



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad

Azcapotzalco

México

Flores Salgado, José; Novelo Urdanivia, Federico
Hacia el mercado común norteamericano
Análisis Económico, vol. XXV, núm. 58, 2010, pp. 185-207
Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41313083009>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Hacia el mercado común norteamericano

(Recibido: mayo/09–aprobado: diciembre/09)

*José Flores Salgado**
*Federico Novelo Urdanivia**

Resumen

El artículo analiza los resultados menguados y menguantes que el Tratado de Libre Comercio de América Latina arroja para la economía mexicana. Destaca cómo otros proveedores del mercado regional (China y algunos países del caribe) participan con ventajas similares y desplazan la producción de México, al tiempo que tienden a absorber una proporción creciente de la inversión extranjera directa que llega a los países no desarrollados. Se formula una propuesta de integración de mayor intensidad: El Mercado Común Norteamericano, con ventajas visibles para Canadá, EUA y México.

Palabras clave: TLCAN, NAFTA; Mercado Común; integración internacional.

Clasificación JEL: F10, F13, F15.

* Profesores-Investigadores de la UAM-Xochimilco (jsalgado@correo.xoc.uam.mx) (fjnovelo@correo.xoc.uam.mx).

Introducción

Autores de relevante importancia en el análisis de acuerdos comerciales entre países destacan la *integración silenciosa* que, con anterioridad al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), practicaron las economías de México y de EUA.¹ La incorporación formal en este estadio de integración sólo posibilita la desaparición de barreras (arancelarias y no) al libre comercio y, en este caso, a la inversión. Baste recordar la insistencia del más relevante negociador del gobierno mexicano, respecto a aquello que negoció: “Reitero que negociamos un Tratado de Libre Comercio, no una unión aduanera, mucho menos un mercado común. Por esta razón, México conservará intacta su soberanía comercial en la relación con otros países”.²

Queda claro entonces que los objetivos del TLCAN no podrían trascender los umbrales de las libertades de comercio e inversión con los que se confeccionó, desde el gobierno mexicano, la idea relativa a que los más importantes objetivos y esperanzas que podían depositarse en el Tratado se resumían en los siguientes términos: a) mejorar la posición comercial (léase exportadora) de México en el mundo (léase en EUA) y b) captar flujos crecientes de liquidez internacional, de ahorro externo, preferentemente bajo la forma de inversión extranjera directa (IED), para apoyar el desarrollo de la inversión productiva y el incremento de la ocupación en nuestro país.

En el arranque de operaciones del TLCAN resultó notable el éxito con el que, ambos propósitos fueron alcanzados, prácticamente hasta la conclusión del siglo XX. No obstante, en el despunte del siglo actual se ha hecho evidente una severa metamorfosis de dicha situación al calor –paradójicamente– del *enfriamiento* o desaceleración de la economía estadounidense, y por efecto también de la capacidad competitiva de la economía china y de otras que, en un lapso considerablemente breve han menguado la participación de la economía mexicana en los propósitos precitados. Si a los rendimientos decrecientes del TLCAN, descritos detalladamente en las páginas que siguen, se suma el hecho consistente del crecimiento francamente raquítico de la economía del país, encontramos que el Tratado ha desempeñado, por lo menos, un doble papel adverso para la sociedad mexicana. Por un lado, se ha convertido en una camisa de fuerza que impide la indispensable reforma al pro-

¹ Por ejemplo, Weintraub (2000).

² Presentación de Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, de los resultados de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y EUA, a la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores, 14 de agosto de 1992, SECOFI, México, 1992, p. 63, citado en Gazol (2004b).

grama económico que se practica, mismo que apuesta al mercado externo y castigó notablemente al interno; mientras que, por otro lado, el monto de las importaciones asociadas a las exportaciones impide la adopción de medidas contracíclicas, por cuanto la proporción de *importaciones temporales* no sólo indica que las exportaciones desde México (que no *mexicanas*) son incentivadas por la demanda externa, lo que es una obviedad, sino que incluso la mayor parte se encuentra dinamizada por la naturaleza de su conexión con el exterior.

En esas condiciones, con las cuales la operación adversa del TLCAN se dice que lo es también para la economía de los EUA todo indica que la situación actual del Tratado resulta poco atractiva y que por ello, es conveniente imaginar opciones más intensas o radicales para esta zona del mundo. De las posibles formas de superar las disfuncionalidades visibles en la operación del TLCAN, cada gobierno buscará impulsar la que mejor sirva a sus intereses nacionales. Para el caso de nuestro país, cabe preguntar entonces: ¿qué intensidad de integración resulta más conveniente para México?, de otro modo, ¿qué instrumento de integración permite el libre tránsito regional del factor trabajo, el más abundante de los que dispone México? En presencia de los rendimientos decrecientes del TLCAN, este trabajo pretende provocar una discusión –válida en nuestra opinión– sobre la conveniencia y viabilidad de impulsar el Mercado Común de América del Norte como opción, mucho más conveniente, al establecimiento de una Unión Aduanera de América del Norte y al semiclandestino expediente de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN).

Tomando en consideración lo antes expuesto, las hipótesis que orientan el contenido del trabajo indican que, desde los objetivos oficiales de México: a) el TLCAN opera en una dinámica de rendimientos decrecientes; b) se ha abierto un espacio considerable para llevar la integración regional a instrumentos de mayor intensidad; y c) el Mercado Común de América del Norte es una opción viable y altamente recomendable para el interés nacional de México.

Después de esta introducción, el contenido del trabajo incorpora seis apartados. El primero expone la parte teórica del texto destacando los procesos de integración internacional, sobre todo en lo que se refiere a la conformación de bloques de países para establecer objetivos económicos comunes, incluso entre países con diferente grado de desarrollo. El segundo apartado describe de manera concreta, las etapas o intensidades de la integración internacional; mientras que, ante la confusión frecuente de los alcances del TLCAN, el apartado siguiente argumenta sobre la ubicación de este instrumento de integración como una zona de libre comercio e inversión. Las restricciones del TLCAN tanto para la economía mexicana como para el conjunto de la zona integrada, se exponen en el cuarto apartado; para pasar, en el

aparato siguiente, a la propuesta de reconsiderar los alcances del TLCAN. Finalmente, las conclusiones del trabajo intentan relacionar la parte teórica que incorpora el contenido del texto con las hipótesis planteadas y el análisis empírico desplegado para apoyar la propuesta de promover el Mercado Común Norteamericano.

1. Referencias teóricas

En una economía mundial cada vez más internacionalizada, la integración regional es un fenómeno que hace referencia a procesos de vinculación entre países. Este proceso ha avanzado con la conformación de bloques de países –con o sin proximidad geográfica–, que establecen una serie de intereses comunes y que eliminan las trabas en las relaciones comerciales que se establecen entre ellos (Tugores, 2005). Las motivaciones para establecer acuerdos internacionales de integración entre países son diversas. Destacan, desde luego, las razones económicas que los acuerdos establecen con las ganancias del comercio; sin embargo, no es ocioso añadir que los motivos de índole político también están presentes.

La reflexión principal que hacemos ahora sobre la propuesta de integración se sustenta en nuestro supuesto de que, en el marco de las relaciones económicas entre países con desarrollo heterogéneo, los acuerdos de integración internacional no representan mecanismos apropiados para resolver las restricciones estructurales y de comercio internacional de los países menos desarrollados.

Los procesos de integración internacional contemplan la eliminación o la reducción de los obstáculos al comercio entre los países integrados, de acuerdo con el postulado liberal de que el desvanecimiento del sistema de protección mejora la asignación de los recursos productivos al interior del bloque acordado. Sin aranceles y sin permisos de importación, el suministro de bienes que proporciona un país integrado con menores costos de producción sustituye a otro suministro interno que reporta costos mayores y que, por tanto, es menos eficiente. Este es el caso de la creación de comercio. No obstante, cuando el bloque integrado hace uso del sistema de protección para reducir el suministro de mercancías procedente del resto del mundo (RM), la aplicación de aranceles puede sustituir la producción del exterior de menor costo por la producción generada al interior del bloque con costo superior. Este es el caso de la desviación de comercio cuando la importación es sustituida por la producción de un país miembro menos eficiente que el RM (Viner, 1997).

La condición comercial positiva para los países miembros de un bloque comercial es buscar la eficiencia que conduzca a la creación de comercio entre ellos, pero con el condicionante de que alcanzar este resultado debe significar que el bloque de países integrados, al ser más eficiente, produce a menor costo que el RM, reduce

la participación de éste de sus relaciones comerciales y aumenta en consecuencia el bienestar de la población perteneciente al bloque (Tugores, 2005).

Pese al importante significado de lo anterior, cabe agregar algunos efectos de la desviación de comercio, a partir de otro factor que se inmiscuye muchas veces en las condiciones básicas del funcionamiento de las zonas de libre comercio, sobre todo cuando éstas reúnen a países con diferente grado de desarrollo. Existe la posibilidad de que el RM logre penetrar una zona de libre comercio, desplace a la producción de la zona y afecte, por tanto, la integración y las relaciones comerciales de los países miembros. Bajo estas circunstancias, la desviación de comercio sobre las economías integradas, si bien podría no ser provocada por proveedores externos menos eficientes que los locales, sí afectaría las condiciones de bienestar al interior de la zona integrada, principalmente para las economías menos desarrolladas.³

1.1 Sobre los beneficios proyectados

El razonamiento central de la propuesta indica que la integración internacional motiva la interacción positiva entre varios fenómenos (Cuadro 1): la apertura hacia el exterior y la desregulación de la actividad económica interna contribuyen a potenciar la inversión y el comercio entre las economías que establecen la asociación, además de generar efectos positivos al interior del bloque integrado en aspectos como las economías de escala, las buenas expectativas para la inversión (nacional e internacional), el progreso tecnológico y la articulación productiva entre países (CEPAL, 1994).⁴

En efecto, en la lógica de la misma versión, el listado de ventajas –reales o supuestas– de la integración regional se ubica en una posición de especial relevancia. Los compromisos del libre intercambio contemplan su impacto en aspectos como los siguientes: promover la ampliación de mercados; mejorar el bienestar de las comunidades, derivado de las expectativas del suministro variado y creciente de mercancías a los mejores precios; impulsar economías de escala que apoyen métodos de producción eficientes; complementar la producción de la zona, cuando

³ Este tipo de desviación de comercio ha sido una constante en la integración regional de América del Norte. En nuestra opinión, ello ha repercutido adversamente en las posibilidades potenciales de producción y de comercio de los países que la integran.

⁴ Un análisis de perspectiva más amplia añade los siguientes asuntos que están identificados también con las ventajas proyectadas desde la integración: la intensificación de la competencia, la atenuación de los problemas en pagos internacionales, la posibilidad de desarrollar nuevas actividades que difícilmente podría emprender un país de manera aislada, el mayor poder de negociación, la extensión en la variedad de productos y, en general, la aceleración del desarrollo y la generación de mejores niveles de empleo (Tamames, 2003; Tugores, 2005).

la integración se inspira en ventajas comparativas o costo diferencial de factores; transferir tecnología y otorgar acceso más abierto a la inversión extranjera directa y la siempre polémica *hipótesis de convergencia*, en que la integración de una economía no desarrollada con otra que sí lo es promoverá el crecimiento preferente de la primera, en términos de bienestar y productividad (Novelo y Cordera, 2008).

Otros beneficios de la integración internacional concedidos por sus defensores se refieren a la contribución que este proceso puede aportar a sus integrantes en el marco de la transformación de la economía internacional. En este sentido, dos aspectos destacan al interior de los bloques integrados: el apoyo financiero que permita a los países miembros enfrentar en mejores condiciones los efectos desestabilizadores que pudieran provocar los flujos del capital internacional, especialmente en economías subdesarrolladas y emergentes; y la estabilidad del crecimiento económico gracias al mejoramiento de la competitividad de las políticas económicas (Di Filippo y Franco, 2003).

En conclusión, uno de los supuestos tradicionales en torno a los resultados del libre comercio mediante la integración entre países, ha sido la presunción de la asignación eficiente de los recursos al interior del área integrada en beneficio de los países relacionados, independientemente del grado de desarrollo de sus economías. Esta ha sido una razón de peso por la cual la conducción oficial de economías nacionales disímiles ha decidido incorporarse a estos procesos. Por eso, decíamos, se observa que prácticamente todos los países se encuentran relacionados con procesos de integración internacional (Tamames, 2003). Vale agregar, no obstante, que para alcanzar procesos de integración más completos, la misma argumentación señala la necesidad de disponer de instituciones más desarrolladas que permitan conformar un acuerdo de integración que rebase, al interior de la zona constituida, el propósito de estimular sólo el intercambio comercial entre los países miembros.⁵

1.2 En torno a los inconvenientes

Frente a la tradicional interpretación de los buenos atributos otorgados por los defensores de la propuesta, es relevante advertir que los beneficios derivados de la integración internacional no son necesariamente homogéneos para todos los países

⁵ En particular, nos parece, que el debate central ya no es el pronunciamiento a favor o en contra de la globalización de la economía mundial. Más bien, creemos que habría que rebasar el terreno local, situarse en el espacio global e intentar compensar la debilidad de los Estados-nación de los países más atrasados provocada, por cierto y entre otros factores, por los problemas que la propia globalización ha generado. Sin embargo, este es un tema amplio y complejo que no corresponde a los propósitos principales del texto.

participantes. Para razonamientos más contundentes, existe –incluso– el riesgo de que la integración refuerce patrones o modifique estructuras de producción con resultados poco favorables para modernizar la actividad productiva de los países de menor desarrollo, dejando a las economías de estos países en condiciones menos propicias para enfrentar la competencia en el mercado mundial (véase Cuadro 1).

Cuadro 1
Acuerdos de integración: beneficios proyectados e inconvenientes
potenciales para países no desarrollados

<i>Beneficios</i>	<i>Inconvenientes</i>
Hipótesis de convergencia	Asimetrías entre economías desarrolladas y economías no desarrolladas
Estabilidad del crecimiento	Especializaciones de producción poco relacionadas con la modernización y el desarrollo económico
Progreso tecnológico, economías de escala	Atraso tecnológico
Asignación eficiente de recursos y complementariedad productiva	Restricción financiera y desarticulación productiva
Ampliación del mercado para la inversión y el comercio	Déficit comercial
Mejores niveles de bienestar	Rezago en el bienestar social

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (1994); Di Filippo y Franco (2003); Tamames (2003); Tugores (2005).

Un punto central en la disyuntiva entre los beneficios esperados y los inconvenientes de la integración internacional para los países menos avanzados, tiene mucho que ver con las causas que han afectado el progreso industrial en estos países.

Las “malas políticas” (es decir, las políticas industriales que hace casi tres décadas no se recomiendan a los países económicamente atrasados), son las políticas que los países industrializados pusieron en práctica para acceder al desarrollo de sus economías. Para los países desarrollados, estas políticas tomaron en consideración el objetivo de integrar su actividad industrial para mejorar las condiciones de producción y de comercio de sus economías nacionales. En contraste, para los países no desarrollados, estas “malas políticas” fueron sustituidas por la recomendación de las “buenas políticas” que enfatizan los mecanismos de apertura económica hacia

el exterior, de desregulación interna y de ubicación del mercado en sustitución del Estado para asignar los recursos productivos en los procesos de integración internacional. El objetivo de esta argumentación ha sido, entonces, proponer a los países no desarrollados un camino diferente del que siguieron los países desarrollados para alcanzar su avance industrial (Chang, 2004).⁶

En la práctica, sin embargo, el resultado de la integración para los países menos avanzados dependerá, entre otros factores, de la capacidad que desarrollen las economías de estos países para asimilar patrones adecuados de especialización al interior de la estructura de producción del bloque. De esta manera, con la hipótesis de convergencia, que también forma parte de la propuesta de la integración, los países atrasados tendrían mayor factibilidad de reducir niveles de pobreza y convergir a situaciones más cercanas al bienestar social de los países industrializados.

Si bien es cierto que cuando se genera una mayor integración internacional existe la posibilidad de impulsar una dinámica más propicia para desarrollar la competitividad del conjunto de países integrados y, con esto, impactar favorablemente tanto a la integración vertical de los aparatos productivos involucrados como al mercado generado al interior del bloque (De Filippo y Franco, 2003); es cierto también el enunciado dinámico que subraya los factores que soportan la realización del potencial con base en elementos como el esfuerzo tecnológico en investigación y desarrollo para adquirir, adaptar y mejorar métodos que apoyen la modernización de los procesos de producción ubicados en el interior de la zona integrada.

México no parece ser un ejemplo de lo último referido. Después de la experiencia de nuestro país en procesos de integración durante el periodo comprendido entre las décadas de 1960 y 1970, los diferentes gobiernos de nuestra nación aceptaron, desde los años noventa, las nuevas bondades de la integración internacional acentuando, previamente, las políticas de apertura y desregulación de la economía nacional. Esta nueva conexión con la integración se hizo con el propósito gubernamental del enlace internacional del país con las economías de escala, las expectativas de inversión, el progreso tecnológico y la articulación productiva; con base en el supuesto de que la competencia internacional sería el incentivo básico para fomentar la modernización del aparato productivo local y, en consecuencia, la eficiencia y la competitividad de la actividad económica doméstica. Sin embargo, los resultados reconocidos para la economía mexicana no parecen mostrar las bondades difundidas por la integración internacional, por lo menos en los términos previstos.

⁶ El análisis más acabado de esta disyuntiva que, como se puede inferir, forma parte del debate sobre la orientación de la conducción económica –sobre todo en los países subdesarrollados– es un tema fuera del trabajo. Se exponen, sin embargo, algunos señalamientos que suponen se vinculan con el texto.

Los efectos adversos observados en las estructuras de producción y de comercio exterior han restringido las capacidades reales de este tipo de integración. En efecto, aunque existe amplia aceptación para que el libre movimiento del capital internacional explote recursos, fomente la creación de comercio y aumente el nivel de ingreso de países pobres con base en el impulso de su capacidad de producción (Page, 2000); en México, la liberalización ha estado marcada con frecuencia por el accionar de los intereses del capital internacional que, por cierto, ha limitado la complementariedad potencial de la integración internacional. Este fenómeno que experimenta nuestro país se ha dado de manera más intensa a partir de la puesta en práctica del TLCAN. En consecuencia, la incorporación dinámica deberá reunir mejores condiciones para conectar a nuestro país con los procesos de integración internacional, mediante elementos que como la inversión, la difusión y la práctica del conocimiento y de la tecnología apoyen el desarrollo integral del cambio estructural del aparato productivo nacional.

2. Etapas o intensidades de la integración internacional

Las etapas de integración, más adecuadamente consideradas *intensidades*, no sólo definen el radicalismo con el que se construyen los instrumentos de integración, sino que, además, establecen restricciones para que, en casos diferentes a las zonas de libre comercio, los signatarios sólo puedan pertenecer a un acuerdo de integración (Novelo y Cordera, 2008). En principio, conviene recordar el orden progresivo de estas etapas o intensidades.

Las etapas son las siguientes: 1) Zona de Libre Comercio, en donde se eliminan los aranceles y las medidas de efecto similar al interior de la región integrada; 2) Unión Aduanera, en la que no hay barreras internas para los países que participan en la integración y existe además un arancel común que se aplica en las relaciones comerciales que el bloque integrado realiza con el exterior; 3) Mercado Común, en el que se suma la libertad de movimiento al capital y al trabajo, a la eliminación de barreras internas y a la vigencia de un arancel común externo; 4) Unión Económica, a la que se agrega la presencia de instituciones económicas comunes que acuerdan las modalidades de la integración, tomando en consideración los intereses económicos de los países participantes; 5) Unión Política, en la cual, adicional a todo lo anterior, se establecen instituciones políticas comunes de acuerdo a la negociación de los intereses políticos de los países integrados (Gazol, 2007).

Es evidente la relevancia de tener claridad respecto a la dimensión de cada una de estas etapas o intensidades de integración, para evitar –como ocurre

con frecuencia— sobrestimar o subestimar, según sea el caso, los resultados que corresponde esperar con la vigencia de cada una de ellas. El olvido de esta significativa circunstancia ha desorientado —en vez de orientar— la precisión de las metas encomendadas a cada etapa de integración. Esto ha sucedido, por ejemplo, en el caso del TLCAN.

3. El TLCAN: una zona de libre comercio y de inversión

Como zona de libre comercio, el TLCAN estableció una calendarización para eliminar los obstáculos arancelarios y cuantitativos hasta llegar a la libertad plena para la circulación de mercancías. En este sentido, es correcto afirmar que con la puesta en marcha del Tratado, el comercio al interior de América del Norte se expandió rápidamente cuando se formalizó dicha área de libre comercio entre las tres naciones que lo signan. En pocas palabras, la puesta en marcha del TLCAN en 1994 estableció una zona de libre comercio en esta región del mundo. El olvido frecuente de esta relevante circunstancia, que media entre los objetivos del TLCAN y sus diferentes interpretaciones, ha confundido, en lugar de aclarar, la discusión de los objetivos y de los alcances del Tratado (Papademetriou, 2003).

En el marco de este escenario, la difusión de grandes expectativas por conducto del TLCAN para nuestro país ha provocado esperanzas mal fundamentadas. De este Tratado, en sentido estricto, lo que se podría esperar era la mejoría sensible de la posición de México en el comercio mundial y un incremento visible en la captación de liquidez internacional por medio de la inversión extranjera lo que, en particular, demandó la modificación al Reglamento de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, vigente desde 1988. Ambos resultados, mayor presencia en el mercado mundial e ingreso creciente de inversión foránea, se pudieron constatar desde los primeros años de operación del instrumento. Pese a ello, con 25 años de apertura de la economía nacional y con quince años de TLCAN, la apuesta por la exportación no ha sido exitosa como factor dinamizador para desplegar mecanismos de integración entre el aparato productivo doméstico y la actividad exportadora del país.

Ante la falta de interés, principalmente de EUA, para renovar las potencialidades del Tratado, superar su carácter básicamente comercial y establecer lazos económicos más estrechos, lo apuntado previamente hace más evidentes las restricciones de este instrumento de integración comercial para ofrecer, de cara al

⁷ Sobre este tema nos detenemos en el apartado siguiente.

futuro, mayores posibilidades de construir una verdadera asociación económica para avanzar de manera armónica en el desarrollo de los países integrados (Novelo y Flores, 2006).

Efectivamente, el proceso de apertura y, en especial, la reforma económica dirigida a la modificación del marco para regular la entrada de inversión foránea, han sido dos factores claves para atraer altos volúmenes de inversión extranjera a México, sobre todo a partir de la integración de la economía mexicana a la economía internacional mediante el TLCAN. El monto de la inversión extranjera directa que ingresó al país aumentó de manera considerable: en el periodo de apertura previo al TLCAN (1983-1993), el arribo de inversión foránea a México registró un promedio anual de 2,555 millones de dólares (mdd); mientras que entre 1994 y 2007 el flujo de IED que ingresó al país promedió un ingreso anual de 17,300. Es decir, entre ambos periodos la entrada de IED multiplicó su valor promedio anual por casi siete veces y su saldo acumulado fue de 28,101 mdd y de 242,195 mdd en cada uno de los lapsos.⁸

Es importante añadir, no obstante, que la posibilidad de aprovechar la llegada de IED y de hacer más benéfica la presencia de empresas transnacionales en el territorio nacional constituye un asunto cuya resolución depende, en gran medida, de la capacidad de absorber este capital por parte de las empresas instaladas en el territorio nacional. Sin embargo, hasta el presente, la estrategia de la IED y de las empresas transnacionales que la acompañan en el entorno de la integración entre países, establece su estancia en México con el propósito fundamental de aprovechar los beneficios que le brinda su localización en nuestro país para apoyar su participación en el mercado mundial. Puesto en otros términos, podríamos decir que la IED ha sido una pieza importante en la formación de capital y ha contribuido abiertamente al cambio de la estructura de producción en México; pero también, en el escenario de la expansión del comercio exterior de nuestra nación, la IED controla los renglones de mayor presencia en las exportaciones del país, sin que estuviera en los propósitos de su intervención considerar la integración del aparato doméstico de producción (CEPAL, 2006).⁹

⁸ Cabe hacer notar que la participación porcentual de la IED en la inversión extranjera total (que incluye, además, a la inversión extranjera en los mercados accionarios y de dinero) disminuyó de 85 a 73% entre 1994 y 2007. De ahí la separación entre las trayectorias de la inversión extranjera total y la IED, uno de sus componentes.

⁹ Lo que se constata cada vez más es que los países de América Latina, incluido México, siguen perdiendo participación en los flujos mundiales de IED, lo cual indicaría que estos países aún no alcanzan el potencial de su producción para atraer montos mayores de estas inversiones (CEPAL, 2006). Este es un tema que sale de los propósitos del texto.

Ahora bien, respecto a la participación de México en el mercado mundial, aunque el proceso de apertura comercial de México fue encumbrado en el escenario internacional, con el argumento de la aplicación exitosa de las reformas económicas que llevó a nuestro país a convertirse en el principal exportador de manufacturas en América Latina, el optimismo oficial sobre la apertura se ha topado también con varios resultados desfavorables en el ámbito de las relaciones comerciales de la nación con el exterior.

Como zona de libre comercio, el TLCAN favoreció el crecimiento extraordinario de la exportación en México. Más aún, la difusión de este éxito se acompañó de una amplia plataforma de exportación integrada sustancialmente por manufacturas. De hecho, entre 1983 y 2007, las ventas de México al exterior subieron de 22,312 a 158,782 mdd. Sin embargo, una interpretación tan escueta como ésta conduce con frecuencia a la distorsión en la interpretación de los resultados en México con relación a las condiciones que se han establecido alrededor de las relaciones comerciales y, en particular, de lo que realmente exporta el país.

La información del Cuadro 2 indica una especie de relación perversa en el proceso de la integración internacional de México: el comercio exterior del país se ha expandido de manera extraordinaria, pero la característica esencial de dicha expansión ha sido el estrangulamiento del sector externo. Ello quiere decir, entre otras cosas, que con todo y la incorporación al TLCAN, la economía mexicana sigue manifestando graves carencias en su estructura productiva y, por tanto, el déficit comercial de México con el exterior sigue presente.

Un primer balance expresa que aun cuando las exportaciones han seguido creciendo, el avance de las importaciones ha sido más dinámico y esto ha conducido a la acumulación en ascenso de saldos comerciales negativos. Con todo y TLCAN, o debido precisamente a las modalidades que ha asumido este instrumento de integración, entre 1994 y 2006, el déficit acumulado de toda la economía llegó a 341,423 mdd. Como indica la información del cuadro, el déficit comercial de México aumentó con la puesta en práctica del TLCAN y se aceleró a partir de 2001, mostrando los rendimientos decrecientes de este instrumento comercial. Entre 2001 y 2008, el desequilibrio comercial de la economía mexicana promedió –prácticamente– 31,000 mdd.

Cuadro 2
Balanza comercial¹
(millones de dólares)

<i>Periodo</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Saldo balanza comercial</i>	<i>Saldo promedio anual</i>
1983-1987	104,859	56,672	48,187	9,637
1988-1993	154,760	211,726	-56,966	-9,494
1994-2000	431,015	524,721	-93,706	-13,387
2001-2008 ²	915,275	1,162,989	-247,714	-30,964

¹No incluye maquila.

²Ante la falta de información oficial desagregada, los datos de 2007 y 2008 son estimaciones nuestras.

Fuente: Banco de México, *Informes anuales*.

Un señalamiento adicional en este asunto indica que el sector manufacturero sigue determinando la magnitud del déficit comercial nacional; incluso, el desequilibrio comercial industrial es superior al desajuste de la balanza comercial del conjunto de la economía del país. Entre otras cuestiones, ello significa que a pesar de la mayor inserción de la economía nacional a los flujos del comercio mundial, sobre todo a partir de la firma del TLCAN, esto se ha observado más por el lado de la propensión a importar, que por el lado de la modernización productiva interna que fomentara la exportación de manufacturas en dirección al superávit comercial del sector. De cualquier manera, ante el amplio crecimiento del comercio exterior y los magros resultados en el Producto Interno Bruto (PIB) del país, el grado de apertura de la economía ($X+M/PIB$) sigue creciendo. En 1993, es decir antes del inicio del TLCAN, el grado de apertura de la economía mexicana era de 29%, para 2008 este indicador fue de 55%. En conclusión, pese a la mayor disponibilidad de inversión extranjera y el ascenso acelerado de la exportación de mercancías en México, la débil relación de ambos indicadores con la dinámica del crecimiento económico doméstico y los resultados del comercio exterior del país parecen cuestionar, cada vez de manera más seria, los beneficios derivados del TLCAN como instrumento de comercio, de inversión y, sobre todo, de desarrollo económico.

4. Restricciones adicionales del TLCAN para la economía mexicana y la zona integrada

La información estadística parece intimar con el hecho de que en las actuales relaciones económicas internacionales, y aceptando incluso los beneficios derivados de los procesos de apertura de las economías nacionales, las condiciones para partici-

par y competir no son iguales para cada país involucrado. Hasta ahora, la realidad parece indicar que la liberación económica sin el fundamento de la modernización productiva interna ha sido un punto débil en buena parte de los países económicamente rezagados como para asumir, sin gran preámbulo, que los beneficios que se difunden de las propuestas de integración estarán siempre presentes.

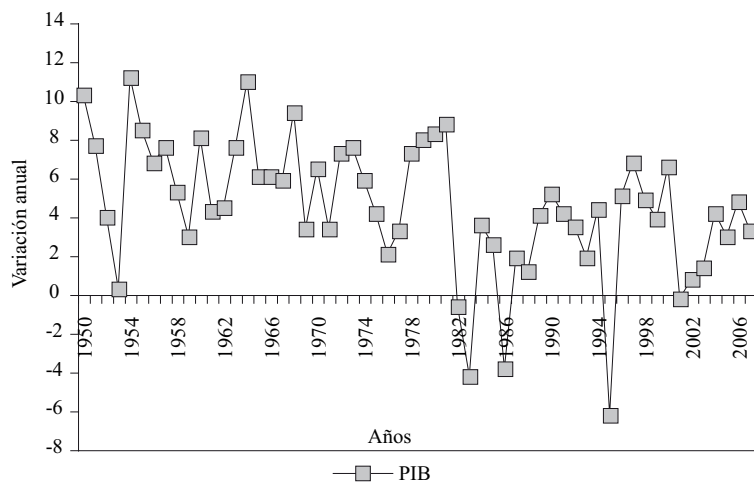
En el caso particular de México, un aspecto evidente de la transformación de sus estructuras de producción y de comercio foráneo ha sido, sin duda, el claro predominio de las manufacturas en el expansivo crecimiento de las exportaciones del país. No obstante, las modalidades que exhibe la transformación de ambas estructuras no han sido satisfactorias. La recomposición de ambas estructuras ha beneficiado en primera instancia a las empresas transnacionales y, por lo tanto, dicha recomposición se ha alejado de las expectativas según las cuales la organización de la producción local experimentaría procesos novedosos de integración productiva.

De este modo, mientras que en países de otras latitudes del mundo, con el fundamento de la apertura de sus economías, pero también con la presencia de su dirección estatal y del avance industrial interno, la llegada de la inversión foránea se ha sumado a los esfuerzos nacionales en favor del fomento de la tecnología y de la producción local; en México, una proporción significativa de la inversión extranjera que ha llegado al país ha sentado sus bases esenciales en actividades de producción que son relevantes para sus redes de producción internacional, pero que se alejan de la integración de la estructura de la producción de la economía mexicana.

Puesto en términos distintos, la inversión extranjera que llega al país se ha orientado en gran medida a generar una especie de modernos enclaves (Clavijo, 2008) con la incorporación de tecnología de frontera y con la producción en actividades productivas que a la inversión extranjera le interesa fomentar. Entre otros resultados, ello ha afectado el desempeño de indicadores como el PIB y el empleo. Teniendo como base al año 1950, la Gráfica 1 muestra de manera contundente cómo el comportamiento del PIB a partir del proceso de apertura comercial y, después con el TLCAN, ha registrado un crecimiento inferior (2.5% promedio anual) al crecimiento que dicho producto reportó en otras etapas de la economía mexicana.

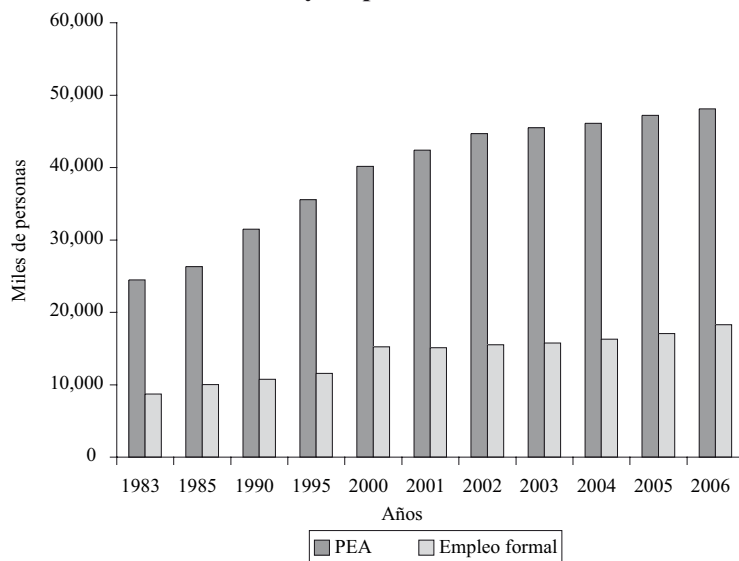
Como complemento de lo anterior, podemos mencionar que la promesa del Tratado de significar más amplio empleo y mejor pagado para los mexicanos gracias a la llegada de más capitales e inversión (Gazol, 2008), es otro resultado que ha quedado lejos de lo esperado. La generación de empleo formal con relación al crecimiento de la población económicamente activa (PEA) sigue rezagándose. Entre 1994 y 2007, la participación promedio anual del empleo formal en la PEA fue –aproximadamente– de sólo 37% (Gráfica 2).

Gráfica 1
Producto Interno Bruto



Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México.

Gráfica 2
PEA y empleo formal



Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México e INEGI.

De continuar esta tendencia en su integración, el crecimiento del comercio exterior y la llegada del capital internacional al país no parecen sostenibles en el largo plazo. Dos factores en particular parecen apoyar la afirmación que antecede: el tipo de especialización en la producción y el rezago de la modernización comercial.¹⁰ La preocupación sobre el rumbo que ha tomado la especialización en la producción interna y en el comercio exterior de nuestra nación no es irrelevante, surge al examinar la transformación de la estructura de producción local. A pesar de que, con frecuencia se estableció que los países con mayor grado de apertura o de integración a la economía internacional, obtendrían grandes beneficios y crecerían en promedio más que los países que mantuvieran protegidas sus economías, la metamorfosis de la economía mexicana, observada con el TLCAN, poco ha coadyuvado para integrar los tejidos de su producción interna y generar procesos firmes de convergencia.

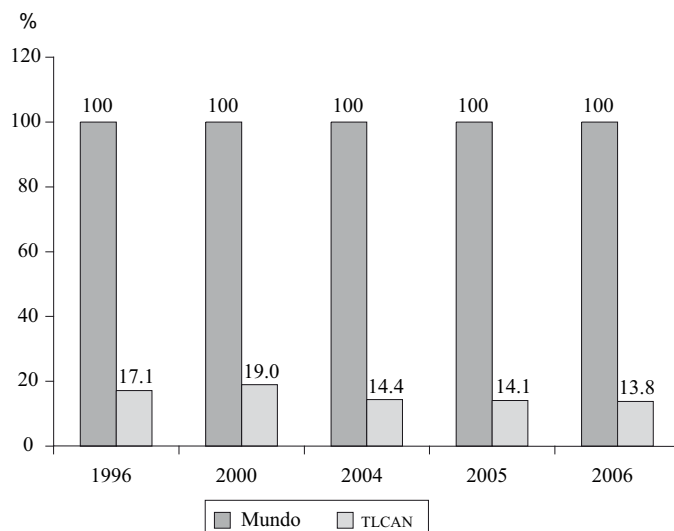
Por razones como estas, el grado de integración de la actividad industrial (GIN) del país ha exhibido una marcada tendencia descendente y, con él, la actividad de la economía en su conjunto, también ha padecido la desintegración de su producción interna.¹¹ La inquietud –entonces– no es fortuita: el Tratado representaría un instrumento para motivar la dinámica de indicadores económicos como los referidos al producto local, al empleo y a la integración de los aparatos de producción relacionados. No obstante, como ya advertimos, después de quince años de vigencia del Tratado, estos propósitos no se han cumplido.

Desde una perspectiva más amplia, las limitaciones del Tratado para los tres países integrados, se pueden observar mediante la participación declinante del TLCAN en el comercio internacional (Gráfica 3); para 2006, el TLCAN participó sólo con 13.8% del intercambio comercial internacional. Entre otras cuestiones, ello significa que, con el Tratado, la región de Norteamérica ha experimentado un proceso de desviación de comercio y desintegración industrial.

¹⁰ En el esquema de especialización donde se ubica México, una parte central de la participación en la producción de manufacturas han sido las actividades de maquila y ensamble en ramas de producción que son intensivas en el uso de mano de obra, que cuentan con la incorporación de tecnología de punta y que adicionalmente están vinculadas a procesos internacionales de producción.

¹¹ El GIN indica el porcentaje de los insumos internos en el valor total de las exportaciones. En México, entre 1983 y 2006, el GIN bajó de 91.4% a 30.3%.

Gráfica 3
TLCAN: Participación en comercio mundial



Fuente: OMC (2007).

Comprender por qué el TLCAN no ha cumplido sus promesas puede ayudar a entender la decepción que ha causado la liberación comercial, principalmente para nuestra nación. Con este proceso de integración internacional, la liberación comercial fue importante pero no tanto como se había estimado. El Tratado no ha conseguido un crecimiento dinámico de la economía mexicana, pero sí ha hecho que México dependa más de sus relaciones comerciales con EUA. Incluso, la ventaja inicial que el TLCAN otorgó a México sobre otros socios comerciales de EUA no fue sostenible porque, al no evolucionar más allá de lo comercial, México ha encontrado mayores dificultades para competir con otros países (Stiglitz, 2006).¹²

A primera vista, la estimación de los resultados esperados con base en los procesos de apertura y de integración internacional de México debió generar

¹² Siguiendo con el mismo autor: si algún acuerdo comercial debería haber tenido éxito, tendría que haber sido el TLCAN. Promulgado en 1994, creaba lo que en aquel entonces era el área de libre comercio más extensa del mundo con 376 millones de personas, un PIB verdaderamente alto (que, por supuesto, la mayor parte reflejaba el tamaño de la economía estadounidense), y que abría a la economía de EUA, el país más rico del mundo. Asimismo, los partidarios del Tratado esperaban que el pacto haría que la economía de México creciera y prosperara. No obstante, hasta ahora, el TLCAN no ha tenido el éxito esperado (Stiglitz, 2006).

un crecimiento económico más rápido, una vez que nuestro país aumentó su participación en el mercado mundial como exportador de manufacturas, tanto intensivas en trabajo (prendas de vestir y ensamble de productos electrónicos, por ejemplo) como de tecnológica media y alta (automóviles e industrias metalmecánicas, por ejemplo) (Ros, 2006). Sin embargo, cuando observamos en retrospectiva las características que ha moldeado esta participación en ascenso, podemos identificar que los componentes estelares de este comportamiento que se aceleró con el TLCAN, no se han relacionado con la integración del aparato de producción nacional. Como expusimos en páginas anteriores, para países con fuertes carencias estructurales como México, la integración internacional puede repercutir de manera distorsionada.

5. Reconsideraciones sobre el TLCAN

Los dos propósitos fundamentales del gobierno mexicano, en la firma del TLCAN, el mejoramiento de la posición de las exportaciones no petroleras y en el caso de las manufacturas desde el país, y el acceso al ahorro externo mediante influjos crecientes de IED, se han ido reduciendo de manera significativa, tanto por la existencia de proveedores de las mencionadas exportaciones con mayores grados de eficiencia, cuanto por la disputa internacional de ese ahorro externo. Casi sobra decir que las naciones que compiten ventajosamente con México en ambos terrenos son, en realidad, las mismas: China y La India, en Asia y, en mucha menor proporción Brasil, Chile y Argentina, en América Latina.

El cuerpo de reformas, bautizado como *cambio estructural* que apenas antecedió y acompañó a las negociaciones e iniciales operaciones del instrumento de integración norteamericano, el cual consistió en apertura económica y comercial, desregulaciones diversas y, dentro de ellas, en privatizaciones de numerosas empresas públicas se juzga insuficiente y se insiste en su muy riesgosa profundización. Una expresión clara del carácter procíclico de la política económica de los gobiernos mexicanos, a partir de 1982 y hasta la fecha, no sólo es visible en la dominancia del gran propósito estabilizador (en precios y en tipo de cambio), cuyo costo alternativo es el crecimiento. En realidad, con un peso superior a 50% del total, las importaciones asociadas a la exportación son evidencia de una suerte de endogeneización de la balanza comercial mexicana, donde exportaciones, por supuesto, pero también importaciones, son función directa de la demanda originada en los EUA (Luna y González Nolasco, 2004). Y ésta es una característica establecida y consolidada durante los años de operación del TLCAN.

De manera complementaria, es conveniente destacar el resultado que arroja una alta proporción del comercio intrazonal sobre el total de comercio de un país, por cuanto indica un castigo adicional al resto del mundo y un desarrollo preferente de la desviación sobre la creación de comercio; esta alta proporción indica, también, que el acuerdo regional de integración, al tiempo que sirve poco y mal al libre comercio, se ubica en la dinámica del *regionalismo estratégico*¹³ y convierte en altamente vulnerable a la economía que muestra tal característica. En la lógica de Jacob Viner, resulta claro que ningún acuerdo regional de integración arroja resultados absolutos: ni los hay exclusivamente adversos para los países integrantes y para el resto del mundo, ni los hay exclusivamente beneficiosos para ambas subclases: en la medida en la que establecen barreras frente a terceros países, en ningún caso tales acuerdos son inocuos. El carácter discriminatorio de los procesos de integración, se verifica mediante la observación de la disminución en el ritmo de crecimiento del comercio de los países miembros con el resto del mundo y del consecuente incremento de transacciones en el marco intrarregional. Ambos efectos son derivados de la distorsión que produce un incremento de aranceles hacia el exterior del acuerdo y/o debido a una disminución de los mismos aranceles hacia el interior del instrumento de integración, habida cuenta de una posible reducción de costos, por el mecanismo precitado o por incrementos inusuales en los tipos de cambio, en el interior de los acuerdos.

Si la integración Norte-Sur no se pone al servicio del libre comercio (véase Cuadro 3); si tiende a convertir a los instrumentos en los que se apoya en bloques económicos fuertemente discriminatorios (con apoyo en un elevado arancel común –Unión Aduanera–, o en muy exigentes reglas de origen –Zona de Libre Comercio–); si arrojan el saldo preferente de desviación sobre creación de comercio, la pregunta pertinente es: ¿porqué, a partir de la segunda mitad de los años noventa, la mayoría de los instrumentos de integración regional notificados a la Organización Mundial de Comercio son acuerdos de integración Norte-Sur? La respuesta es que, en contra del postulado de la hipótesis de convergencia, estos acuerdos potencian las, de suyo ya notables, asimetrías entre las economías integradas. En el caso del TLCAN, de manera adversa a los intereses de México.

¹³ “El regionalismo estratégico se plantea como objetivo aumentar el poder en el mercado mundial de los países miembros y aprovechar ese poder para modificar los flujos naturales del comercio derivados de las ventajas comparativas” (Jacquemin y Sapir, 1989, citado por Gazol, 2004).

Cuadro 3
Porcentajes comerciales en los acuerdos regionales de integración

<i>Tipo de integración</i>	<i>Participación del comercio intrazonal/comercio total %</i>
Norte-Norte	> 30
Norte-Sur	> 35
Sur-Sur	< 15
TLCAN para México ¹	70

¹Promedio anual de exportaciones más importaciones para el periodo 2005-2008.

Fuente: Elaboración con base en Schiff y Winters (2004); Banco de México, *Informes anuales*.

La falta de instrumentos relevantes en el desempeño económico nacional, como la política industrial, y el carácter antirural –tanto del cambio estructural, que comenzó a instrumentarse desde el comienzo de los años ochenta, como de la propia integración norteamericana– de reformas internas y el TLCAN se convierten en variables explicativas de dos enormes paradojas:

- a) Con el Tratado, la convergencia de la economía mexicana con la de EUA, en bienestar y en productividad, es menor que la observada en la etapa de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), y
- b) Con los incrementos notables, visibles sobre todo al inicio de la etapa TLCAN, de las transacciones comerciales de México con los EUA y de la captación de IED, la economía mexicana –en sus principales indicadores (PIB y empleo)– no alcanzó nada más que un mediocre desempeño.

De otro lado, en los EUA es muy frecuente la afirmación de pérdida de inversión doméstica y, con ella, de empleos, por un efecto de relocalización industrial que, a los políticos de aquel país les parece imputable al TLCAN. En otros términos, parece estar en vías de construcción un consenso regional respecto a la conveniencia de reformar al Tratado o, en el caso extremo del Partido Demócrata de ese país, de denunciarlo (abandonarlo); en su caso, la reforma operaría especialmente en lo relativo a su intensidad, con propuestas concretas de buscar el establecimiento de un arancel común (Unión Arancelaria) en el sitio que hoy (Zona de Libre Comercio) ocupan las reglas de origen (ver introducción). En la antesala de la reforma, resulta conveniente pensar en qué sería lo mejor para México.

Comentarios finales: hacia el Mercado Común Regional

A la añeja aportación ricardiana de la especialización productiva para el intercambio: “cada nación habrá de dedicar la mayor cantidad de trabajo posible a la producción de aquello en lo que es más eficiente”, se sumó la propuesta conocida como modelo o teorema Heckscher-Ohlin (H-O) que, atento a la dotación de factores de cada país, sugiere la tendencia a una igualación incompleta en la remuneración de factores, por cuanto los más abundantes y, por ello, los más baratos, se usarán en mayor cantidad y, en un ambiente de libre comercio, los productos con ellos producidos serán aquellos que en mayor cantidad se exportarán, con lo que su remuneración irá creciendo, mientras que la de los escasos, caros y menos usados, disminuirá. De ambos planteamientos deriva el interés de cada nación por mejorar las condiciones de mercado de aquello que se produce con el o los factores más abundantes o de los mercados de factores mismos. Aunque muchos años después, Wassily Leontief demostró que la economía de los EUA exportaba bienes que no eran producidos con los factores de los que contaba con mayor abundancia (*La Paradoja de Leontief*) y aunque existan extrañas situaciones, como la de la economía mexicana, en las que la exportación dominante se realiza con arreglo a un volumen elevadísimo de importaciones, el hecho fundamental de lo que bien pudiéramos llamar la economía política de la integración regional, es la definición, primero, y la defensa, inmediatamente después, de los intereses nacionales.

En el proceso de integración, el interés nacional significa favorecer las condiciones de circulación de las mercancías producidas con el factor más abundante y, si existe algún instrumento de integración que lo permita, la circulación –como mercancía– del factor mismo. Aunque con una población considerablemente menor que la de los EUA, y mucho mayor que la del Canadá, México tiene –por escasez de otros factores, por demografía comparada y por no desarrollo– una dominancia absoluta del factor trabajo poco calificado, y requiere que en la negociación del instrumento de integración regional, este factor no sea excluido como ya aconteció anteriormente al negociar el TLCAN y mediante un curioso empate (Gazol, 2008), en el cual la indisposición de los negociadores que representaban al gobierno mexicano, para incorporar al petróleo en las negociaciones, fue correspondida por los negociadores estadounidenses, indispuestos a incorporar el tema migratorio. Curiosamente, en ambos casos se trataba de factores abundantes en México (el petróleo, como postula la segunda Ley de la Dialéctica, hasta que se acabe).

El instrumento, al que hoy se abre una ventana de oportunidad es el Mercado Común de América del Norte (MERCAN) que, por supuesto, no sólo ofrece ventajas a los intereses de México. El envejecimiento de la fuerza de trabajo de los EUA y de Canadá; la inviabilidad del sistema de pensiones de los EUA (por la reducción de los

trabajadores en activo para financiar a los jubilados) y los inconvenientes políticos de resolver el problema mediante la elevación de los impuestos, son argumentos favorables a la incorporación de los trabajadores mexicanos documentados en un esquema fiscal estadounidense talentoso.

El TLCAN arroja, tanto desde la perspectiva del gobierno de los EUA como desde la realidad económica de México, rendimientos decrecientes a los efectos del déficit comercial de aquel país y a los efectos, también, de las disminuciones visibles en exportaciones desde México y de importantes flujos de IED hacia el mismo país. La conveniencia de explorar y, en su caso, explotar formas más intensas y mejor articuladas de integración, como aquí se propone para la figura de el MERCAN, resulta mucho más conveniente que la preservación de las actuales condiciones. No es un juego de suma cero, en el que el éxito de uno de los países integrados se construye a costa de la ruina del vecino; en realidad, significaría un nuevo instrumento de extraordinaria utilidad para Canadá, EUA y México. Aunque resultan comprensibles las razones por las que el gobierno de México no desea abrir la puerta a negociaciones que modifiquen una relación bilateral comercialmente provechosa, no es un dato menor el relativo a la forma en la que el país encuentra crecientes dificultades para competir por los favores del mercado estadounidense, frente a las ofertas provenientes de Asia (China y La India, destacadamente) y de algunos países de El Caribe.

La crisis económica global en curso, tiende a evaporar el superávit comercial y, en el peor de los casos, a reabrir normas proteccionistas del tipo *Buy American Act*, que hoy se debaten en el Congreso de los EUA. Ese apremio sugiere que la promoción del MERCAN no sólo es un paso en la dirección correcta, es también y fundamentalmente un requerimiento que debe convertirse en logro, con verdadero sentido de la urgencia.

Referencias bibliográficas

- Banco de México (varios años). *Informes anuales*, México.
- CEPAL (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- (2006). *Foreign investment in Latin America and the Caribbean 2005*, Santiago de Chile.
- Clavijo, Fernando (2008). “Apertura económica y competitividad. La experiencia de México” en Rolando Cordera y Javier Cabrera, *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, UNAM-FCE, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 99, México.
- Chang, Ha-Joon (2004). *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Madrid: Ed. Catarata.

- Di Filippo, A. y R. Franco (2003). *Integración regional, desarrollo y equidad*, México: siglo XXI.
- Gazol, Antonio (2004). “Un debate necesario: el futuro del TLCAN”, *Configuraciones*, núm. 15, otoño-invierno, Fundación Pereyra e Instituto de Estudios para la Transición Democrática, México.
- (2007). *Bloques económicos*, Facultad de Economía, México: UNAM.
- (2008). “Migración: el olvido de la teoría económica”, *Revista Nexos*, núm. 369, septiembre, México.
- INEGI (varios años). *Sistema de Cuentas Nacionales*, México.
- Jacquemin, A., y Sapir, J. (2004). *The European Internal Market, trade and competition*, Oxford. UP, 1989, citado por Gazol
- Luna, Sergio y Eduardo González (2004). “Libre comercio y convergencia. La macroeconomía del TLCAN” en Enrique Casares y Horacio Sobrazo (compiladores), *Diez años del TLCAN. Una perspectiva analítica*, FCE, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 95, México.
- Novelo, Federico y Rolando Cordera (2008). “Los avances del regionalismo estratégico o la muerte anunciada del libre comercio global”, *mimeo*.
- y José Flores (2007). “La economía mexicana ante el agotamiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 25, UAM, México.
- Page, Sheila (2000). *Regionalism among developing countries*, Overseas Development Institute, London: Mc Millan Press LTD.
- Papademetriou, Demetrios (2003). “El cambio de expectativas en el libre comercio y la migración” en *La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio*, Nueva York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Ros, Jaime (2006). “La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982”, *mimeo*.
- Schiff, Maurice y Alan Winters (2004). *Integración regional y desarrollo*, Colombia: Banco Mundial/Alfaomega.
- Stiglitz, Joseph (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*, México: Taurus.
- Tamames, Ramón (2003). *Estructura económica internacional*, Madrid: Alianza Editorial.
- Tugores, Juan (2005). *Economía internacional*, España: Mc Graw Hill.
- Viner, Jacob (1977). *Integración económica*, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 19, FCE, México.
- Weintraub, Sidney (2000). *A Marriage of Convenience: Relations between Mexico and the United States*, New Jersey: Replica Books.