, plantear hacia donde van los consumidores, temáticas sobre las energías renovables -los biocombustibles y la tecnología, la integración energética, etc.-, integración en algunos segmentos de los mercados de capitales y la cooperación en negociaciones sobre el cambio climático y el G-20.

Mientras que la construcción de una relación económica estratégica con Argentina ha perdido peso en el debate interno del TLCAN, en Argentina prevalece percepción de que EE.UU. como socio principal del TLCAN, volverá a tener una fuerte incidencia para la economía argentina en los próximos años. Esta evolución asimétrica en las percepciones de ambos países/regiones puede ser en parte reflejo de ciclos, tendencias o factores cíclicos pero no hay duda de que afecta a la orientación y el contenido de las relaciones bilaterales y las perspectivas. Así que, ya sea un reflejo adecuado de la realidad, los impactos decisivamente en el futuro de la relación bilateral.

En cualquier caso, los gobiernos parecen bastante cómodos en sus respectivas posiciones actuales frente a la relación bilateral.

3. Políticas tendientes al mejor aprovechamiento de la relación bilateral

Si algo ha cambiado en las últimas dos décadas es que este vínculo se ha hecho más relevante y complejo. Esto plantea la necesidad de construir una visión estratégica que permita aprovechar las oportunidades y minimizar los riesgos, trascendiendo la visión defensiva que pone el foco en la administración cotidiana de conflictos. Para ello es necesario identificar los recursos que puede explotar la Argentina en su relación con el TLCAN a fin de construir un vínculo sostenible.

Es decir que la administración de las disputas comerciales específicos y barreras arancelarias no pueden ser el único foco de debate entre las partes. Tanto para hacer frente a la nueva agenda temática de la agenda tradicional -comercio e inversión- se necesitan también estabilidad y convergencia de las normas.

Es probable que el comercio entre el TLCAN y Argentina crezca de manera zigzagueante en los próximos años, en función de los escenarios macroeconómicos de los países de la región y Argentina. Las nuevas fuentes de dinamismo cada vez más se asociarán principalmente con la dinámica de inversiones directas.

Temas importantes que deben considerarse para mejorar las oportunidades de la Argentina que atañen a la Provincia de Buenos Aires:

i) Inocuidad de los alimentos y el suministro de proteínas para los grandes mercados consumidores. Este es un ámbito en el que el país tiene ventajas comparativas incuestionables y en el que se podría desarrollar la cooperación bilateral amplia especialmente para aprovechar las oportunidades de cooperación en la obtención de los ingresos relacionados con el valor agregado. El 40% de la producción Argentina del sector, se realiza en la Provincia.

ii) Aprovechar las oportunidades en energías renovables, los biocombustibles y tecnología relacionada con estas áreas. Argentina también tiene un potencial significativo. Sin embargo, la cooperación depende de manera crucial de la elaboración de normas y estándares ajustando convergente. También es importante para evitar distorsiones los flujos de inversión generada por las diferencias en estas reglas y regulaciones.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- iii) Integración energética flexible y avances en materia de seguridad energética. Interacción de tecnología energética, tanto para hidrocarburos no convencionales, como para energía nuclear. Apoyo de las regulaciones que promuevan y atraigan flujos de inversión.
- iv) La integración de los mercados de capitales. Estudios y debates en curso en algunas instituciones privadas, sobre todo en el ámbito del mercado futuro, lo que indica que el desarrollo de iniciativas de integración puede traería nuevas fuentes de financiación para las empresas.
- v) La cooperación en los foros económicos internacionales. Argentina y los países del TLCAN son miembros del G-20, diversos comités de la OCDE y otros foros económicos internacionales. Los países deben fortalecer la articulación antes de posiciones y opiniones para fortalecer su influencia en estos foros y aumentar su poder de negociación frente a extra-regionales como otros actores emergentes China y la India.
- vi) Cuestiones relacionadas con los esfuerzos de mitigación y adaptación al cambio climático. Construcción de puntos de vista comunes podría reforzar la participación de los dos países en las negociaciones internacionales sobre el cambio climático. Asimismo hay muchas oportunidades para la cooperación en el ámbito del control de las emisiones sobre el desarrollo y transferencia de tecnologías para las dos acciones mitigación de las emisiones y la adaptación al calentamiento global.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. (2009). "A note on Diversity and technological Progress". MIT
- Adán Rivera Silva (2011) "Canadá: Un paraíso de recursos energéticos para las multinacionales chinas" en Análisis de las inversiones chinas en el TLCAN. Implicaciones de una nueva tendencia de flujos de inversión Sur-Norte, pp. 109-126. Universidad Nacional Autónoma de México. Disponible en <http://132.248.9.195/ptd2013/Presenciales/0693718/0693718.pdf>.
- Alimonda, H. (1994) "NAFTA blues. La crítica canadiense a los acuerdos de libre comercio en América del Norte. En revista Nueva Sociedad 133, Septiembre- Octubre 1994, ISSN: 0251-3552. Disponible en <http://nuso.org/articulo/nafta-blues-la-critica-canadiense-a-los-acuerdos-de-libre-comercio-en-america-del-norte/>
- Ana María Aragonés Castañer y Uberto Salgado Nieto (2015) "La Migración laboral México- EEUU. A 20 años del tratado de Libre Comercio de América del Norte" en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales Universidad Nacional Autónoma de México
- Angel de la Vega Navarro y Jaime Ramírez Villegas (2015) "Gas de Lutitas (Shale Gas) en México. Recursos, explotación, usos, impactos" en Revista Economía UNAM, vol.12, núm. 34, pp. 79-105. Disponible en <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1665952X15300062>
- Angela Oblasser y Eduardo Chaparro (2008) "Estudio Comparativo de la gestión de los pasivos ambientales mineros de Bolivia, Chile, Perú y Estados Unidos". Serie Recursos Naturales e Infraestructura, Cepal, mayo 2008. Disponible en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6333/S0800086_es.pdf?sequence=1
- Arcelia González Merino y Yolanda Castañeda Zavala (2008) "Biocombustibles, biotecnología y alimentos. Impactos sociales para México" en Argumentos, vol.

- 21, núm. 57, mayo-agosto 2008, pp. 55-83. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/595/59511124004.pdf>
- Archibugi, D., y Coco, A. (2004). Measuring technological capabilities at the country level: a comparison among different approaches. Rome: Italian National Research Council.
 - Arellanes Jiménez, P. E. (2011). El MERCOSUR y el TLCAN: análisis comparativo de su institucionalidad. Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo, 6(11), 153-176. Disponible en www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/34127/1/articulo6.pdf
 - Battaleme Martinez, J. (2009). "Posibles futuros: Transición y cambio en la política internacional". CEMA Working Papers.
 - BBCMUNDO (2014, 1 de Enero) "Los ganadores y los perdedores del TLC en México y EU" en <http://www.animalpolitico.com/2014/01/los-ganadores-y-los-perdedores-del-tlc-en-mexico-y-eu/>
 - Beatty, Perrin and Andrés Rozental (2012), Forging a new Strategic Partnership between Canada and Mexico Special Report, The Centre for International Governance Innovation and the Canadian Chamber of Commerce. Disponible en <http://www.chamber.ca/download.aspx?t=0&pid=efc0b24c-9bae-e211-8bd8-000c291b8abf>
 - Beatty, Perrin y Andrés Rozental (2012), Forging a new Strategic Partnership between Canada and Mexico Special Report, The Centre for International Governance Innovation and the Canadian Chamber of Commerce. Disponible en <http://www.chamber.ca/download.aspx?t=0&pid=efc0b24c-9bae-e211-8bd8-000c291b8abf>
 - Bekerman, M; Rikap, C; Montagu, H. (2008). "Impacto de la integración sobre la regionalización comercial, el caso de Argentina y Brasil. UBA Working Papers.
 - Bell, M. y K. Pavitt, (1992) "Accumulating technological capability in developing countries", Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington, Banco Mundial, 1992
 - Bendesky, Leon (2003). La industria maquiladora de exportación en México: mitos y realidades. México: Informe de Investigación para el Instituto de Estudios Laborales.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- Bernal meza, Raúl (2015) “ALIANZA DEL PACÍFICO versus ALBA y MERCOSUR: Entre el desafío de la convergencia y el riesgo de la fragmentación de Sudamérica”. PESQUISA & DEBATE, SP, volumen 26, número 1 (47) pp. 1-34, jan-mar 2015. ISSN 1806-9029. Disponible en <http://revistas.pucsp.br/index.php/rpe/article/view/22281/16276>
- BLANCO MENDOZA, H. (1994): «Las negociaciones comerciales de México con el Mundo», Una Visión de la Modernización de México, 1.ª edición, México, Fondo de Cultura Económica.
- BLECKER, Robert A. 2009. “External Shocks, Structural Change, and Economic Growth in Mexico, 1979-2007”. En: World Development 37(7): 1274-1284.
- Blecker, Robert A. (2005). The North American Economies after nafta: A Critical Appraisal International Journal of Political Economy, 33 (3) (2005)
- BOLETIN INFORMATIVO TECHINT.(2015).Qué modelo de desarrollo para la Argentina. Recuperado de <http://boletintechint.com/Pages/ArticuloDetalle.aspx>
- BOLIO, Eduardo, Jaana REMES, Tomás LAJOUS et al. 2014. A Tale of Two Mexicos: Growth and Prosperity in a Two-speed Economy. San Francisco, McKinsey Global Institute (MGI)
- Borja Tamayo, Arturo (Coordinador) (2001). Para evaluar el TLCAN, México, Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México
- BORRAZ, Fernando y José E. LÓPEZ-CÓRDOVA. 2007. “Has Globalization Deepened Income Inequality in Mexico?”. En:
- Borrus, Michael G. Cohen Stephen S. “Completing the Circuit: The Transatlantic Initiative in Information Technology” En: Steinberg, Richard. Stokes, Bruce. Partners or Competitors? The prospects for US-European Cooperation on Asian Trade. Boston, Rowman & Littlefield Publishers, 1999
- Bour, Alejandro L. (2009). Impacto de la crisis subprime en el Mercado Financiero Argentino. Recuperado de http://www.econ.uba.ar/www/institutos/cma/publicaciones/impacto_crisis/4-impacto_de_la_crisis_subprime_en_el_mercado_financiero_argentino.pdf

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- Briceño Ruiz, José (2007). El MERCOSUR: ¿Crisis de un proceso o crisis de un modelo? / Briceño Ruiz, José in MERCOSUR Parlamentario, Nº 7 (Noviembre 2007)
- Burfisher, Mary E., Sherman Robinson, and Karen Thierfelder. 2001. "The Impact of NAFTA on the United States." *Journal of Economic Perspectives*, 15(1): 125-144. Disponible en <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.15.1.125>
- Calderon Villarreal y Hernández Bielma (2011) "El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa" en *Estud. soc* vol.19 no.37 México ene./jun. 2011 disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572011000100004
- Calderón Villarreal, Cuauhtémoc (2011) "Naturaleza de la inversión extranjera directa en el marco del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN)". Centro de Estudios Internacionales El Colegio de la Frontera Norte
- Calderón Villarreal, Cuauhtémoc; Hernández Bielma, Leticia. (2011). "El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa" en *Estudios Sociales, Revista de Investigación científica*, numero 37, enero-junio. pp. 91-118.
- CALDERÓN, César y Luis SERVÉN. 2011. "Infrastructure in Latin America". En: OCAMPO, José A. y Jaime ROS (Eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics*(659-688).Oxford, Oxford University Press.
- CALDERÓN, César y Luis SERVÉN. 2011. "Infrastructure in Latin America". En: OCAMPO, José A. y Jaime ROS (Eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (659-688). Oxford, Oxford University Press., Harvard University Press.
- Calva, Jose Luis (2004). Ajuste estructural y tlcan: efectos en la agricultura mexicana y reflexiones sobre el alca. *El Cotidiano*, uam, México (2004), pp. 14–22 num. 124, marzo-abril
- Camarena Luhrs, Margarita (2014) "Transporte terrestre, un tema regional estratégico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte". *NORTEAMÉRICA*, Año 9, número 2, julio-diciembre de 2014. Disponible en <http://www.revistascisan.unam.mx/Norteamerica/pdfs/n18/NAM009002010.pdf>

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- Campbell, B. (2001) "False Promise Canada in the Free Trade Era" en en Salas, C., Campbell, B. y Scott, R. Nafta at seven. Its Impact On Workers In All Three Nations. Economic Policy Institute. Disponible en http://www.epi.org/publication/briefingpapers_nafta01_ca/
- Cardenas Castro, Hilda Lorena y Dussel Peters, Enrique (2007) "México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de EEUU". Comercio exterior, vol. 57, núm. 7, julio de 2007. Disponible en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/105/1/Cardenas-Dussel.pdf>
- Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich y Diana Tussie (2003) "Implicancias del cambio de la política agrícola de los Estados Unidos" en Revista de la Cepal. Núm. 81. Diciembre 2003. pp. 143-156. Cepal. Disponible en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10922/081143156_es.pdf?sequence=1
- Casilda, Ramón (2012). "La internacionalización en América Latina como paso para la expansión global. Caso BBVA", PWC, 2012.
- Cass, David (1965). "Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation". Review of Economic Studies 32 (3): 233–240.
- Cecilia Costero (2004), "Relaciones actuales México-Canadá en el sector minero" en Revista Mexicana de Estudios Canadienses (nueva época) Universidad Autónoma de México, junio 2004, pp. 13-27. Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=73900702>
- Centro de Economía Internacional (CEI).(2002).Oportunidades y amenazas del alca para la Argentina: un estudio de impacto sectorial.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2007) "Los subsidios agrícolas en los países del TLCAN". Honorable Cámara de Diputados. México. Disponible en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0952007.pdf>
- CEPAL (2008). La transformación productiva 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades. Santiago de Chile: CEPAL
- Cerrillo, Jorge y Sergio Gonzalez Lopez (1998). "Mercedes-Benz, BMW y Volkswagen en México: proveedores y estrategias" en Comercio Exterior octubre 1998, pp. 849-857. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/351/10/RCE10.pdf>

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- Chomsky, N. (2008). Democracy Now. http://www.democracynow.org/2008/2/26/noam_chomsky_why_is_iraq_missing
- Chomsky, Noam (2003). "Books: 'Hegemony or Survival'". Washington D.C.: The Washington Post. 26 Noviembre.
- Cicowiez, Martín, Pioli Fernando y Stancanelli Nestor. (2005). efectos de una liberación del comercio en el continente: impacto en argentina, Brasil y EEUU. Recuperado de <http://www.cei.gov.ar/es/efectos-de-una-liberalizaci%C3%B3n-del-comercio-en-el-continente-impacto-en-argentina-brasil-y-ee-uu>
- Cicowiez, Martín, Pioli Fernando y Stancanelli Nestor. (2005). efectos de una liberación del comercio en el continente: impacto en argentina, Brasil y EEUU. Recuperado de <http://www.cei.gov.ar/es/efectos-de-una-liberalizaci%C3%B3n-del-comercio-en-el-continente-impacto-en-argentina-brasil-y-ee-uu>
- Cicowiez, Martín; Pioli, Fernando; Stancanelli, Néstor E. (2005). Efectos de una liberalización del comercio en el continente: impacto en Argentina, Brasil y EE. UU.. Revista del CEI - Número 4
- Claessens S, Dell’Ariccia G, Igan D, and Laeven L (2010): “Lessons and Policy implications from the global financial crisis”. international monetary fund.
- Clemente Ruiz (2015) “Reestructuración productiva e integración. tican 20 años después”. Revista Problemas del Desarrollo, 180 (46), enero-marzo 2015. Disponible en http://www.probdes.iiec.unam.mx/numeroenpdf/180_v46/02art_Clemente.pdf
- Cnn expansión (2015) “Impuestos compensan ingresos de México por caída del crudo”. Septiembre 2015. Disponible en <http://www.cnnexpansion.com/economia/2015/09/30/impuestos-salvan-ingresos-del-gobierno&sj=ALT001>
- Concejería Agroindustrial (2014) “Ley Agrícola 2014”. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Embajada de la República Argentina en los Estados Unidos. Disponible en http://www.consejeria-usa.org/PDFs/Ley%20Agricola/Ley_Agricola_2014_2018.pdf
- Corona, J.M., G. Dutrénit, M. Puchet y F. Santiago (2014). “The Changing Role of Science, Technology and Innovation Policy in Building Systems of Innovation: The Case of Mexico”, en Crespi, G. y G. Dutrénit (eds) Science, Technology and

Innovation Policies for Development: The Latin American Experience, Springer, pp.15-43.

- Correa, Eugenia; Duarte, Cesar. (2007). “Consecuencias de la crisis crediticia estadounidense sobre el balance de los conglomerados financieros 2007”. (UNAM). Recuperado de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/356/01Correa.pdf>
- Correa, Eugenia; Duarte, Cesar. (2009). Consecuencias de la crisis crediticia estadounidense sobre los conglomerados financieros en 2007. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/356/01Correa.pdf>.
- Costero, Cecilia (2004), “Relaciones actuales México-Canadá en el sector minero” en Revista Mexicana de Estudios Canadienses (nueva época) Universidad Autónoma de México, junio 2004, pp. 13-27 <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=73900702>
- Crespi, G. y G. Dutrénit (2014). “Introduction to Science, Technology and Innovation Policies for Development: The Latin American Experience”, en Crespi, G. y G. Dutrénit (eds), Science, Technology and Innovation Policies for Development: The Latin American Experience, Springer, pp. 1-14.
- Cristian Messier, Brigitte Bigué y Louis Bernier (2003) “Plantaciones de crecimiento rápido para la protección del ecosistema forestal en Canadá” en Revista Unasyuva, Vol. 51 pp. 59-63. FAO (Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura). Disponible en <http://www.fao.org/3/a-y5189s/y5189s09.pdf>
- Cronista (2015) “Menos pozos activos en EE.UU. impulsaron el petróleo casi un 2%. Disponible en <http://www.cronista.com/finanzasmercados/Reporte-de-empleo-en-EE.UU.-presiona-al-precio-del-petroleo-20151002-0093.html>
- Cypher, James Martin (2005) “Efectos del TLCAN: Una interpretación” en revista de Aportes para la Integración Latinoamericana. http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/34719/Documento_completo.pdf?sequence=1
- Dávalos López, Elisa (2008) “Inversión extranjera directa e integración en América del Norte: El caso de Canadá” en Revista Digital Universitaria, vol.9, num. 5. pp. 3-

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

13. Universidad Nacional Autónoma de México
<http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art32/art32.pdf>

- De la Fuente, R. (2013). Mexico Energy Reform: Yes, It's a Big Deal. México, DF
- Deblock y Brunelle (1993): "Une intégration régionale stratégique : le cas nord-américain". Études internationales, Volume 24, numéro 3, 1993, p. 595-629
- Deblock, Benessaïeh L'heureux (2002) "Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense. COMERCIO EXTERIOR, VOL . 52 , NÚM. 1, EN ERO DE 2002. Disponible en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/28/6/RCE.pdf>

- Delia Montero (2010) "La cooperación ambiental entre México y Canadá: entre el mito y la realidad" en Revista Denarius. pp. 97-125. Disponible en <http://tesiuami.uam.mx/revistasuam/denarius/include/getdoc.php?id=830&article=320&mode=pdf>
- Delia Montero y Enrique Pino Hidalgo (2014) "Presente y futuro de las relaciones comerciales de Canadá y Estados Unidos frente a los nuevos desafíos" en Revista Norteamérica, núm.2, julio-diciembre 2014, pp. 145-172. Disponible en <http://www.revistascisan.unam.mx/norteamerica/pdfs/n18/NAM009002008.pdf>
- DESA y UNCTAD (2015) "World Economic Situation and Prospects" Nueva York, 2015, 34pp. Disponible en www.un.org/desa.
- Dussel Peters, Enrique (2000). "Las consecuencias del TLC en la economía mexicana. Estudios sectoriales" en El Tratado de libre comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México. Pp 57-83. http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/25453/LCmexL431_es.pdf?sequence=1
- Dussel y Gallagher (2013) "El huésped no invitado del tlcán: China y la desintegración del comercio de América del Norte". Disponible en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11616/110085111_es.pdf?sequence=1
- Dutrénit, G. (2014). Informe de actividades del período Agosto 2012 - Julio 2014, FCCT: México.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- Dutrénit, G. y M. Puchet (2015). “Tensions of STI policy in Mexico: analytical models, institutional evolution, national capabilities and governance”, en Kuhlmann, S. y G. Ordóñez-Matamoros (eds), *International Research Handbook on Science, Technology and Innovation Policy in Developing Countries: Rationales and Relevance*, Edward Elgar: Cheltenham (forthcoming).
- Dutrénit, G. y Vera-Cruz, A.O. (2007). ‘Triggers of the technological capability accumulation in MNCs’ subsidiaries: the maquilas in Mexico’, *International Journal of Technology and Globalisation*, Vol. 3, (2/3), p.315–336.
- Dutrenit, Gabriela. (2015). Política de innovación para fortalecer las capacidades en manufactura avanzada en México. Recuperado de www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/364/Politica_de_innovacion_para_fortalecer_las_capacidades_en_manufactura_avanzada_en_Mexico.pdf
- Economic, Security Goals Yield Approach Combining Engagement, Containment” en *The Wall Street Journal*. Disponible en <http://www.wsj.com/articles/SB113218528726599525>
- Economics 590 (2004) “NAFTA and its Impact on the United States”. Disponible en <http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ496/lence/spring2004/NAFTA.pdf>
- Eichengreen B. (2008a): "Exchange Rate Regimes and Capital Mobility: How Much of the Swoboda Thesis Survives?" NBER Working Papers 14100, National Bureau of Economic Research, In
- Eichengreen, B. (2008b): "Should there be a coordinated response to the problem of global imbalances? Can there be one?," Working Papers 69, United Nations, Department of Economics and Social Affairs
- Escudé Carlos (2014) “China y Estados Unidos frente a América latina” en *Horizontes latinoamericanos*. Vol. 2 N°1 Junio de 2014. Disponible en http://nodaluniversidad.am/wp-content/uploads/2015/07/RevostaHorizontes_documento.pdf#page=65
- ESQUIVEL, Gerardo, Nora LUSTIG y John SCOTT. 2010. “A Decade
- ESQUIVEL, Gerardo y José A. RODRÍGUEZ-LÓPEZ. 2003. “Technology, Trade, and Wage Inequality in Mexico before and after NAFTA”. En: *Journal of Development Economics* 72(2): 543-565

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- Ethier, W. J. (1982), "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade", *American Economic Review*, 72.
- Fajnzylber, F. (2006). "Una visión renovada del desarrollo de América Latina". CEPAL
- FAO (2013) "Estadísticas de Productos forestales: Comercio de productos forestales". Disponible en <http://www.fao.org/forestry/statistics/80938@180724/es/>
- FAO (2013) "Estadísticas de productos forestales: Producción y consumo de los productos forestales". Disponible en <http://www.fao.org/forestry/statistics/80938@180723/es/>
- Faux (2001) "Introducción" en Salas, C., Campbell, B. y Scott, R. *Nafta at seven. Its Impact On Workers In All Three Nations*. Economic Policy Institute. Disponible en http://www.epi.org/publication/briefingpapers_nafta01_index/
- Feldstein, M. (2008). "Resolving the Global Imbalance: The Dollar and the U.S. Saving Rate," *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 22(3), pages 113-25, Summer.
- Feldstein, M. (2010): "Will the Eurozone Fragment: A Debate". *The Economist*.
- Fernandez de Castro Rafael y Laura Rubio Díaz Leal (2007) "Falsa ilusión: China, el contrapeso de Estados Unidos en el hemisferio occidental" en China y México: implicaciones de una nueva relación. Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga Delfín. Universidad Nacional Autónoma de México, Fundación Fiedrich Ebert, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores Monterrey, La Jornada Ediciones/Demos, Desarrollo de Medios, SA de CV. México 2007. ISBN: 968-9230-02-6.
- Fernández Tabío Luis René (2014) "La Alianza Transpacífico en la estrategia de Estados Unidos para América Latina y el Caribe". Anuario de integración 10. Año 2014. Disponible en <http://www.cries.org/wp-content/uploads/2014/11/12-Rene-Fernandez-Tabio.pdf>
- FORMENTO, Walter y MERINO, Gabriel (2011), "La crisis financiera global. La lucha por la configuración del Orden Mundial". Ed. Peña Lillo/Continente, Buenos Aires. ISBN: 978-950-754-329-6.

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- Furtado, C. (1958). "Capital formation and economic development", en Agarwala A, y S.P. Singh (eds), *The Economics of Underdevelopment*. Oxford University Press, Oxford
- Gaba, Ernesto. (2009). Impacto de la crisis internacional en Argentina. Recuperado de http://www.econ.uba.ar/www/institutos/cma/publicaciones/impacto_crisis/3-Impacto_de_la_Crisis_Internacional_en_Argentina.pdf
- Gallagher P. y Dussel Peters E. "China's Economic Effects on the U.S.-Mexico Trade Relationship: Towards a New Triangular Relationship?" en *China and the New Triangular Relationships in the Americas*. China and the Future of US-Mexico Relations Enrique Dussel Peters, Adrian H. Hearn and Harley Shaiken (eds.). Center for Latin American Studies, University of Miami; Center for Latin American Studies, University of California, Berkeley; Centro de Estudios China-México, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. ISBN 978-0-9892901-0-4 disponible en <http://dusselpeters.com/62.pdf>
- García Segura, Caterina (1995) "Canadá y el TLC: entre la globalización y la integración regional" en *Afers Internacionals*, núm. 29-30, pp. 97-116. Fundació CIDOB. Disponible en <http://www.raco.cat/index.php/revistacidob/article/viewFile/27969/27803>
- *Global Economy Journal* 7 (1): Artículo 6 (en línea).
- Gobierno de Canadá (2015) Disponible en <http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/canmex.aspx?lang=spa>
- Gobierno Federal (2013) Documento explicativo sobre la Reforma Energética 2013. México, DF: Gobierno Federal. Disponible en <http://embamex.sre.gob.mx/suecia/images/reforma%20energetica.pdf>
- Gordon, M. W. (1993), *Economic Integration in North America—An Agreement of Limited Dimensions but Unlimited Expectations*. *The Modern Law Review*, 56: 157–170. doi: 10.1111/j.1468-2230.1993.tb00953.x. Disponible en <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2230.1993.tb00953.x/abstract>
- Gratius, Susanne (2008), *MERCOSUR y NAFTA. Instituciones y mecanismos de decisión en procesos de integración asimétricos* (Iberoamerica Editorial Vervuert, 2008)

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- Grossman, G. M. y Helpman, E. (1989), “Comparative Advantage and Long-Run Growth”, NBER Working Paper N° 2809, enero.
- GUERRERO, Isabel, Luis F. LÓPEZ-CALVA y Michael WALTON. 2009. “The Inequality Trap and Its Links to Low Growth in Mexico”. En: LEVY, Santiago y Michael WALTON (Eds.), No Growth Without Equity? nequality, Interests, and Competition in Mexico (111-156). Nueva York, Palgrave Macmillan.
- Guillen Romo, Héctor.(2009). La crisis financiera de los préstamos subprime. Recuperado de http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/133/1/947_Guillen.pdf.
- Guillermo A. Musik Asali, Ramón Espinasa y Martín Walter (2015). “Reforma energética y contenido local en México: efectos en el sector minero”. Abril 2015. Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6891/Reforma%20Energetica%20y%20Contenido%20Local%20Minero%20%28Final%29.pdf?sequence=1>
- Gutiérrez-Haces, María Teresa (2014) “Incidencia del TLCAN y de protección a la inversión extranjera sobre las relaciones de México con la Unión Europea” en revista Economía UNAM, vol. 11, núm. 31. pp. 25-52 <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/viewFile/45128/40679>
- Hernández Contreras, Fernando; José Gerardo Rodríguez y Juan Antonio Herrera Izaguirre (2014) “La captación positiva de recursos de inversores (IED) a raíz del tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN) en México” en Introducción a los negocios interregionales, pp.126-141. <http://www.riico.org/memoria/quinto/RIICO-2608.pdf>
- Herrera, A. (1971). Ciencia y política en América Latina. Siglo XXI, Buenos Aires
- Hufbauer, Cimino y Moran (2014) “NAFTA at 20: Misleading Charges and Positive Achievements” en Nafta 20 years later. Piie Briefing. No. 14-3. November 2014
- Ikenberry, J. (1999): “After Victory. Institutions, Strategic restraint and the persistence of american postwar order, International security”, vol 23, no 3, Winter 1998/1999, pp 43-78.
- INEGI (2011) “Censos Económicos 2009. La industria minera ampliada. México, DF. Disponible en

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Industria_Minera.pdf

- Infante Jiménez, Zoe y Priscila Ortega Gómez (2007) “El mercado de Estados Unidos y sus implicaciones para el comercio mexicano: El caso de la industria manufacturera” en Revista Cimexus, vol.2, núm.1, pp. 37-50. Disponible en <http://cimexus.umich.mx/index.php/cim1/article/view/21/19>
- INFORMADOR.MX(2015, 19 de Agosto) “Elogia canada beneficios del TLCAN” disponible en <http://www.informador.com.mx/economia/2008/32750/6/elogia-canada-beneficios-del-tlcan.htm>
- INTA. (2012). Prospectiva del Desarrollo Nacional al 2015. Recuperado de <http://inta.gov.ar/documentos/prospectiva-del-desarrollo-nacional-al-2015.-las-fuerzas-que-impulsan-los-futuros-de-la-argentina>
- INTA. (2012). Prospectiva del Desarrollo Nacional al 2015. Recuperado de <http://inta.gov.ar/documentos/prospectiva-del-desarrollo-nacional-al-2015.-las-fuerzas-que-impulsan-los-futuros-de-la-argentina>
- Jagannathan, R., Kapoor, M. y Schaumburg, E. (2009). “Why are we a Recession? The Financial Crisis is the Symptom not the Disease”. NBER WP 15404. October 2009. (Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w15404>).
- Jeff Faux (2013, 9 de diciembre) “NAFTA’s Impact on U.S. Workers” en Economic Policy Institute. Disponible en: <http://www.epi.org/blog/naftas-impact-workers/>
- Jesús Cruz (2007) “El sector cárnico en América” en Revista Eurocarne num.158 julio-agosto 2007 http://www.oiporc.com/home/data/pdf/estadisticas/el_sector_carnico_en_america.pdf
- Jorge Castañeda (2014, 1 de enero) “Mas TLC” en Nexos. 1 de Enero de 2014. Disponible en <http://www.nexos.com.mx/?p=15680>
- Jorge Eduardo Navarrete (2015) “Mercado Petrolero mundial”. Disponible en http://www.pued.unam.mx/archivos/opinion/Mercado_petrolero_mundial.pdf
- Kathryn McConnell (2014) “Nueva ley agrícola de EE. UU. termina subsidios directos” en IIP Digital. Febrero 2014. Departamento de estado de Estados Unidos. Disponible en

<http://iipdigital.usembassy.gov/st/spanish/article/2014/02/20140210292546.html#axzz3IHhhyb7x>

- Kevin P. Gallagher, Enrique Dussel Peters y Timothy a. Wise (2009) “El futuro de la Política de comercio de America del Norte: Lecciones del TLCAN”. Boston University The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future. Disponible en http://www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/pardee.html
- Koopmans, Tjalling (1963). "On the Concept of Optimal Economic Growth" (PDF). Cowles Foundation Discussion paper 163
- Lall, S., “Technological capabilities and industrialization”, World Development, vol. 20, 1992, pp. 165-186.
- Landau, Alicia (2001). Redrawing the Global Economy. Elements of Integration and Fragmentation. Palgrave, 2001. Pág. 149.
- Levine, Elaine. (2015). ¿Por qué disminuyó la migración México-Estados Unidos a partir de 2008? Recuperado de http://www.probdes.iiec.unam.mx/numeroenpdf/182_v46/01art_levine.pdf
- LEVY, Santiago y Michael WALTON (Eds.). 2009.No Growth Without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico. Nueva York, Palgrave Macmillan.
- Lipietz, A. (1994), “El posfordismo y sus espacios: las relaciones capital-trabajo en el mundo”, Serie Seminarios Intensivos de Investigación, Documento de Trabajo N° 4.
- Lipsky, J. (2008): “The Global Economy and Financial Crisis” Speech by John Lipsky, First Deputy Managing Director, International Monetary Fund At the UCLA Economic Forecasting Conference September 24, 2008
- Lipsky. J. (2009): Building a Post-Crisis Global Economy—An Address to the Japan Society By John Lipsky, First Deputy Managing Director, International Monetary Fund New York, December 10, 2009.
- López Arévalo, Jorge Alberto; Óscar Rodil Marzábal y Saúl Valdéz Gastelum (2014) “La irrupción de China en el TLCAN: Efectos sobre el comercio intra-industrial de México” en Revista Economía Unam, vol.11 núm 31. pp. 84-113. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1665952X14704463>

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- López Blanch, Hedelberto (2009). "México, los enormes costes del TLCAN". <https://lahistoriadeldia.wordpress.com/2009/10/20/mexico-los-enormes-costes-del-tlcan/>
- López Cervantes, Gerardo (2012) "Integración hemisférica de las Américas: Del TLCAN al ALCA" en Revista Mediterráneo Económico. Núm. 22. 2012. pp. 249-260. <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/22/22-381.pdf>
- Lozano, Lucrecia (2010). "La iniciativa para las Américas. El comercio hecho estrategia" en Nueva Sociedad no. 125, 1993; Al Gore, «La cumbre de Miami en la economía de las Américas», en Negocios, Madrid, 1994; amón Tamames, Estructura Económica Internacional, 21 edición, Alianza Editorial, Madrid, 2010.
- Lucas, R. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", Journal of Monetary Economics 22, Julio.
- Lugones, G. Peirano, F, Giudicatti, M, Raffo, J. (2007). "Indicadores de innovación tecnológica".
- LUSTIG, Nora C. 1998. Mexico: The Remaking of an Economy, Segunda Edición. Washington, D.C., Brookings Institution
- LUSTIG, Nora C., Luis F. LÓPEZ-CALVA y Eduardo ORTÍZ-JUÁREZ. 2013. "Declining Inequality in Latin America in the 2000s: the Cases of Argentina, Brazil, and Mexico". En: World Development 44(4): 129-141 HANSON, Gordon H. 2004. "What Has happened to Wages in Mexico since NAFTA? Implications for hemispheric Free Trade". En: ESTEVADEORDAL, Antoni, Dani RODRIK, Ian M. TAYLOR y Andrés VELASCO (Eds.), Integrating the Americas: FTAA and Beyond (505-537). Cambridge (EE.UU.)
- Macías Macías, A. (2010) "Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América , 1989-2009" . AGROALIMENTARIA. Vol. 16, Nº 31; julio-diciembre 2010 (31-48). Disponible en http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/32251/1/art2_macias_r31.pdf
- Macías Macías, A. (2010) "Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América , 1989-2009" . AGROALIMENTARIA. Vol. 16, Nº 31; julio-diciembre 2010 (31-48). Disponible en http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/32251/1/art2_macias_r31.pdf

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- Macías Macías, Alejandro (2010) “Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América , 1989-2009” . AGROALIMENTARIA. Vol. 16, Nº 31; julio-diciembre 2010 (31-48). Disponible en http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/32251/1/art2_macias_r31.pdf
- Maldonado Aguirre, Serafín (2009) “La rama automovilística y los corredores del TLCAN” en Revista Comercio Exterior, mayo 2009, pp. 370-378, Universidad de Guadalajara
- Maldonado, R. y Iavelberg, C. (2009). "Brasil en el mundo".
- Marco Antonio Merchand Rojas (2011) “La geografía económica y la reestructuración territorial en el sector agrícola de México 1980-200?” en Revista Geográfica de América Central. pp. 1-21. Disponible en <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/geografica/article/view/2795>
- Martínez Peniche, Íñigo (2012) “Interés privado versus público: Sistemas energéticos y políticas climáticas en Canadá y México” en Revista Norteamérica. Vol.7. 2012 pp. 79-105. <http://www.redalyc.org/pdf/1937/193726863003.pdf>
- McAnany, E. Y Wilkinson, K. (Eds.) (1996) Mass Media and Free Trade. NAFTA and the Cultural Industries. Austin, Tex. :University of Texas Press.
- MECON (2008). Modelo de Desarrollo e Impacto de la crisis financiera Internacional. Nota Técnica Nro 66. http://www.economia.gob.ar/peconomica/informe/notas_tecnicas/5%20NOTA%20TECNICA%20Panorama%20Internacional%20Inf%2066.pdf
- MECON (2011). El Comercio Exterior Bilateral Argentina EEUU de América. Recuperado de <http://www.mecon.gob.ar/peconomica/dnper/documentos/EEUU%20-%20Nov%202011.pdf>
- Mella, José María y Alfonso Mercado (2006) “La economía agropecuaria mexicana y el TLCAN” en Revista Comercio Exterior. Num.3 vol. 56, marzo 2006. pp. 181-193. Universidad Autónoma de Madrid <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/89/1/Mella-Mercado.pdf>
- Michael Barnes (2008): “More Than Free Gold: Mineral Exploration in Canada since World War II”. Editor: Magdalene Carson

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- Montero Delia e Hidalgo Enrique Pino (2014) "Presente y futuro de las relaciones comerciales de Canadá y Estados Unidos frente a los nuevos desafíos" en NORTEAMÉRICA, año 9, número 2, julio-diciembre de 2014. Disponible en <http://www.revistascisan.unam.mx/norteamerica/pdfs/n18/NAM009002008.pdf>
- Montout, Sylvie; Jean-Louis Mucchielli y Soledad Zignago (2011). Horizontal and vertical intra-industry trade of Nafta and MERCOSUR: The case of the automobile industry. Universit e Paris 1 Panth eon-Sorbonne. November 2001
- Mora Belandria, Elys Gilbrando (2007). "Formulación de la política de seguridad pública en el MERCOSUR"
- Mora Heredia, A. (2010) "Después de 13 años: el tratado de libre comercio de América del Norte y su incidencia en el empleo "el caso México"" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 131, 2010. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2010/amh.htm>
- Moreno, Juan Carlos; Brid, Jesús Santamaría; Rivas Valdivia, Juan Carlos (2006). Manufactura y Tlcán: Un camino de luces y sombras. Recuperado de <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam8/ecunam0806.pdf>
- MORENO-BRID, Juan C. y Jaime ROS.2009. Development and Growth in the Mexican Economy: A Historical Perspective. Oxford, Oxford University Press.
- MORENO-BRID, Juan C., Jesús SANTAMARÍA y Juan C. RIVAS VALDIVIA. 2005. "Industrialization and Economic Growth in Mexico after NAFTA: The Road Travelled". En: Development and Change 36 (6): 1095-1119.
- MORENO-BRID, Juan C.2013. "Industrial Policy: A Missing Link in Mexico's Quest for Export-led Growth". En: Latin American Policy4(2): 216-237.
- Moreno-Brid, Juan Carlos ; Jesús Santamaría y Juan Carlos Valdivia (2005). "Manufactura y TLCAN: Un camino de luces y sombras" en Economía Unam vol.3 núm. 8, pp. 95-114 <http://revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2867>
- Morrison WM (2009): China and the Global Financial Crisis: Implications for the United States, Congressional Research Service, 2009
- Nallur Sethuraman (2015) "Sondeo-Precios del petróleo repuntarían oferta, limitaría avances" en Reuters América Latina, 30 de junio 2015. Disponible en <http://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKCN0Q41UF20150730?sp=true>

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- Nanto, D. K. (2009). "The Global Financial Crisis: Foreign and Trade Policy Effects". Congressional Research Service.
- Narodowski Patricio y Zapata Federico M. (2009). "América Latina y el ascenso Chino. Un ejercicio de geopolítica periférica y realismo estratégico". EGAL 2009, Montevideo, abril 2009. Publicación en Actas
- NARODOWSKI, Patricio (2008), "La Argentina Pasiva. Desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad. El desarrollo visto desde el margen de una periferia, de un país dependiente". Buenos Aires. Editorial Prometeo
- NARODOWSKI, Patricio y ZAPATA, Federico (2010): "América Latina y el ascenso Chino. Un ejercicio de geopolítica periférica y realismo estratégico" (Mimeo).
- National Mining Association (2014) "The Economic Contributions of U.S. Mining (2012)". Disponible en http://www.nma.org/pdf/economic_contributions.pdf
- Natural Resources Canada (2014) "The State of Canada's Forests: Annual Report 2014". Disponible en <http://cfs.nrcan.gc.ca/pubwarehouse/pdfs/35713.pdf>
- Natural Resources Canada (2003) "Canada". Disponible en <http://www.cfs.nrcan.gc.ca/pubwarehouse/pdfs/24208.pdf>
- Nick Cunningham (2015) "Caída de petroprecios arruina la economía de Canadá". en CNN Expansión. Abril 2015. Disponible en <http://www.cnnexpansion.com/economia/2015/04/13/el-petroleo-arruina-la-economia-de-canada>
- Nueva Época, Año LX, núm. 224 mayo-agosto de 2015 pp. 279-314 □ISSN-0185-1918. Disponible en <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185191815300118>
- Nye, Joseph (1994). "Peering Into the Future," Foreign Affairs (July/August, 1994).
- Obstfeld, M. (2007). "The Renminbif Dollar Peg at the Crossroads" Monetary and Economic Studies, Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan, vol. 25(S1), pages 29-56, December.
- Obstfeld, M. (2009). "International Finance and Growth in Developing Countries: What Have We Learned?" NBER Working Papers 14691, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Obstfeld, M. y Rogoff, K. (2009). "Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes".

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

- of Falling Inequality in Mexico”. En: LÓPEZ-CALVA, Luis F. y Nora LUSTIG(Eds.), Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?(175-217). Washington, D.C., Brookings Institution.
- Ortega Ortiz, Reynaldo (2000), Las relaciones México – EE.UU. y la génesis del trabajo de Libre Comercio de América del Norte. En Mabire, Bernardo (Editor) México. EE.UU. Canadá 1997 – 1998 (23 – 609) México: El Colegio de México.
- Oyarzún Serrano Lorena y Rojas de Galarreta Federico (2013) “La Alianza del Pacífico en América Latina ¿Contrapeso regional?”. Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo / Vol. 8. No. 16. Julio-Diciembre 2013. Disponible en http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/38538/3/articulo_1.pdf
- Patricio Narodowski y Horacio Pozzo (2009) “El impacto de la minería en el centro y en la periferia. Las tantas similitudes y las pocas diferencias. Estudio del impacto de la minería en la red de ciudades de Canadá”. Disponible en <https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2011/09/mineria-de-canadc3a18.pdf>
- PECITI (2014). Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación 2014-2018, CONACYT, México DF.
- Pemex (2014) “Anuario Estadístico 2013”. México, DF.
- Pemex (2014a) “Petróleos Mexicanos. Informe anual 2013”. México, DF.
- Pérez-Escatel, Aldo y Oscar Pérez Veyna (2009) “Competitividad y acumulación de capacidades tecnológicas en la industria manufacturera mexicana” en Investigación económica vol. 68, abril-junio 2009. pp. 159-187. Universidad Autónoma de México.
- Puchet Anyul, M., M. Casalet, J. Espinosa Fernández, J. A. Lara, F. Stezano and D. Zavaleta (2013), “Gobierno y gobernanza de las actividades de CTI”, Documento de trabajo, Foro Consultivo Científico y Tecnológico, México D F.
- Puyana Mutis (2008) “El manejo del petróleo mexicano. ¿política o economía?”. Perfiles Latinoamericanos 32. Julio-diciembre 2008. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/perlat/v16n32/v16n32a4.pdf>
- Ramirez Ricardo (2009) “The Implementation of Preferential Trade Agreements in Latin America TLCAN” Inter-American Development Bank Vice Presidency for Sector and Knowledge Integration and Trade Sector POLICY BRIEF # IDB-PB-

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

-
105. Disponible en <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35030771>
- Ramsey, Frank P. (1928). "A Mathematical Theory of Saving". *Economic Journal* 38 (152): 543–559
 - Raque Gutiérrez Nájera (2014) "El Cambio Climático en el Contexto de la Reforma Energética en México" en *Revista Derecho & Sociedad*", vol.42, pp. 401-412. Disponible en <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/view/12494/13055>
 - Rivera Silva, Adán (2011) "Canadá: Un paraíso de recursos energéticos para las multinacionales chinas" en *Análisis de las inversiones chinas en el TLCAN. Implicaciones de una nueva tendencia de flujos de inversión Sur-Norte*. pp. 109-126. Universidad Nacional Autónoma de México. <http://132.248.9.195/ptd2013/Presenciales/0693718/0693718.pdf>
 - Riviera Ríos, Miguel Ángel (2007) "Cadenas globales de producción y núcleo endógeno: las empresas domestico-locales en el norte de México" en *Economía Informa* vol. 348. pp. 81-92 Universidad Autónoma de México. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/348/05miguelcade nasglo.pdf>
 - Robert Pastor "BEYOND NAFTA: THE EMERGENCE AND FUTURE OF NORTH AMERICA" " Disponible en https://www.american.edu/sis/cnas/upload/workingpaper6_rp.pdf
 - Roberto Hernández (2000) "Un acercamiento a la situación actual de la agricultura de Canadá" en *Revista México y la Cuenca del Pacífico*. Vol.3 Núm.10. Mayo-Agosto
 - Rodil M. y Valdez G. (2013) "La incursión de China en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (tlan) y sus efectos en el comercio intraindustrial" en *Revista CEPAL* 114. Diciembre 2014 disponible en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37438/RVE114Lopezetal_es.pdf?sequence=1
 - Rodríguez Alegría, Agustina (2003) "El comercio de Canadá y su relación con México" en *Revista México y la cuenca del Pacífico* vol. 6 núm. 19, mayo – agosto 2003. pp. 26-33 . Universidad de Guadalajara.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

<http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/EI%20comercio%20de%20Canad%C3%A1%20y%20su%20relaci%C3%B3n%20con%20M%C3%A9xico.pdf>

- Rodrik, Dani (2009): "'Growth After the Crisis," CEPR Discussion Papers 7480, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Romer, P. (1986), "Increasing Returns and Long Run Growth", Journal of Political Economy, 94.
- Romero Padilla, Arely; Martín Hernández Juárez, Aurelio León Merino y Dora Sangermán Jarquín (2015) "Impacto en el mercado mexicano de maíz en ausencia de políticas de producción de biocombustibles en Estados Unidos de América" en Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas. Vol.6. Núm.5. Junio-Agosto 2015. pp. 1023-1033.
<http://cienciasagricolas.inifap.gob.mx/editorial/index.php/Agricolas/article/view/4095/3415>
- Rosío Vargas Suárez (2014) "Reforma energética: De servicio público a modelo de negocios" en Política y Cultura. Núm. 43. pp. 125-145. Universidad Autónoma Metropolitana. Disponible en http://148.206.107.15/biblioteca_digital/articulos/8-700-10159uzs.pdf
- SAGARPA (2013) Anuario Estadístico de Acuacultura y Pesca 2013. Comisión Nacional de Acuacultura y pesca. Disponible para descargar en http://conapesca.gob.mx/wb/cona/cona_anuario_estadistico_de_pesca
- SAGARPA (2015) "Programas sujetos a reglas de operación 2015". Disponible en http://www.conapesca.sagarpa.gob.mx/wb/cona/programas_sujetos_a_reglas_de_operacion_ano_2015
- Salinas de Gortari, Carlos. (2002). México: Un Paso Difícil a la Modernidad. (4ª. Edición). México, D.F.: Plaza and Jane´s.
- Schatan Claudia (1996) "Efectos del TLCAN en el cuidado del ambiente en México". Comercio exterior, marzo de 1996. Disponible en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/312/4/RCE4.pdf>
- SE (Secretaría de Economía). 2011. Panorama minero del estado de Coahuila./ Panorama minero del estado de Nuevo León./ Panorama minero del estado de

**ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES
DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Durango./ Panorama minero del estado de Jalisco./ Panorama minero del estado de San Luis Potosí./ Panorama minero del estado de Tamaulipas./ México.

- SEGARPA (2014) “EE.UU. Ley Agrícola de 2014”. Coordinación General de Asuntos Internacionales Consejería Agropecuaria de México para EE.UU. Disponible en [http://www.sagarpa.gob.mx/asuntosinternacionales/Documents/Ley%20Agr%C3%ADcola%202014%20de%20EE%20UU%20%20\(Farm%20Bill%202014\).pdf](http://www.sagarpa.gob.mx/asuntosinternacionales/Documents/Ley%20Agr%C3%ADcola%202014%20de%20EE%20UU%20%20(Farm%20Bill%202014).pdf)
- Sergio Benito Osorio (2014) “El TLCAN y la industria del petróleo: una mirada en el marco de la apertura energética Secretaría de Relaciones Exteriores (sre), 2005, “Alianza para la Prosperidad y la Seguridad de América del Norte”, consultado en http://www.sre.gob.mx/eventos/aspan/aspan_junio2005.pdf
- Soeren Kern (2006) “Cómo la demanda de petróleo determina la política exterior estadounidense” en Revista Diálogo Transatlántic. Núm. 74. pp. 1-10. Real Instituto Elcano. Disponible en http://www.realinstitutoelcano.org/analisis/1015/1015_SoerenKern_Petroleo_politicaExterior_EEUU.pdf
- Solom, Jay (2005 , 17 de Noviembre) “U.S. Increasingly Pursues Two-Track China Policy
- Solow, Joseph (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth". The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1 (Feb., 1956), pp. 65-94.
- Stanley Simon Malinowitz (2015) “El precio del petróleo: mercado, especulación y geopolítica” Centro de Investigación sobre el Desarrollo (CID) Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá. Disponible en <http://www.cid.unal.edu.co/cidnews/index.php/noticias/2544-el-precio-del-petroleo.html>
- Steger, D. (1992) “El tratado de Libre Comercio Canadá - Estados Unidos: abriendo nuevos caminos” en Aspecto jurídicos del tratado de Libre Comercio. Witker, Jorge coordinador ISBN 968-36-2612-2 disponible en <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/3/1034/8.pdf>
- Stewart Stokes, H. (1993). El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá : algunas lecciones. Estudios Internacionales, 26 (102) , p. 187-203. doi:10.5354/0719-3769.1993.15404

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- Summers, L. (2008). "Responding to an Historic Crisis: The Obama Program". Brookings Institution.
- Tamames Gómez, R. (2009). "Para salir de la crisis global: Análisis y soluciones propuestas para España y Latinoamérica". EDAF.
- Ten Kate, A. y G. Niels (1996), "Apertura comercial, privatización, desregulación y políticas de competencia en México", documento presentado en el seminario México y la integración frente al siglo XXI, UNAM, 17 y 18 de septiembre, México.
- Teresa Salazar (2014) "La internacionalización de las empresas mexicanas dedicadas a la pesca mexicana y el aumento de sus exportaciones en el Mercado Italiano". Disponible en http://www.ecorfan.org/bolivia/series/Topicos%20Selectos%20de%20Recursos_II/articulo%206.pdf
- Terry Crawford (2011) " Impacto del TLCAN en el comercio agrícola" en revista mexicana de agronegocios vol. 28 enero-julio 2011. pp. 457-468 . Traducido por Dr. Carlos Mayén S. Universidad Estatal de Nuevo México. http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/99463/2/1.R%20Impacto%20del%20NAFTA%20en%20el%20Comercio%20Agricola_Crawford.pdf
- Terry Crawford (2013) "TLCAN: Un camino hacia delante" en Revista mexicana de agronegocios, vol.33. pp. 406-420. Julio-Diciembre 2013. New Mexico State University. Disponible en http://www.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/TECNOLOGICAS_20/Industrias_de_la_alimentacion/90.pdf
- The Mining Association of Canada (2013) "Facts & Figures of the Canadian Mining Industry 2013". Disponible en <http://mining.ca/sites/default/files/documents/FactsandFigures2013.pdf>
- Thomas Gualtieri (2015) "Estados Unidos se convierte en el primer productor mundial de crudo" en El País. Junio de 2015. Disponible en http://economia.elpais.com/economia/2015/06/11/actualidad/1434022844_813264.html
- Thompson y Newman (2009) "Private Gain or Public Interest. Reforming Canada's Oil and Gas Industry". Parkland Institute-Canadian Centre for Policy Alternatives. Disponible en

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

<https://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/reports/docs/Public%20Interest%20or%20Private%20Gain.pdf>

- Torres, Felipe y Rojas, Agustín. (2015). Política económica y política social en México: desequilibrio y saldos. Recuperado de http://www.probdes.iiec.unam.mx/numeroenpdf/182_v46/02art_torres.pdf
- Torres, Felipe y Rojas, Agustín. (2015). Política económica y política social en México: desequilibrio y saldos. Recuperado de http://www.probdes.iiec.unam.mx/numeroenpdf/182_v46/02art_torres.pdf
- UIA. (2015). Informe de coyuntura: Inversión financiamiento y líneas de crédito. Recuperado de [file:///C:/Users/Administrador/Downloads/Inversi%C3%B3n,%20financiamiento%20y%20lineas%20de%20cr%C3%A9dito_vf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Administrador/Downloads/Inversi%C3%B3n,%20financiamiento%20y%20lineas%20de%20cr%C3%A9dito_vf%20(1).pdf)
- UIA. (2015). Informe de coyuntura: Inversión financiamiento y líneas de crédito. Recuperado de [file:///C:/Users/Administrador/Downloads/Inversi%C3%B3n,%20financiamiento%20y%20lineas%20de%20cr%C3%A9dito_vf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Administrador/Downloads/Inversi%C3%B3n,%20financiamiento%20y%20lineas%20de%20cr%C3%A9dito_vf%20(1).pdf)
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (2014) “Ley Agrícola del 2014. ¿Qué Ofrece La Ley Agrícola del 2014 para los Clientes de la FSA?” en Hoja Informativa. Pp. 1-8 ,Marzo 2014. United States Departament of Agriculure. Farm Service Agency. http://www.fsa.usda.gov/Internet/FSA_File/2014_farmbill_esp.pdf
- Villarreal, M. Ángeles and Ian F. Fergusson (2013), nafta at 20: Overview and Trade Effects, Congressional Research Service. Disponible en http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:NYPkaYibCvUJ:digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/1034/+&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=ar
- Villarreal, M. Angeles y Ian E. Fergusson, (2013). Nafta at 20: Overview and Trade Effects Congressional Research Service (2013)
- Wallerstein, I. (2000), “Capitalismo storico e civilá capitalistica”. Italia: Asterios.
- Wallerstein, I. (2003), “Utopistica. Le storiche del XXI secolo”. Italia: Asterios.
- Watkins Ralph (2007) “El reto de China a las manufacturas de México” en Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. Naciones Unidas, 2007. Disponible en

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE ARGENTINA Y EL NAFTA EN SUS ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL CONTEXTO DE LA TOMA DE DECISIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

http://www.cepal.org/mexico/noticias/noticias/7/30107/DOCUMENTO_China-M%C3%89XICO_16_OCT_peque%C3%B1o.pdf#page=137

- Weintraub, Sidney (1997). NAFTA at tree. A progress report, Washington, Center for Strategic and International Studies
- Wilkinson, Bruce W. (1996). Nafta y MERCOSUR: un diálogo canadiense-latinoamericano. Recuperado de http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/37/capitulo_1.pdf
- Winkler, A. (2009): »The Financial Crisis – A Wake-up Call for Strengthening Regional Monitoring of Financial Markets and Regional Coordination of Financial Sector Policies?« Paper prepared for the adbi conference »Global Financial Crisis: Financial Sector Reform and Regulation«, Tokyo (July 21–22, 2009).
- Wise, “El impacto de las políticas agropecuarias de los Estados Unidos sobre los productores mexicanos”. Disponible en <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/AgricDumpingSpanish.pdf>
- Wise, Timothy (2009) “Agricultural Dumping Under NAFTA: Estimating the Costs of U.S. Agricultural Policies to Mexican Producers”. GLOBAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT INSTITUTE WORKING PAPER NO. 09-08. December 2009. Disponible en <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/09-08AgricDumping.pdf>
- Xanath Lastiri (2015) “Cambio de roles: México importa petróleo de EEUU”. En El Diario, octubre 2015. Disponible en <http://www.eldiariony.com/2015/10/02/cambio-de-roles-mexico-importa-petroleo-de-eeuu/>
- Zack, Guido y Dalle, Demien. (2014). Elasticidades del comercio exterior de la Argentina: ¿una limitación para el crecimiento? Recuperado de <http://www.cei.gov.ar/es/elasticidades-del-comercio-exterior-de-la-argentina-%C2%BFuna-limitaci%C3%B3n-para-el-crecimiento>