



Centro de Estudios Económicos

www.colmex.mx

El Colegio de México, A.C.

Serie documentos de trabajo

LA ESTRATEGIA COMERCIAL MEXICANA.
¿SUPERANDO LA FUERZA CENTRÍPETA
(EL MAGNETO) ESTADOUNIDENSE?

Alicia Puyana, y José Romero

DOCUMENTO DE TRABAJO

Núm. IV - 2003

**LA ESTRATEGIA COMERCIAL MEXICANA.
¿SUPERANDO LA FUERZA CENTRÍPETA (EL MAGNETO)
ESTADOUNIDENSE?**

Martes 21/07/2003 16:16

**Alicia Puyana
FLACSO
José Romero
COLMEX**

I INTRODUCCIÓN

En la diplomacia comercial mexicana se encuentra un amplio abanico de objetivos económicos y políticos que responde al carácter de su política exterior tradicional. En primer lugar, un eje central constituido por las relaciones con los Estados Unidos de Norteamérica y, en segundo término, una permanente acción equilibrante expresa en el acercamiento a países antagónicos a Washington, el rechazo a romper relaciones con Cuba, o en la defensa de posiciones políticas a contrapelo de las norteamericanas, como el principio de no intervención. El primer elemento responde a los intereses de la economía mexicana, la cual ha estado estrechamente ligada a la de Estados Unidos. Aun en los años 60 y 70s, cuando América Latina instrumentaba la sustitución de importaciones, y la integración económica regional y diversificaba de sus mercados, México registraba intensos nexos comerciales con Estados Unidos, y vínculos tenues con el resto del mundo. El segundo elemento, satisface los objetivos políticos y el nacionalismo mexicano, fundado en una historia difícil de olvidar y en el rechazo a la hegemonía norteamericana. Al estrechar los lazos políticos o comerciales con Estados Unidos, el equilibrio debió reestablecerse y se intensificaron las acciones en el segundo plano. No debe sorprender que, luego de la firma y puesta en marcha del tratado de Libre Comercio de Norteamérica, TLCAN, México firmara acuerdos comerciales con varios países latinoamericanos, con la Unión Europea, TLCUE y con el Área Europea y AELC de Libre Comercio e iniciara conversaciones con Japón. Tampoco que, cuando se abandonan las posiciones de solidaridad con Cuba, se rechace apoyar la guerra en Irak, y, simultáneamente, aumente en 14 por ciento las exportaciones de crudo a los EUA, para mitigar el efecto del conflicto sobre las cotizaciones internacionales.

A los 20 años de iniciado el proceso de apertura, y a dos lustros de entrada en vigencia del TLCAN, México es una de las economías de tamaño intermedio más abiertas del orbe, integra una compleja red de acuerdos de libre comercio que son un ejemplo de lo que es el regionalismo abierto, esto es pactar preferencias comerciales geográficamente discriminatorias y, a la vez, reducir las barreras comerciales multilateralmente. Los aranceles mexicanos en relación con los de todo el mundo se han abatido y el flujo de bienes, servicios y capitales es prácticamente libre. Las reservas y las excepciones incluidas en todos los acuerdos sugieren que la liberalización no es universal y que objetivos políticos son relevantes.

El ejemplo mexicano es un caso de especial interés analítico. Suministra claves para explorar los probables efectos de la creación del Área Americana de Libre Comercio ALCA, y respecto del futuro del añejo proyecto de la integración latinoamericana. La experiencia mexicana permite sugerir hipótesis de trabajo sobre la naturaleza, cuantía y distribución de los efectos de la integración entre países de diverso nivel de desarrollo y aporta luces sobre las posibilidades de que la integración desencadene un movimiento hacia la convergencia entre los países miembros, como se ha dado en la Unión Europea, convergencia que constituye un fin central de los arreglos integracionistas.

Motivaciones políticas y económicas indujeron a los encargados de la formulación de la política comercial externa de México a entablar relaciones más estrechas con los Estados Unidos y a la firma del TLCAN. En cuanto a los acuerdos de libre comercio con Europa, el objetivo más importante era atenuar la dependencia de la economía estadounidense y reducir los aranceles externos, con miras a disminuir la mayor protección que gozan las exportaciones de los Estados Unidos en el mercado mexicano, asegurándose, al mismo tiempo, un trato preferencial de parte de sus nuevos socios. Por el impacto marginal de los acuerdos firmados con los países latinoamericanos, las motivaciones centrales parecerían ser más de orden político que económico, aunque éstas no están del todo ausentes.

Hasta el momento, todos los acuerdos negociados por el gobierno mexicano constituyen zonas de libre comercio, –en lo que se puede interpretar como una continuidad significativa de la política comercial mexicana. Los negociadores funcionarios mexicanos toman como el punto de referencia al TLCAN para negociar otros acuerdos comerciales, y

no pretenden romper con la línea trazada por el TLCAN. No existe la voluntad política para avanzar hacia la creación de uniones aduaneras o de mercados comunes. Esto es entendible si se considera que las preferencias del gobierno de los Estados Unidos no apuntan a la negociación de ningún acuerdo que involucre cesión de su soberanía en el manejo de políticas macro-económicas.

En ciertos aspectos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es menos que un tratado de libre comercio mientras que en otros es más que eso, al incluir aspectos característicos de los mercados comunes o de las uniones aduaneras. Al pactar reglas sobre las inversiones, los derechos de propiedad y los acuerdos paralelos sobre políticas laborales y ambientales, el TLCAN abrió una nueva perspectiva, continuada por otros acuerdos y por la OMC. Pero, al no lograr el objetivo de la desgravación arancelaria completa, al establecer salvaguardias y normas de origen rígidas, el TLCAN es menos que un acuerdo de libre comercio. El TLCUE sigue los pasos del TLCAN, y el que establece la Zona de Libre Comercio entre México y el Área Europea de Libre Comercio, AELC, es reflejo del TLCUE. Los acuerdos firmados con los países latinoamericanos también siguen el modelo del TLCAN, aunque se diferencian en un punto importante: México concedió a los países centroamericanos el tratamiento diferenciado al que renunció en sus acuerdos con los desarrollados. En resumen, la diplomacia comercial mexicana, tiene como columna medular el TLCAN y los acuerdos que México ha signado con otros países, o grupos de países, consolidan la centralidad de este proyecto y la posición mexicana en el mercado norteamericano.

El bajo nivel de las tarifas al negociar el TLCAN y la asimetría del proceso negociador, restaron peso a los efectos tradicionales de la integración económica y dieron luz verde a la inclusión de nuevos temas, no siempre relacionados con las preferencias comerciales. La asimetría a su vez limitó los márgenes de negociación mexicanos. Desde esta múltiple perspectiva se buscará respuesta a las siguientes preguntas: ¿cuáles han sido los incentivos y motivaciones que movieron a sucesivos gobiernos mexicanos a suscribir el TLCAN y posteriormente al intento de diversificar los acuerdos comerciales? ¿Cuáles de esos objetivos originales se han alcanzado a la luz del desempeño comercial del país en los dos últimos lustros? ¿Se ha podido superar el predominio del TLCAN como el acuerdo que más ha influido en la dirección de la política económica y comercial del país, o por el

contrario se ha apuntalado el papel clave que en la política comercial representa este acuerdo de América del Norte? La relevancia de este enfoque es aportar elementos analíticos al intenso debate que ha dividido el pensamiento económico, sobre supuesta relación directa e inequívoca entre apertura económica e incremento de las exportaciones (características del modelo exportador) y el crecimiento económico, y aquellos que sugieren que la relación es a lo sumo ambiguo y depende de innumerables circunstancias. Los resultados aquí presentados son una contribución empírica a este debate y otorgan argumentos a los defensores de la segunda postura.

Explorando las respuestas, este artículo se desarrolla así: en la segunda parte se estudian las motivaciones que llevaron a México a firmar el TLCAN y los acuerdos con la UE, el Área de Libre Comercio de Europa y con varios países latinoamericanos, centrandó la atención en la naturaleza de los procesos de negociación y en sus resultados y comparándolos con los del TLCAN; el tercer apartado se analizan algunos efectos de estos acuerdos en la economía de México y en la dirección e intensidad de los flujos comerciales, sobresaliendo el estudio de la influencia del TLCAN por su antigüedad, respecto a los demás y por el peso de las relaciones bilaterales. La última sección corresponde a las conclusiones y perspectivas.

II LOS OBJETIVOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y LA ESTRATEGIA COMERCIAL MEXICANA

2.1 Los objetivos de la integración económica regional. De los supuestos teóricos a los intereses nacionales.

Todo país entra en acuerdos de integración económica regional, en procura de sus intereses nacionales, económicos, políticos y sociales. Como el librecambismo en la teoría clásica¹, o la apertura, unilateral o la multilateral, también la integración regional², se concibe como

¹ Para los economistas clásicos el objetivo central de la economía era el crecimiento económico, y el comercio internacional una parte subsidiaria de éste. En años recientes se ha iniciado un nuevo debate sobre la relación entre el libre comercio y el crecimiento. Este debate no ha sido de ninguna manera concluyente. En efecto, "... nuestra discusión teórica indica que es difícil identificar a priori el efecto de la política comercial sobre el ingreso per cápita y el crecimiento a largo plazo. Aunque la presunción debe de ser que el libre comercio tiene un efecto benéfico sobre el crecimiento y el bienestar, existen ejemplos en sentido contrario. Por lo tanto el análisis empírico asume una gran importancia. Mucho del trabajo empírico apoya la idea de que la apertura promueve el crecimiento, pero estos trabajos son muy controvertidos y están sujetos a una amplia gama de críticas." (Aghion y Howitt 1999) p. 389.

² Los teóricos clásicos de la teoría de la integración económica la consideran un *second best* o menos buena, en relación a la alternativa óptima del libre comercio multilateral. Los acuerdos preferenciales se adoptan según Viner y Jhonson entre otros porque el libre comercio multilateral resulta políticamente inviable. Véase Romero (1991). Sin embargo, en el caso

una ruta a mayor productividad de la economía, activada por la reubicación de los factores productivos hacia los sectores o los países miembros más eficientes y por la ampliación de la competencia y mayor el aprovechamiento de economías de escala. La mayor productividad atrae inversiones hacia los sectores dinámicos. El aprendizaje en la producción y en la comercialización externa genera ganancias adicionales. Todo lo anterior redundaría en mayores tasas de crecimiento económico que aquellas prevalecientes antes de los acuerdos.

Sin embargo, los efectos del librecambismo sobre los países de menor desarrollo no son inequívocos ya que el libre cambio multilateral puede no ser total e indiscutiblemente benéfico para los países en desarrollo: “Consideraciones sobre la ventaja comparativa implican que un país menos desarrollado (LDC) que comienza con un menor nivel de desarrollo se especializará en bienes relativamente poco sofisticados con menos potencial de aprender haciéndolo (learning by doing). Como resultado los LDC pueden experimentar una reducción en su tasa de crecimiento económico que puede traducirse en pérdidas dinámicas de bienestar. En contraste, los países desarrollados con los cuáles comercian disfrutan mayores tasas de crecimiento y obtienen ganancias dinámicas de bienestar, que se añaden a los beneficios estáticos de la explotación de ventajas comparativas.” (Aghion y Howitt 1999). Estos, entre otros son los argumentos a favor de la integración económica regional y de las políticas sectoriales.

Los países miembros menos desarrollados aspiran a acelerar su crecimiento en tal medida que se reduzcan las distancias con los más avanzados. En aras de lograr la estabilidad de los pactos, o por un objetivo político trascendental (la paz en Europa del Tratado de Roma), los países ricos aceptan crear las condiciones para que la distribución de los beneficios de la integración asegure un ritmo adecuado de convergencia. La política de la Unión Europea es el ejemplo más claro de una voluntad política equilibrante, mientras que el TLCAN representa la ausencia total de este compromiso, ya que en las etapas iniciales de las negociaciones, en agosto de 1990, en la ronda de Houston, México aceptó no demandar ningún tratamiento preferencial en atención a su menor grado de desarrollo, lo

de los países en desarrollo, la integración económica regional se considera una mejor alternativa, frente al proteccionismo o la sustitución de importaciones y permite combinar los beneficios de la ampliación del mercado y la competencia con los de la protección del mercado a escala regional, siempre que los efectos de creación superen a los de desviación de comercio y no se eleven los aranceles a los países no miembros Meade Kitamura Puyana

cual significó que el “país no recibiría tratamiento preferencial en factores tales como los períodos de transición para la eliminación de las tarifas” (Maxwell 2000). Por esta razón, “... de esta manera la participación de México en el TLCAN es otro paso en la dramática liberalización de la economía desde mediados de los 80s” (Smith, 1993). No obstante, en el objetivo explícito de lograr, mediante la integración, la reducción de la migración hacia los Estados Unidos, (“se exportarán bienes, no trabajadores”, se aducía a lado y lado de la frontera) subyace inequívocamente la idea buscar la convergencia, es decir, de reducir la brecha en bienestar que separa a México de los Estados Unidos, causa principal de la migración.³

En los esquemas de integración regional, estos efectos tradicionales son más importantes cuanto mayores hayan sido las tarifas a partir de las cuales se pactaron las preferencias. La baja protección arancelaria existente en los tres países a la firma del TLCAN, implicaba que los precios no se modificarían significativamente, ni se obtendrían los beneficios de la especialización resultante de una variación marginal de los aranceles. Este hecho indujo dos efectos importantes: en primer lugar, abrió las puertas a la introducción en el TLCAN, y en los acuerdos posteriormente firmados por México, a temas y sectores no incluidos en las zonas de libre comercio, que son los convenios de integración comercial más elementales, pero el único esquema aceptable para los Estados Unidos. En segundo término, realzó la relevancia de los efectos "no ortodoxos" de la integración regional, mismos que hoy en día se incluyen al evaluar los efectos de la liberación multilateral (en los estudios que evalúan los acuerdos en la última Ronda del GATT) o a la integración entre países desarrollados (los que miden el impacto Mercado Único Europeo (Cecchini 1992). Según Robson (1994), los beneficios no ortodoxos surgen de: (a) La eliminación de las distorsiones del mercado producidas por políticas gubernamentales, como los aranceles, las cuotas, los requisitos de origen. En este caso, los beneficios se realizan aún en ausencia de diferencias significativas en ventajas comparativas y en costos relativos e incluyen el estímulo a nuevas inversiones y actividades; las ganancias en eficiencia administrativa y la contracción de los costos transaccionales; (b) La integración económica es un factor de credibilidad y estabilidad económica, y la coordinación de

³ “El presidente Salinas me ha asegurado claramente que el objetivo al firmar un acuerdo de libre comercio, es mejorar la vida de los trabajadores mexicanos”, *President Bush Letter to the Congress*. US Dpto of State Dispatch, Vol 2, No 18, 1961. Nuestra traducción.

políticas macroeconómicas impide los choques y dislocaciones de los flujos comerciales (Devlin *et al* 2003). (c) La eliminación de los obstáculos al comercio entre países limítrofes reintegra regiones económicas naturales desarticuladas artificialmente al erigirse las fronteras nacionales y genera efectos dinámicos del comercio, que superan el balance entre *creación* y *desviación* de comercio⁴.

Todos los beneficios no ortodoxos, finalmente se cuantifican en términos de tasas de crecimiento y transformaciones de la estructura productiva que garanticen superiores niveles de productividad y mayor y más eficiente uso de factores productivos domésticos. En una u otra versión, los efectos no ortodoxos coparon el centro de las negociaciones del TLCAN, particularmente algunos de los incluidos bajo el literal b (excepto la coordinación de políticas. En el TLCAN habría una convergencia de las políticas mexicanas hacia las estadounidenses), fueron los centrales en la justificación del tratado y su logro se utiliza para explicar que, a diez años de instrumentado el TLCAN, no se manifiesten los efectos anunciados en crecimiento del ingreso o del empleo. Estos resultados están ligados a los factores que determinaron que el proceso negociador fuera asimétrico y condujeron a que las prioridades de los EUA se reflejaran mayoritariamente en la definición de los compromisos, como se presenta a continuación.

2.2 Los objetivos nacionales en el TLCAN.

Se ha dicho que el proceso de negociación para el TLCAN se caracterizó por la asimetría de los actores y que, por diversas razones México, se embarcó en un proceso negociador dispar que limitaría el alcance de sus objetivos. Dos metáforas describen en qué consiste la asimetría en los procesos de negociación. Bandas de transmisión de diferente amplitud conectan al país grande con el pequeño. Las amplias transportan los intereses y demandas del primero y las estrechas los del segundo. El bloqueo puede ser fácil para el actor ubicado en la banda ancha. Un segundo enfoque propone que los estados débiles

⁴ La *creación de comercio* es el término utilizado para describir la sustitución de la producción doméstica o las importaciones de alto costo, por la de menor costo de un país asociado, inducida por las preferencias arancelarias acordadas en el acuerdo de integración. La *desviación de comercio* involucra el cambio, por efecto de las preferencias arancelarias, de las importaciones desde un productor de bajo costo, que no pertenece a la unión, a una fuente más costosa de abastecimiento ubicada en un país miembro.

tienen menos fichas para poner en juego que los estados fuertes⁵. Al interior de los países hay grupos de interés en las negociaciones, de diferente fuerza (banda y número de fichas), interesados en influir en el resultado de las negociaciones, en defensa de sus intereses. A más democrático el estado, mayor participación de los grupos internos. A menos democracia, la participación es menor y posiblemente sólo cierto tipo de actores es tenido en cuenta, y suelen ser consultados en el famoso *cuarto de al lado*. La asimetría no implica que el resultado esté fijado de antemano y sólo favorezca al país fuerte, o a los actores de mayor poder. Depende de cómo cada actor juegue sus fichas. Si es claro que la negociación del TLCAN fue asimétrica, no es evidente en qué forma la asimetría afectó los resultados de la negociación.

La asimetría surge de los elementos relacionados y con las estructuras productivas, con elementos políticos externos e internos que marcan el ritmo y dirección de las negociaciones. Generalmente se señalan como principales las diferencias de desarrollo económico de los países; el peso de cada uno en el mercado regional; las diferencias entre los modelos económicos vigentes en cada país y la brecha con el modelo implícito en el acuerdo; el apoyo político —o la oposición— del público en general y de los actores económicos en cada país; la utilidad subjetiva asignada por cada país a la alternativa de no concretar el acuerdo; y las diferencias en el proceso de creación de instituciones y en las tradiciones a ese respecto. Gráficos No 1 y 2⁶. México, la economía más pequeña y el Estado más débil, tomó la iniciativa de iniciar las negociaciones; era el solicitante que buscaba un refugio seguro para sus exportaciones y estaba dispuesto a realizar concesiones abriendo aún más su economía tras de la liberalización unilateral de los 80.

En el TLCAN las distancias son mayúsculas. El PIB de los Estados Unidos y el canadiense son 17 y 1.2 veces mayores que el de México, respectivamente. La brecha en el PIB per cápita es considerable. Estados Unidos tiene un PIB/C que es 5.5 veces superior al Mexicano y Canadá 4.8. Las distancias son igualmente considerables en el PIB manufacturero en el cual los dos países multiplican por 5 y 4 veces respectivamente el de

⁵ Robert Keohane, “El Concepto de Interdependencia y el Análisis de las Relaciones Asimétricas”, en Blanca Torres (coordinadora) Interdependencia. ¿Un Enfoque Útil para el Análisis de las Relaciones México-Estados Unidos?, El Colegio de México, 1990. México presentaría dos asimetrías: con los negociadores externos y con los internos. La consulta en el país fue limitada y selectiva, sólo ciertos grupos económicos lo fueron.

⁶ En los gráficos No 1 a 3 del Anexo estadístico se ilustra la asimetría en otras variables.

México y se repite, aunque en menor grado, en el comercio internacional. Las exportaciones y las importaciones de los EUA son 4.7 y 7.0 veces las mexicanas. Los gráficos presentan también las diferencias respecto a los países Europeos y con los de América Latina con los cuales México ha firmado acuerdos e ilustran cómo el país ha maximizado las asimetrías negociando, por una parte, con las potencias mundiales y, por la otra, con los países más pequeños, respecto a los cuales México multiplica varias veces sus tamaño y potencial.

Cabe señalar varios hechos que servían de telón de fondo al resurgimiento del regionalismo a fines de los años ochenta y principios de los noventa, cuando se iniciaron y perfeccionaron las negociaciones del TLCAN. En primer lugar, las prolongadas negociaciones de la Ronda Uruguay y la percepción de que el regionalismo era la política más eficiente para lograr los objetivos nacionales. La consolidación del Mercado Único Europeo y la desintegración del bloque socialista, despejó el camino a una integración más profunda de los países de Europa Oriental con la Unión Europea y reforzó la idea de que el mercado mundial se integra en bloques regionales. En ese ambiente se dio la trascendental decisión de iniciar unas negociaciones que México había rechazado enérgicamente en el pasado (Silva Herzog, 1994; Puyana, 1982). Con el Presidente Salinas, el proceso adquirió tinte político al hacerlo parte de su empeño modernizador.

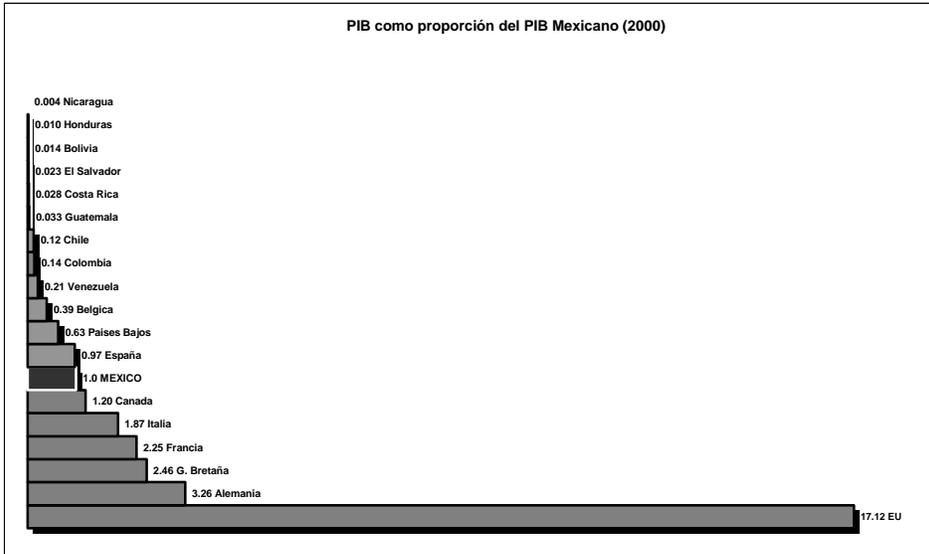


GRÁFICO No. 1. Relación entre el PIB Mexicano y los socios comerciales.

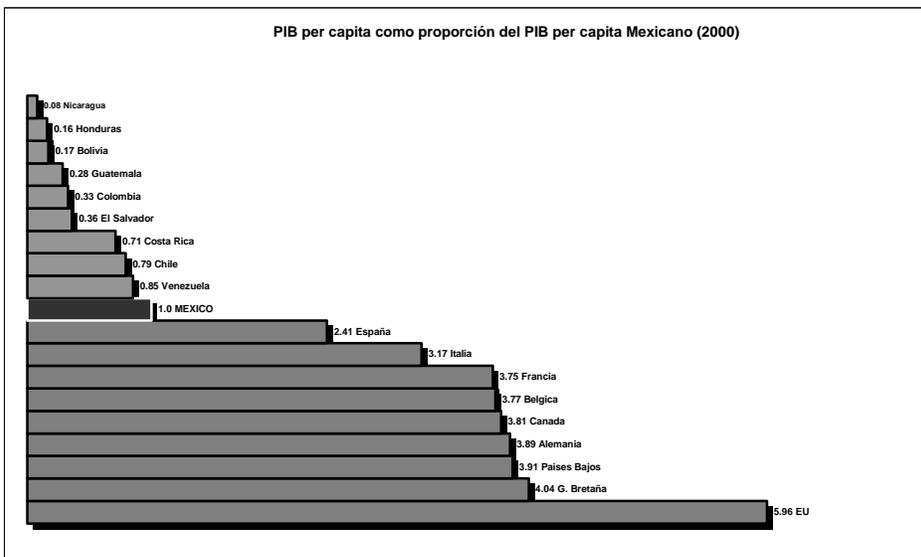


GRÁFICO No. 2. Relación entre el PIB per cápita Mexicano y sus socios comerciales.

La firma de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos era el instrumento adecuado para evitar que en los próximos gobiernos se adoptaran medidas radicales de signo contrario y garantizaría la estabilidad económica. (Ros, 1994). Estas fueron, y son aún, las razones aducidas para justificar el que el Gobierno quisiera firmar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, rápidamente y a cualquier precio. Así, se limitó el número de fichas para jugar. “Durante meses, en agotadoras sesiones, había analizado con mi gabinete económico los efectos que acarrearía para México un rechazo del TLCAN: salidas de capitales, descalabro cambiario, aumento de precios, irritación social, inestabilidad política. (Salinas, 2000). A sus dos socios no los apremiaba ninguna urgencia para negociar con México. Para la estabilidad política y económica de Canadá y los Estados Unidos, ningún pacto con México puede tener el significado estratégico que el gobierno de Salinas atribuyó al TLCAN. Además, por el bajo nivel de las tarifas, resultaba evidente que de las preferencias arancelarias no se podían esperar efectos importantes.

En la negociación en torno al TLCAN, el país más grande consideraba que el grueso de los efectos comerciales fluiría hacia el país más pequeño. En consecuencia, y dado que México estaba decidido a lograr el acuerdo a cualquier precio, el interés de los Estados Unidos fue extraer todas las concesiones posibles, no comerciales e incluso no económicas, que pudieran mover a la opinión pública estadounidense en favor de un acuerdo de libre comercio con México (Ros, 1992; Heillener, 1991). Como la economía mexicana estaba más protegida e intervenida, México tuvo que hacer mayores ajustes, era el "precio adicional" pagado como derecho de ingreso a los "nuevos temas" que a los Estados Unidos y a Canadá interesaba incluir, a saber, el comercio de servicios, las inversiones extranjeras, las regulaciones y la protección de los derechos de propiedad intelectual. Por otra parte, la falta de oposición doméstica debilitaba los márgenes de negociación mexicana, ya que los negociadores no podían alegar que la oposición interna pondría en peligro la aprobación del acuerdo, pretexto que utilizó al máximo el gobierno estadounidense. En la óptica de los gobernantes mexicanos, cualquier otra alternativa carecía de valor y los negociadores estadounidenses eran perfectamente conscientes de esta situación. En consecuencia, México debió hacer concesiones más amplias pues la utilidad

subjetiva de la alternativa del "no acuerdo" lindaba el cero (Wonnacott, 1994)⁷.

Un indicador más de la asimetría fue la inclusión las normas ambientales y laborales, puestas sobre la mesa en respuesta a la oposición al TLCAN de parte de las organizaciones ambientales y laborales de los EUA, preocupadas por los costos del ajuste y el carácter pro capital del tratado. También puso en evidencia la "brecha en materia de economía política", es decir, las diferencias en la forma en la cual México y los Estados Unidos abordaban la distribución de costos y beneficios entre los estados miembros y al interior de éstos.

La presencia de Canadá, más desarrollada que México (pero menos que los EUA), con relaciones mínimas con México acentuó para éste último la asimetría en las negociaciones, ya que no hubo espacios para alianzas entre los dos países. Canadá quería lograr el libre acceso al mercado y a los productos mexicanos "en un pie de igualdad con los Estados Unidos" (Wonnacott, 1994). Tenía un interés en que México no recibiese mayores concesiones que aquellas obtenidas por Canadá en 1988 y buscaba permanecer como el destino atractivo para las inversiones estadounidenses, orientadas a la exportación a toda América del Norte, lo que bloquearía la expansión de la maquila en la frontera septentrional de México. "En términos generales, Canadá logró esos objetivos" (Wonnacott, 1994). Y "fortuitamente [Canadá] pudo negociar con genialidad desde una posición defensiva" (Cameron, 2000). El resultado de este juego con tres participantes, entre los cuales sobresalía uno especialmente débil, fue un acuerdo de libre comercio en el que se injertó el Acuerdo de Libre Comercio Canadiense-Estadounidense (CUSFTA) al TLCAN y, en algunos aspectos éste, consistió en una filigrana de acuerdos bilaterales entre Canadá y los Estados Unidos, México y los Estados Unidos y Canadá y México, amén de toda una gama de reservas sectoriales y estrictos requisitos de origen. El CUSFTA sirvió de molde para el TLCAN y, dio cabida a la ampliación del libre comercio en América del Norte, pero no lo liberalizó, porque se preservaron los diversos intereses proteccionistas de los tres países pero sí inició el camino hacia su mayor integración (Whally, 1992).

⁷ Los negociadores estaban convencidos de que el TLCAN resolvería los problemas del subdesarrollo. Baghawati (1994, pág. 24) expresa una opinión mucho más cáustica sobre los motivos y la urgencia de los negociadores mexicanos por lograr el acuerdo: la visión de los arquitectos mexicanos del TLC hacía que miraran los problemas con el mismo prisma que al norte del río Bravo. Estaban muy impresionados por los Estados Unidos y querían emularlos. Decían: "A los Estados Unidos les ha ido bien. Si nos unimos a América del Norte se acabarán nuestros problemas"

Un objetivo Mexicano no antagónico que aparece en el prólogo del Acuerdo, en documentos oficiales y en memorias de negociadores del TLCAN, y de los demás acuerdos comerciales mexicanos, fue concluir la apertura unilateral iniciada en los años 80, obteniendo alguna reciprocidad (Salinas de Gortari, 2000; TLCAN versión en www.economia.gob.mx del TLCAN, De Mateo 2002). Los logros en esta materia son limitados y los márgenes preferenciales magros ya que los niveles tarifarios mexicanos, de los socios en el TLCAN y de los otros acuerdos eran muy bajos.

III LOS RESULTADOS DE NEGOCIACIONES ASIMÉTRICAS.

3.1 Los compromisos del TLCAN.

Quizás los temas más críticos en las negociaciones del TLCAN, durante las pláticas sostenidas en el período 1991-1993 y que caracterizan este acuerdo son el acceso al mercado, la agricultura y las inversiones. Para México, un interés primordial fue garantizar el acceso al mercado norteamericano con reglas fijas, básicas. La agricultura constituye el sector en el cual la brecha en productividad entre México y los Estados Unidos es mayor como es el monto de las transferencias fiscales hacia los productores norteamericanos. Para Estados Unidos era crucial liberalizar las inversiones y fijar las normas de conducta respectivas.

Acceso a mercados. El TLCAN se preveía como el instrumento para reducir los obstáculos a las exportaciones mexicanas, eliminar la incertidumbre que dominaba el intercambio comercial con EU y ubicar a México a la vanguardia en los procesos de integración económica (Salinas de Gortari, 2000, pp. 47-50). En la práctica, el TLCAN es un paso hacia el libre comercio, que tiene elementos de comercio administrado, porque muchos sectores fueron excluidos de los acuerdos generales. "Los acuerdos en materia de comercio y las inversiones en el sector de la energía, el comercio de los productos agrícolas y el comercio y las inversiones en los servicios culturales son sumamente asimétricos en su aplicación" (Smith, 1993). El cronograma de eliminación de aranceles es muy amplio, su carácter fuertemente bilateral y los países formularon ampliar reservas y exenciones. Por otra parte, las normas de orígenes son demasiado numerosas, complicadas, "bizantinas" (Smith (1993), y constituye una poderosa herramienta de sustitución regional de

importaciones. Sin embargo, cuando se lo compara con el CUSTA, el TLCAN es más completo, incorpora medidas ambientales, compromisos laborales y propiedad intelectual basados en el Acta Final Dunkel de 1991.

Los compromisos implicaron la eliminación inmediata de todas las prohibiciones y restricciones cuantitativas al comercio y otorgar a los bienes y servicios provenientes de otro país miembro el trato que confiere a sus nacionales. Existen disposiciones especiales para los sectores agrícola, automotor y textil. Se definieron 4 grupos de bienes y se acordó a cada uno un proceso de desgravación diferente, de acuerdo a su sensibilidad. Para el primer grupo A, la desgravación se inició el 1° de junio de 1994, e incluyó 6 800 partidas arancelarias que representan 80% de las exportaciones no petroleras de México a los Estados Unidos. En la Lista B se han incluido los productos que se liberará gradualmente a lo largo de un período de cinco años. El tercer grupo o la Lista C, se libera en diez años y comprenden 7% y 12% de las exportaciones no petroleras de México a los Estados Unidos y Canadá, respectivamente. El cuarto grupo, incluido en la Lista C+, se libera en 15 años y representa el 1% de las exportaciones de los tres países. Paradójicamente, fueron los Estados Unidos quienes insistieron crear esta lista, actuando como un país menos desarrollado (Mayer, 1998).

Agricultura. Al iniciarse las negociaciones, la agricultura era el sector más protegido en los tres países. La apertura resultaba riesgosa para México dada su baja productividad, casi 4 veces inferior a la productividad de la economía y a la agricultura estadounidense. El sector agrícola mexicano es dual con un segmento moderno, de gran escala, beneficiado por los estímulos del modelo de sustitución de importaciones para capitalizar la producción agrícola dirigida a la exportación. En el otro extremo, existe un sector campesino, dedicado al mercado doméstico. El TLCAN, y las reformas al sector, que se introdujeron desde los 80s, servirían para modernizar este segmento ejidatario campesino, al someterlo a la competencia con la agricultura estadounidense, lo cual favorecería su capitalización y promovería la reestructuración de cultivos y la agroindustria (SARH, 1992), y era una estrategia de choque que complementaba la reforma al artículo 27 de la Constitución. En agricultura, el TLCAN es un ejemplo claro de las dificultades que surgen al compatibilizar tres posiciones divergentes. Canadá y los Estados Unidos "decidieron incorporar al Tratado, directamente y sin modificaciones, las cláusulas del

acuerdo agrícola vigente entre ambos países y negociar por separado acuerdos bilaterales con México" (Gifford, 2001). Si bien la totalidad del comercio agrícola entre México y Estados Unidos debía liberalizarse por completo, los compromisos de acceso a los mercados entre México y Canadá eran idénticos a los que regían entre este último país y los Estados Unidos, (Gifford, 2001). Aquí se produjo uno de los cambios más drásticos en la posición negociadora mexicana, al aceptar eliminar gradualmente y sin excepciones, los aranceles ordinarios para todos los productos. En teoría, para ambos países "resultaba más fácil negociar y hacer aceptar un acuerdo de acceso irrestricto a los mercados de todos los bienes agrícolas que, elaborar y negociar listas de excepciones" (Gifford, 2001). A la luz de los problemas políticos que ha desatado el TLCAN en el sector campesino mexicano, este razonamiento no parece acertado y da peso a la intención modernizadora.

Inversiones. Además de un convenio comercial el TLC es un compromiso para abrir los mercados de capitales. Todas las partes coincidieron en que "... sólo un acuerdo que liberalizara al mismo tiempo los bienes y los mercados de capitales permitiría el pleno desarrollo de las ventajas competitivas de cada una de las economías nacionales" (Borja Tamayo, 2001). Así, los acuerdos sobre inversiones, al liberalizar la movilidad de capitales y cementar plenas garantías a las inversiones extranjeras directas, constituyen las joyas de la corona que el Tratado otorgó a los Estados Unidos el mayor inversionista del mundo: el trato nacional, la aplicación de la cláusula de la Nación Más Favorecida y la garantía de no expropiación. (Drache, 2001). En ese mismo sentido actúa la renuncia a exigir ciertos desempeños o topes máximos al inversionista extranjero (Borja Tamayo, 2001). El que las negociaciones sobre comercio e inversiones se realizaran simultáneamente complicó el proceso y magnificó las asimetrías. En algunos sectores la principal fuente de conflictos durante las negociaciones fue el trato que se daría a los inversionistas extranjeros que quisieran aprovechar las ventajas del mercado integrado (Mayer, 2001; Bertarb, 1996).

3.2 Objetivos y Logros Políticos y Económicos Detrás del TLCUE.

Como se mencionó, México ha firmado convenios con un abanico muy disímil de países, Cuadros No 1 y 2 (y 1 a 3 del Anexo Estadístico). Por una parte, la Unión Europea, cuya economía y potencial importador y exportador son notablemente superiores al de México. Y, por la otra, con países muy chicos, de los más pequeños y menos desarrollados de

América Latina. El potencial de cada grupo, para satisfacer los objetivos de la integración antes mencionados es también diferente. El rango de variación entre los Estados Unidos, la economía más grande y Nicaragua, la más chica supera las 4 mil unidades. No es evidente qué racionalidad haya detrás de alianzas con socios tan dispares, ni qué tanto pueden, uno y otro grupo, contribuir al logro de los objetivos políticos y económicos de México. Trataremos de encontrarla.

Con el acuerdo comercial con la Unión Europea, los que ha negociado con países latinoamericanos, y posiblemente del que negocia con el Japón, además de la apertura con reciprocidad, México busca: diversificar los mercados de origen y destino de su intercambio internacional y reducir los desequilibrios comerciales para contraer el desequilibrio de su balanza comercial, como medio para atenuar la dependencia económica con los Estados Unidos además de la reciprocidad. Los fines políticos son ampliar sus márgenes de acción, cementar alianzas y dar respuesta a las preocupaciones internas sobre el abandono de las posiciones tradicionales de la diplomacia mexicana y el exagerado acercamiento a los EUA.

Por el lado europeo se deseaba aminorar el declive de la participación de las exportaciones europeas en el mercado mexicano, que los europeos percibían como una tendencia contraria a sus intereses. “Los europeos hemos notado que desde la instrumentación del TLCAN, las importaciones de México crecieron 260 por ciento; sin embargo, las importaciones procedentes de los países de la Unión Europea crecieron únicamente 120%. (Fournier 2002; Schonwalder 2002). Los inversionistas europeos pedían se les garantice acceso al programa de privatizaciones que México se aprestaba a avanzar, especialmente en el sector financiero.

México busca estimular las inversiones y la transferencia de tecnología que afiancen la posición mexicana como base exportadora a los Estados Unidos. Para tal fin se requerirá que los europeos integren cada vez mayor valor agregado mexicano, para cumplir los requisitos de origen regional necesarios para entrar a dicho mercado gozando de las preferencias del TLCAN (Puyana 2002). El efecto multiplicador de las inversiones europeas debe expandir y diversificar la base productiva mexicana; reducir de costos productivos por el aprovechamiento de las economías de escala, al ampliar las exportaciones a la Unión Europea, y por la importación de bienes de capital e insumos a

menores precios. Sería una forma de intensificar el comercio intra-industria en el cual México está rezagado, en relación con otros países de nivel similar de desarrollo (Puyana et al, 2003). Es factible que con el TLCUE México logre transformar la estructura de sus ventas a la Unión Europea elevando el peso de las manufacturas relativamente más sofisticadas, que a la fecha ocupan un lugar secundario. Otro efecto económico importante puede ser reducir el efecto del ingreso de los países de Europa Oriental, o de los acuerdos preferenciales con los aún no admitidos, sobre la capacidad de México para competir en los mercados europeo y norteamericano. Con Japón y la Unión Europea, se obtendrían los efectos dinámicos inducidos por las inversiones y la importación de bienes de capital y productos finales e insumos de complejidad tecnológica. Otro objetivo no explícito, es reducir el arancel externo con países no miembros del TLCAN, con miras a eliminar el desequilibrio en las preferencias que México otorgó en su mercado a las exportaciones procedentes de Canadá y de los Estados Unidos, y las que recibió de estos dos países. La cláusula democrática complacía a grupos políticos ya que veían que la UE exigiría a México la observancia de los derechos humanos y la consolidación de la democracia.

La negociación de los temas de la agenda no estuvo exenta de dificultades, las diferencias existentes entre México y la Unión Europea se hicieron manifiestas desde la reunión técnica de ambas partes en octubre de 1996 cuando se abordaron los siguientes asuntos: a) el método de negociación que serviría de guía en el proceso, b) el contenido de la liberalización comercial, y c) la cláusula democrática. Una exigencia central de la UE fue obtener la paridad con el TLCAN. Cuánto obtuvo se puede apreciar al examinar los resultados de la negociación del acuerdo en algunos sectores:

Acceso al mercado libre de aranceles para los productos europeos en el mismo año que Estados Unidos, es decir, en el año 2003 para cerca del 52% de los productos industriales procedentes de Europa, y restante 48% entre el 2005 y el 2007. La UE concedió acceso completo a su mercado para los productos industriales mexicanos en el año 2003. En productos agrícolas se observa una tendencia similar de la paridad TLCUE-TLCAN. El período de desgravación es de 10 años. La apertura completa en el 2008 al igual que lo establecido en el TLCAN.

En reglas de origen, se negoció bajo una fórmula basada en un criterio caso-por-caso. En la UE la regla o norma de origen estándar es de 60% de contenido regional,

mientras que en el TLCAN la norma se estableció en 62.5% para el sector automotriz y del 60% para los textiles y vestidos, y el promedio para otros productos se ubica entre el 50% y el 60% de contenido regional. El interés de México era una norma de origen baja (cercana al 50%) y flexible, que le permitiera simultáneamente atraer inversiones europeas y fungir como plataforma exportadora a EUA. La UE insistió el 60%, al que se arribará en 2005.

3.4 El Sentido de los Acuerdos Con Los Países Latinoamericanos

Más difícil resulta analizar las motivaciones detrás de los acuerdos con los países latinoamericanos e identificar su racionalidad económica. Tradicionalmente México ha llevado a cabo negociaciones comerciales con América Latina, fuera del contexto del GATT/OMC. Formó parte de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALAC) y a partir de 1980, de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Luego entrado en vigor el TLCAN, firmó acuerdos con Costa Rica, Colombia, Venezuela, Bolivia, y Nicaragua y, en 1999, con Chile en un tratado al mismo nivel del TLCAN. En el año 2000, concluyó negociaciones con los países del “Triángulo del Norte”: El Salvador, Guatemala, Honduras, vigente desde enero del año 2001.

Esta proliferación de acuerdos entre México y los países latinoamericanos se considera más una estrategia de carácter político que económico y una respuesta a la preocupación sobre el escaso margen de maniobra y creciente dependencia económica de México, avivada por la firma del TLCAN. Sin embargo, las características de la mayoría de los países signatarios y su tamaño económico, tal como se ilustra en los cuadros No 1 y 2 (y los No. 1 a 3 del Anexo Estadístico) ponen en duda que la relaciones comerciales con estos países, estimuladas por los convenios comerciales, aminoren en algo la estrecha vinculación con la economía norteamericana o amplíen el margen de maniobre mexicana. En efecto, el PIB total y per cápita de Venezuela, el mayor socio latinoamericano, representan el 0.21 y el 0.85 de los de México, respectivamente. Estas proporciones son considerablemente menores con los países centroamericanos. No obstante, para México, los países latinoamericanos son importantes en términos de identidad cultural y de una mutua herencia histórica. Por ello, se argumenta, los acuerdos se firmaron satisfacer las expectativas políticas internas.

Se puede argüir que México buscaba liderazgo y contrarrestar la atracción que entre los países de Sur América ejercen MERCOSUR y Brasil. Chile a su turno se visualiza como ejemplo de liberalización económica y diversificación de mercados, digno a emular y es un mercado en expansión y, con la restauración de la democracia, se restableció la cercanía política que animó las relaciones bilaterales hasta 1973.⁸ Colombia país petrolero, sería tal vez el país más dispuesto a aceptar el liderazgo mexicano más que el brasilero. En el otro extremo se ubicaría Venezuela, otro socio en el Grupo de los Tres, G-3, manifiestamente inclinada a apoyar la posición brasileña respecto al ALCA. Esta posición con claros tintes anti-estadounidenses, no se atempera con la membresía en el G-3.

Otro objetivo mexicano puede ser el crear alianzas y nexos de interés recíproco que se reflejen en las negociaciones de ALCA para evitar que el acuerdo final se aleje de los intereses mexicanos. Se buscaría minimizar los conflictos de interés que surjan en este complejo proceso, evitar se erosionen las prerrogativas que México obtuvo en el TLCAN y debilitar el frente que de facto se ha formado en torno al MERCOSUR. Cabe preguntar si efectivamente, el conjunto de países con los cuales México ha firmado acuerdos, constituye esa fuerza que contrarreste el peso del MERCOSUR y sus vecinos⁹.

Para México, los países latinoamericanos son fuente de productos, insumos o manufacturas en los cuales tienen niveles de eficiencia global. Ampliar las importaciones de esos bienes generaría ganancias por el efecto de creación de comercio. Ante todo, América Latina es un mercado potencialmente importante para las inversiones mexicanas, cuando los capitales mexicanos inician una fuerte expansión.

Los compromisos pactados establecen reglas de acceso a mercado y sobre inversiones, claras y estables, cercanas a las acordadas en el TLCAN (Romero 2002). Por esta razón se entiende que los acuerdos de libre comercio con los países de América Latina compartan con el TLCAN un marco normativo similar en los principios, en las reglas y en la operatividad (Romero 2002). Sin embargo, se pueden apreciar importantes diferencias en términos del alcance, la reciprocidad y las asimetrías que se derivan de los niveles desiguales de desarrollo económico de los actores firmantes.

⁸ Altos funcionarios de los gobiernos democráticos vivieron en México como exiliados políticos durante el régimen militar de Pinochet.

⁹ Este conjunto de países tienen un PNB que representa sólo el 45% del MERCOSUR.

El comercio de Bienes. En cada uno de los acuerdos, la sección de desgravación arancelaria reconoce explícitamente las asimetrías en los niveles de desarrollo de los países firmantes. Esto aparece claramente enunciado en todos los acuerdos con la excepción del firmado con Chile, en el que las partes se comprometieron a eliminar simultánea y recíprocamente sus de aranceles a partir de 1998. México otorgó a Nicaragua y al Triángulo del Norte, abrir su mercado a los productos de estos países en el año 2013. Por razones fiscales, los países centroamericanos se negaron desgravar los automóviles procedentes de México ya que los impuestos a las importaciones de autos son importante fuente de ingresos fiscales. Por razones similares, Honduras se negó a negociar le tema de los textiles.

Normas de origen. Existe una diferencia sustancial en cada uno de los acuerdos ya que, al momento de negociarlas, se tuvo en consideración la situación específica de cada actor. Si en el Acuerdo con Chile se hubiera pactado el 62.5% de contenido regional para la industria automotriz adoptado en el TLCAN, ni México ni Chile podrían comercializar entre sí los autos que se ensamblan en sus territorios.

Servicios. Los compromisos superan los del GATT/OMC, GATS y la ALADI. Todos los acuerdos comerciales cumplen con el artículo V del GATS, el cual establece que el comercio sustancial de servicios no puede ser excluido a priori en las áreas de libre comercio. Salvo el acuerdo con Chile, en el cual se excluyeron los servicios financieros, y el acuerdo con Costa Rica, del que se sustrajeron las telecomunicaciones, todos los acuerdos incluyen a todo el universo de servicios.

Inversión En este campo se pactó una estructura normativa similar al TLCAN, de tal forma que el capítulo 11 de este tratado fue incorporado a los acuerdos con América Latina, y por lo tanto van más allá en sus compromisos que las TRIM's (Trade Related Investment Measures) de la OMC. El elemento novedoso de los acuerdos con América Latina consiste en la liberalización de la inversión extranjera y el establecimiento de un mecanismo transparente de resolución de controversias entre el inversionista particular y el estado.

Además de los mencionados en los párrafos anteriores, es importante mencionar un objetivo mexicano de carácter político, de seguridad nacional, tras los acuerdos con los países de centroamericanos, especialmente con los del Triángulo de Norte, que

frecuentemente se ha mencionado en círculos oficiales: fortalecer las fronteras sur de México. Se plantea que los acuerdos permitirían acelerar el desarrollo de estas zonas, de manera que se conviertan en fronteras seguras. Pero, este fin resultaría de la dinámica del crecimiento general del país y del cambio de las estructuras productivas regionales, más que del intercambio comercial con países tan pequeños. Tales transformaciones no pueden emerger de las exportaciones que se realicen a los países del Triángulo Norte, cuya demanda es limitada¹⁰ y su estructura productiva compite con la de los estados fronterizos mexicanos. Para desarrollar el Sur Mexicano se necesitaría que logre la dinámica de las regiones mexicanas de mayor crecimiento, las más cercanas a la frontera con Estados Unidos (Romero, 2002) se requeriría que los estados del sur se inserten en la dinámica exportadora de estas regiones, lo cual implicaría, identificar las ventajas comparativas del sur mexicano en el mercado de los Estados Unidos y desarrollarlas debidamente. En esta estrategia resulta más lógico el Plan Puebla Panamá que incluye entre sus objetivos, la creación de una infraestructura física moderna y masivas inversiones para la explotación de los recursos naturales de la región.

En resumen, México cuenta con una red de acuerdos comerciales con características notables, en términos económicos y políticos. Tiene convenios con los países más ricos y desarrollados del mundo y con países que figuran entre los más pequeños y pobres y menos industrializados. Con unos y otros se maximizan las distancias en términos de dotación de factores productivos, niveles de productividad y estructura de la demanda. En ese sentido, se tendría un arreglo en línea con los principios de la teoría clásica del comercio internacional y los beneficios para México serían mayores que los obtenibles con cualquier otro tipo de arreglo. Exportaría, hacia los países ricos, productos básicos y manufacturas no sofisticadas o con poco valor agregado, procedentes de la industria maquiladora, e importaría bienes sofisticados y alta tecnología. De los países pequeños importaría productos básicos y sus derivados, en los cuales éstos tengan ventajas comparativas internacionales y les exportaría manufacturas más sofisticadas. México estaría desempeñando un rol bicéfalo, en un esquema de centro y radio. Funcionaría como radio, por su menor desarrollo, en los acuerdos con el primer grupo de países y como centro, o centro, respecto al segundo. Este punto es claro del otorgamiento de un trato preferencial a los

¹⁰ Como se presentó en los gráficos 1 y 2.

países de Centroamérica, mismo al que renunció en el TLCAN y el TLCUE. En esta red, salta a la vista la ausencia de tratados con países de similar nivel de industrialización y capacidad exportadora semejante y estructuras de demanda comprables como, entre otros, Brasil, Argentina, Corea, India o China. Esta ausencia sugiere el deseo de no abrir su mercado a economías competitivas con la mexicana, en el sentido de que producen bienes similares a costos relativos posiblemente diferentes.

IV APERTURA, INTEGRACIÓN Y DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA MEXICANA.

Se evaluará, en primer lugar el impacto, de la integración en el crecimiento económico mexicano y en la convergencia hacia mayores niveles de ingreso, objetivos centrales de los acuerdos. Por ser el TLCAN el más antiguo y el principal, los resultados sólo pueden ser atribuidos a este esquema.. Resulta metodológicamente imposible aislar los efectos del TLCAN de los atribuibles a la apertura iniciada a mediados de los años 80. El TLCAN es en cierta medida sólo un complemento de aquélla y su impacto sobre la economía menor.

4.1 ¿Se Lograron los Objetivos no Tradicionales de La Integración y de la Apertura?.

Sí se han logrado muchos de los efectos no tradicionales de la integración, especialmente la estabilidad de las variables macroeconómicas básicas y la cancelación del ciclo sexenal, causa de las repetidas crisis mexicanas. Se ha controlado la inflación y reducido el déficit fiscal, desmontado el sistema de sustitución de importaciones y achicado el estado. Sin embargo, parecería ser ésta una nueva realidad en casi todo el mundo en desarrollo, ciertamente en todos los países latinoamericanos, incluidos aquellos recurrentemente afectados por la hiperinflación, o fuertemente intervencionistas, como Brasil, Bolivia o Perú. Esta podría ser una realidad surgida más de las reformas estructurales, la globalización y el avance en el mundo del modelo económico liberal y menos el fruto exclusivo del acuerdo comercial con los Estados Unidos o la apertura.

4.2 ¿Y los efectos en Productividad, Eficiencia, y Crecimiento?

México ha abierto su economía sustancialmente y registra un coeficiente externo del PIB cercano al 60 por ciento, que supera con creces al de EUA y a todos los países latinoamericanos de tamaño intermedio y grande (cuadro No. 1).

Cuadro No 1

INDICE DE APERTURA ECONÓMICA:

Exportaciones más importaciones/PIB.100

	1960*	1970*	1980	1985	1990	1995	1999	2000
El mundo	18.6	20.9	34.2	29.8	31.2	34.6	36.7	41.4
USA	7.2	13.6	17.1	13.3	15.4	18.1	18.6	20.5
LA	27.9	21.7	25.1	23.2	22.3	27.3	34.1	36.6
Argentina	19.3	14.6	22.6	13.5	11.4	15.5	16.7	17.6
Brasil	18.6	13.1	18.3	17.4	11.2	13.7	18.4	18.6
Chile	27.9	29.3	36.9	40.8	51.0	47.0	43.7	49.4
Colombia	24.4	21.9	24.8	21.0	30.3	25.7	26.3	30.4
Ecuador	27.6	27.7	40.6	28.3	41.5	50.2	40.2	65.3
Perú	40.4	26.6	33.9	25.9	23.8	24.9	24.9	26.9
México	15.6	10.8	17.5	24.5	31.3	53.1	58.1	59.3
Venezuela	45.6	42.9	43.5	35.5	50.5	40.3	32.9	40.3

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics 2001;

WB, World Development Indicators 2002

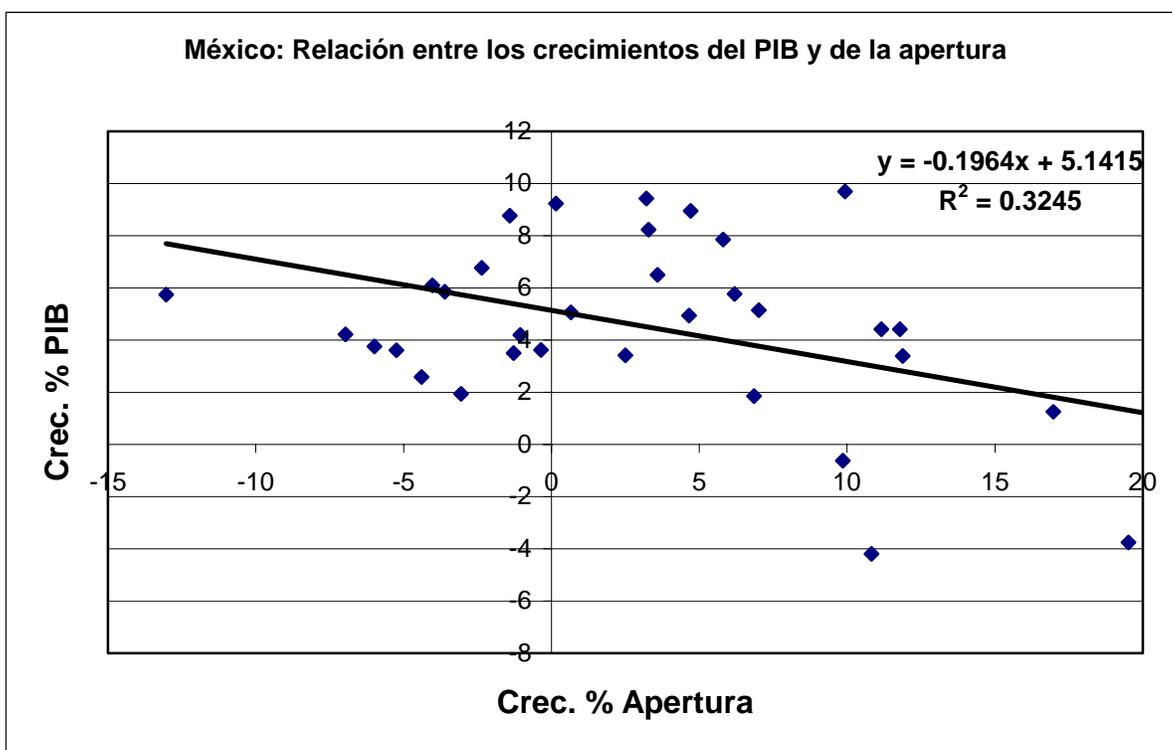
UNCTAD, Handbook of Statistics 2001/2002

En teoría, este alto coeficiente implicaría ganancias en productividad y competitividad y superiores tasas de crecimiento económico y del ingreso (Rodrik 1994). En efecto, las exportaciones mexicanas se expandieron al 7.9 por ciento y las manufactureras al 18.8 por ciento durante 1982 y 2000. Con el TLCAN, las ventas manufactureras se aceleraron y representan el 85 por ciento del total de las exportaciones. El 45 por ciento de éstas corresponde a bienes de la industria maquiladora. Las importaciones se expandieron a ritmo superior. Por lo tanto, toda la producción mexicana compete con la extranjera, con similar intensidad en el mercado interno o en el externo, por lo que la eficiencia productiva debe ser elevada (Berg y Krueger, 2002). Entonces, qué razones explican que con estas transformaciones tan fundamentales no se registren ni mayores tasas de crecimiento económico ni la convergencia?.

Paradójicamente, y contra los supuestos de la teoría y de las reformas estructurales, en México no se constata la relación directa entre el crecimiento económico y apertura,

medida como el coeficiente externo del PIB¹¹, tal como se ilustra en el gráfico No. 3. Escapa a este trabajo explorar las causas de esta relación negativa y de la falta de convergencia, que veremos adelante, las cuales tienen que ver con las fuentes de crecimiento y con la absorción de factores domésticos de las exportaciones.

GRÁFICO No. 3



Fuente: Nuestros cálculos basados en INEGI, *Cuentas Nacionales*, varios números.

México no ha recuperado las tasas de crecimiento registradas durante las décadas de los 60 y 70s y el ingreso per cápita es inferior al de 1980. (Romero, 2003). Tras la entrada en vigencia del TLCAN no se ha registrado ningún cambio notable en la trayectoria del crecimiento.

¹¹ El coeficiente externo del PIB se mide como sumatoria de las exportaciones y las importaciones, dividida por el PIB y multiplicado por cien. Esta es la medida más objetiva de la apertura y a mayor valor del coeficiente sugiere que los factores productivos de una economía están ubicados de acuerdo a las ventajas comparativas.

4.3 ¿Se evidencia la convergencia económica entre los miembros del TLCAN?

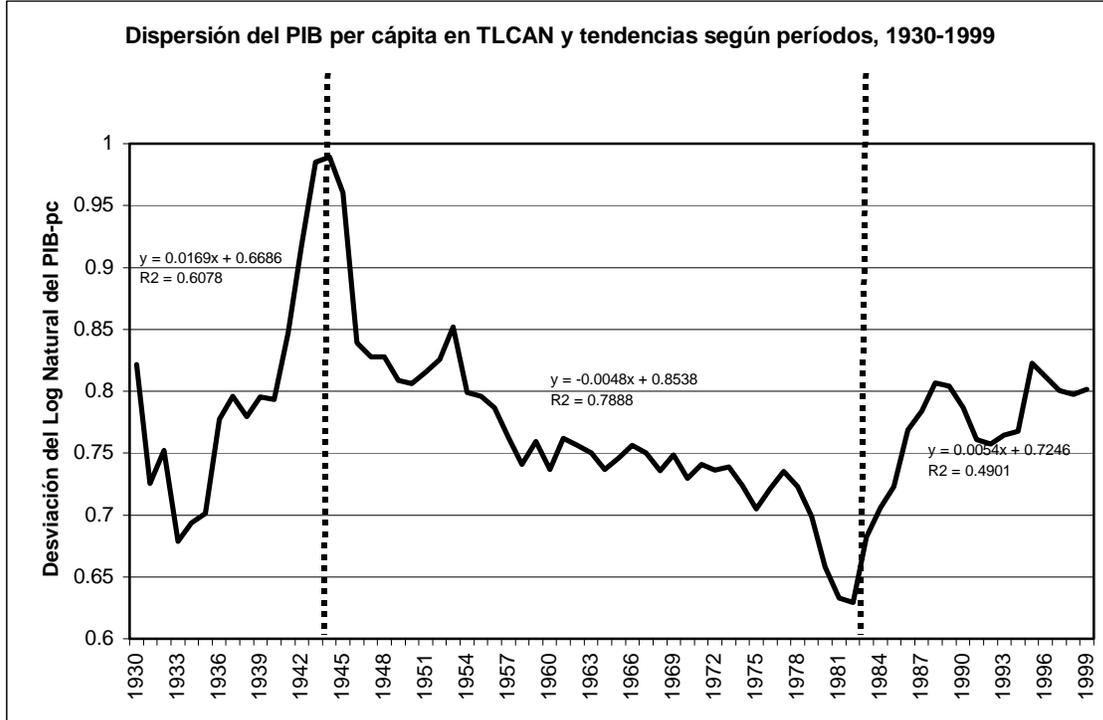
En estas condiciones, no sorprende que tampoco se registre la convergencia con los EUA ni con Canadá, como se observa en el gráfico No. 4. Una medida de convergencia es la reducción de las distancias o diferencias del PIB per cápita de los diferentes países¹² se observan tres periodos en la relación de los PIB/C de los tres países: un ascenso muy marcado entre 1933 y 45, cuando durante la guerra, la economía estadounidense creció rápidamente. El segundo periodo, 1945-82 se inicia con la reconstrucción de las economías europea y japonesa, y, culmina con el estallido de la crisis de la deuda. Es un periodo de convergencia pronunciada. Nunca antes, ni posteriormente, fue menor la brecha entre México y USA y Canadá. En el periodo, 1983-200 se revirtió la tendencia hacia la convergencia entre Estados Unidos y México. Luego de la firma del TLCAN no se observa cambio importante en esta tendencia divergente.

4.4 ¿Se diversifican los mercados y reduce el déficit comercial con otros países?

El análisis de la diversificación de los mercados y de los equilibrios comerciales debe hacerse desde varios puntos de vista y no exclusivamente del geográfico. Resulta insuficiente anotar que solamente el intercambio con los Estados Unidos, gracias a los efectos del TLCAN, arroja un balance positivo. Sectorialmente se encuentra que el superávit comercial se concentra en el petróleo y la maquila, ambos poco relacionados con los mecanismos del acuerdo. Por otra parte, el déficit con ciertos países se vincula con las cuentas comerciales de la industria maquiladora, en la cual una proporción muy considerable tiene diferentes mercados de origen (de los componentes que importa México) y destino (de los bienes que exporta). Otro elemento a considerar es el papel que desempeñan las inversiones extranjeras en la determinación de la orientación geográfica del intercambio y los efectos de la tasa cambiaria.

¹² El aumento de las diferencias se toma como mayor dispersión o no convergencia y se señala en el gráfico con el ascenso de la curva que mide esas distancias.

GRÁFICO NO. 4



Fuente: Nuestros cálculos basados en Madisson, 19 y Banco Mundial, *World Development Indicators 2002*

Al año 2001, los cambios en la estructura del comercio exterior mexicano, según mercados de origen y el destino, sugieren que la fuerza gravitacional de los Estados Unidos opera plenamente y que se ha producido la reconcentración del intercambio externo total en ese mercado. La Unión Europea y Japón han perdido participación en las compras y en las ventas externas mexicanas, proceso que ha significado también que el peso de México en el intercambio total de estos países haya retrocedido, en 2000 a menos del 0.25 por ciento, nivel comparable al que existía a principios de la década de los años 80. No obstante, es muy temprano para concluir que no ha funcionado el TLCUE o el acuerdo con el Área de Libre Comercio de Europa. En el caso de América Latina, como existen acuerdos en operación desde ya varios años sería factible sugerir que los vínculos se han debilitado a pesar de la existencia de los convenios comerciales. La fuerza del mercado estadounidense se reafirma con cálculo de los índices de "intensidad exportadora" y de "propensión a exportar", señalan el progresivo distanciamiento de México de los mercados distintos a los Estados Unidos y un marcado sesgo gravitacional hacia ese mercado. Es decir por el lado

mexicano no parece que la “fortaleza, o muralla, TLCAN” se haya agrietado (Puyana 2003b).

Mientras se detecta una cierta diversificación, por el lado de las importaciones, en las cuales se evidencia el descenso de las provenientes de los Estados Unidos y el ascenso de Canadá, los NICs, China y el resto del mundo, se registra mayor concentración de las exportaciones mexicanas hacia el mercado norteamericano en detrimento de todos los otros mercados de destino. Cuadros No. 2.

Cuadro No. 2
COMERCIO EXTERIOR MEXICANO SEGÚN MERCADOS DE
ORIGEN Y DESTINO
En Porcentajes

	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
País de origen	1993	1994	1995	2000	2001	1993	1994	1995	2000	2001
• TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TLCAN	71.1	71.1	76.2	75.4	70.1	85.7	87.4	85.8	90.7	90.5
Estados Unidos	69.3	69.1	74.3	73.1	67.6	82.7	84.9	83.3	88.7	88.5
Canadá	1.8	2.0	1.9	2.3	2.5	3.0	2.4	2.5	2.0	1.9
ALADI	3.3	3.3	2.0	2.3	2.8	3.1	2.6	3.6	1.6	1.8
América Central	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	1.0	0.9	0.9	0.8	0.9
Unión Europea	11.9	11.4	9.3	8.5	9.6	5.4	4.6	4.2	3.4	3.4
EFTA	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5	0.3	0.3	0.8	0.4	0.3
NICS	3.4	3.5	3.0	4.0	4.9	0.5	0.5	1.0	0.4	0.5
Japón	6.0	6.0	5.5	3.7	4.8	1.3	1.6	1.2	0.6	0.4
China	0.6	0.6	0.7	1.7	2.4	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2
Resto del mundo	2.8	3.2	2.8	3.9	4.7	2.6	2.0	2.4	2.0	2.0

ALADI: Argentina, Argentina, Brasil, México, Chile, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela, Bolivia, Ecuador y Paraguay.

Central América: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

European Union: Germany, Austria, Belgium, Denmark, Spain, Finland, France, Greece, Holland, Ireland, Italy, Luxemburg, Portugal, United Kingdom and Sweden.

EFTA (European Free Trade Agreement): Iceland, Norway and Switzerland.

NICS: Korea, Taiwan, Hong Kong, Singapore

Fuente: Romero 2002.

Varias razones pueden explicar esa dinámica. En primer lugar, las exportaciones Mexicanas a otros mercados guardan gran simetría con las que se hacen a los Estados

Unidos¹³. Es factible que cuando se contraen las ventas a éste se exporten excedentes a los otros mercados. En segundo término, los mercados de origen que ganaron participación en las importaciones son proveedores de insumos para la maquila, como los NICs o China, es decir insumos para bienes que se exportarán luego a los Estados Unidos. Por esta razón el superávit comercial en este mercado se ve correspondido, en relación directa, con el déficit en los otros mercados. Por lo tanto, la disminución del déficit comercial con los NICs ocurriría sólo cuando la maquila integre mayor valor agregado nacional o regional y se reduzcan las importaciones de componentes. El cambio del mercado de origen de los componentes para la industria maquiladora es un proceso que escapa a las decisiones de política mexicana ya que pertenece al terreno de la estrategia global de fragmentación de los procesos productivos de las empresas multinacionales y es parte de su estrategia competitiva (Arndt, 2001). No obstante, las acciones encaminadas a fortalecer las cadenas productivas y crear proveedores eficientes para la maquila existen y deben desarrollarse. Hay un margen relativamente amplio de sustitución de proveedores dentro del mismo sector maquilador, evidenciado por la existencia, de comercio intra-industria en esta actividad¹⁴. Existe un mayor potencial de sustituir importaciones de la maquila por productos del sector manufacturero no maquilador (Puyana 2000).

No es tampoco claro que los acuerdos comerciales con los países latinoamericanos o con los europeos, contribuyan a la reducción los desequilibrios comerciales. Esta meta implicaría dos corrientes: incrementar las exportaciones mexicanas a esos mercados, sin elevar considerablemente sus importaciones, o reducir las importaciones, si no se logra expandir las ventas. Las dos estrategias resultan limitadas, en primer lugar, por la reducida capacidad importadora de los países latinoamericanos (absorben el 0.9 por ciento de las exportaciones mexicanas). Esto implica que si México ampliara sus ventas en medida tal que se afectara su déficit global, estos países deberían alterar totalmente el origen de sus compras externas; en segundo término por las expectativas que se plantean los países al ingresar en los acuerdos y de ampliar sus exportaciones más aceleradamente que sus importaciones, como lo expresa la UE.

¹³ En otro trabajo encontramos un elevado coeficiente de correlación entre las estructuras de las ventas mexicanas a los Estados Unidos y a sus otros mercados importantes. Los resultados de este ejercicio están a disposición de quien lo solicite.

¹⁴ El comercio intra industria se define como el intercambio de doble vía, con un mismo socio comercial, de bienes clasificables en la misma categoría arancelaria. (Puyana 2003).

4.5 Las Inversiones Extranjeras y la Geografía Comercial Mexicana.

El peso de los Estados Unidos en las inversiones extranjeras en México es una de las razones que permitiría comprender las dificultades en reorientar los flujos comerciales, diversificar mercados y subsanar el déficit comercial. Las inversiones extranjeras crecieron luego de la firma del TLCAN, pero paradójicamente a ritmo menor que las domésticas (Romero, 2002). Las de origen estadounidense explican casi todo el crecimiento, llegando a representar en 2000 el 79.21 por ciento del total, cuando en 1994 concentraron el 46 por ciento. Cuadro No. 3

Cuadro No. 3

País De Origen de la Inversión Extranjera Directa en México. (En porcentajes)

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	46.3	65.5	67.4	61.3	66.1	55.5	79.1
Holanda	7.2	9.1	6.4	2.6	13.9	7.5	13.7
España	1.4	0.6	0.9	2.6	3.5	3.9	13.5
Canadá	7.0	2.1	6.7	1.9	2.4	5.0	4.8
Japón	6.0	1.9	1.8	3.0	1.3	10.3	3.2
Reino Unido	5.6	2.6	1.0	15.0	2.4	-1.8	2.1
Alemania	2.9	6.7	2.6	4.1	1.8	6.5	1.6
Suiza	0.5	2.4	1.0	0.2	0.2	0.8	0.9
Italia	0.0	0.1	0.2	0.2	0.2	0.4	0.2
Suecia	0.1	0.7	1.3	0.1	0.8	5.8	-2.8
Francia	0.9	1.5	1.6	0.5	1.7	1.3	-21.6
Otros	22.2	6.8	9.1	8.0	5.7	4.8	5.2

Las empresas con inversión extranjera orientan sus exportaciones a los Estados Unidos (92 por ciento) más que la participación de este mercado en las ventas externas totales mexicanas (88.5 por ciento). El resto de los socios comerciales mexicanos perdió representación en el total exportado por estas empresas. Cuadro No. 4.

Cuadro No. 4

Mercado de destino de las Exportaciones de las Empresas con Inversión Extranjera Directa. (En Porcentajes)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
• América	95.1	95.0	94.8	94.5	94.8	94.3	93.7	95.4	95.0
North America	90.9	91.0	89.6	89.0	89.7	90.4	90.7	92.5	91.9
United States	86.0	87.5	85.9	85.9	87.3	89.0	88.6	89.0	89.2
Canadá	4.9	3.5	3.7	3.1	2.4	1.4	2.1	2.7	2.7
Central América	0.9	0.9	0.8	0.9	1.0	1.1	0.8	0.7	0.7
Sur América	2.8	2.7	3.8	4.0	3.6	2.3	1.7	1.6	1.8
Antillas	0.5	0.4	0.6	0.6	0.6	0.5	0.6	0.5	0.5
• Europa	2.7	2.9	2.9	2.8	2.9	3.4	4.4	3.3	3.5
Asia	2.1	2.0	2.2	2.5	2.2	2.2	1.8	1.2	1.4
África	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Oceanía	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1

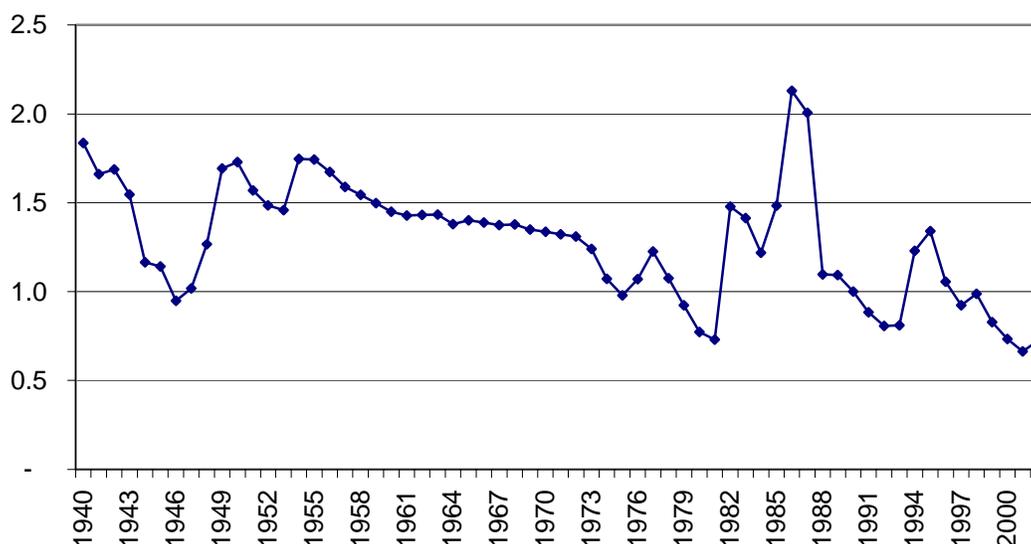
Fuente: Romero 2002.

4.6 La Revaluación del Peso y el Contenido Nacional de las Exportaciones.

El manejo de la tasa de cambio ha afectado el comportamiento de las ventas externas mexicanas y agravado el déficit comercial. En los años previos a la firma del TLCAN, se esperaba que el desequilibrio comercial se financiara con los flujos de recursos externos de inversión directa y de cartera, que acudirían al país estimulados por las expectativas del Acuerdo. En diciembre de 1994 el retiro del gobierno del mercado cambiario convirtió la devaluación inicialmente calculada en 15% en una masiva superior al 100%. Paulatinamente se retornó a la política de peso caro con el efecto inevitable sobre la capacidad de los bienes transables de competir con la producción externa en el mercado interno y en el externo. Para fines de 1995, la inflación había reducido la devaluación real en un 50% y en 1998, la reevaluación alcanzó el 23% y ha continuado ganando precio. Como se observa en el Gráfico No. 6, en el año 2002, la revaluación del peso era similar a la de 1982.

Es factible que la relación normal entre la dinámica de las variables externas y la tasa de cambio, se debilite por el elevado contenido externo de la producción nacional y por el creciente peso de la industria maquiladora en las exportaciones manufactureras.

Gráfico No 6. TIPO DE CAMBIO REAL: 1940-2002*
(1990=1)



*(CPI*E)/INPC

CPI: Índice de precios al consumidor de EUA.

INPC: Índice Nacional de Precios al Consumidor

E: Tipo de cambio nominal

Mantener la revaluación cambiaria durante largos períodos, como instrumento de control de la inflación, explica la persistencia del déficit comercial con la mayoría de los países a los que no se exporta bienes de la industria maquiladora. Por el bajo contenido de valor agregado nacional y el limitado peso de los costos locales en el valor final del producto, este sector se perjudica menos por la revaluación cambiaria que el resto de los sectores transables. Para el contenido importado, la revaluación es neutra, mientras que para el contenido doméstico el impacto es negativo. Hasta 2001 los Estados Unidos

gravaron el valor agregado mexicano contenido en los bienes exportados por la maquila mexicana, reforzando el efecto negativo sobre éste, de la revaluación cambiaria.

Finalmente exploramos la estructura del intercambio mexicano con los diferentes mercados, para explorar si, al firmar los acuerdos con otros países, hay una estrategia de diversificar la oferta exportable de acuerdo al nivel de desarrollo de los socios comerciales¹⁵.

La mayoría de los 15 principales productos de ventas de México en el TLCAN concentran sobre el 80 por ciento del total exportado por el país al mundo. Es decir son bienes con un mercado prácticamente exclusivo. Se trata mayoritariamente de bienes clasificados en las secciones 85, 87, 84 y 39, del Sistema Armonizado que corresponden a telecomunicaciones, sector automotriz, motores y máquinas para procesamiento de datos y productos plásticos. Las importaciones, dado el comercio intra-industria, repiten las secciones 85 y 87.

Las exportaciones a la UE contienen manufacturas similares a las que se exportan al TLCAN, excepto aquellos rubros del Sistema Armonizado en los cuales el peso de la maquila es preponderante, como la electrónica, los productos eléctricos y productos del sector de los textiles. La UE importa una buena proporción de calzado, plata, café.

En la estructura del comercio con los países latinoamericanos emerge una racionalidad económica clara: abastecerse de los bienes en los cuales estos países son productores eficientes a escala mundial, posiblemente con un efecto de creación de comercio gracias a la reducción de las tarifas. Por el tipo de bienes que componen las ventas mexicanas, es factible sugerir, que se hayan beneficiado ramas y productores que no tienen acceso a los sofisticados mercados norteamericano y europeo. Con las importaciones México se beneficia de menores costos de materias primas y algunos productos de consumo final, y por las exportaciones por abrir nuevos mercados a otros sectores o productos no competitivos en los mercados más sofisticados.

¹⁵ Por razones de espacio no incluimos los datos que respaldan esta sección. Se trabajó la estructura del intercambio mexicano con todos los países con los cuales ha firmado convenios, a seis dígitos del Sistema Armonizado y se calculó para 1993 y 2000 el peso de cada producto en el total importado o exportado por México. La información está disponible para quien le interese consultarla.

V CONCLUSIONES

México ha completado una fase importante de las transformaciones en política económica emprendidas a partir de la crisis de la deuda y se ha convertido en una economía liberal, en los bienes, los capitales y los servicios gozan de garantías y libre movimiento. En camino ha firmado una serie de acuerdos de libre comercio con los países más desarrollados del orbe y con países latinoamericanos de tamaño intermedio y los más pequeños de la región.

Luego de dos lustros de vigencia del TLCAN, resulta necesario hacer una evaluación de la estrategia económica y comercial adoptada por México. La evaluación debe hacerse pesando en un lado de la balanza, los objetivos y supuestos explícitos e implícitos que respaldaron tanto de las reformas, como de los acuerdo y, en el otro, los logros obtenidos.

México se embarcó en un proceso de negociación del TLCAN claramente asimétrico y luego de la intensa liberalización de los años 80s. Para lograr un acuerdo en el que estaba más interesado que los otros socios participantes debió asumir el grueso de los costos de la integración, en la forma de *side payments*, que incluyeron la inclusión de compromisos por fuera del área comercial. A este resultado contribuyó el limitado efecto esperable de rebajas marginales en las ya de por sí reducidas barreras arancelarias y la certeza de Estados Unidos, que la mayor parte de los efectos comerciales fluirían hacia México. Los acuerdos firmados con los países europeos y con los latinoamericanos reflejan el espíritu del TLCAN y refuerzan la centralidad de este convenio para la estrategia comercial de México.

Las experiencias mexicanas, a la luz de los resultados de evaluación aquí presentados, sugieren que los efectos de la apertura comercial y de los acuerdos de integración regional, sobre el crecimiento económico, la productividad, los salarios y la convergencia económica entre los miembros del TLCAN, son muy limitados, si no escasos. Estos resultados suministran importantes argumentos al debate sobre si existe o no relación entre la liberalización de las economías y el crecimiento, que por años ha dividido a la comunidad de economistas y refuerza las posiciones que abogan por complementar la apertura con toda una serie de políticas macro y micro-económicas.

En el TLCAN, no sólo no se ha inducido ninguna dinámica hacia la convergencia, si no que desde su implementación no se ha revertido la divergencia iniciada con la crisis de

la deuda. Más aún, en el caso de la economía mexicana se evidencia una fuerte y negativa relación entre crecimiento del coeficiente externo del PIB, o la formidable la expansión de las exportaciones totales y de manufacturas, y el crecimiento de la economía total o del PIB/C. Tampoco ha logrado México reducir la dependencia respecto a la economía de los Estados Unidos ni bajar la presión importadora. Entre las razones que explican estos desequilibrios, se sugieren, el mantenimiento de la revaluación cambiaria, la estrategia comercial de las empresas y el peso de las exportaciones de la actividad maquiladora en el total de las exportaciones, pero principalmente en las ventas externas manufactureras.

Los logros en el TLCAN dan pie a serias reflexiones sobre los probables contenidos y efectos de los acuerdos que se pacten en el marco de las negociaciones de ALCA, en las cuales se repiten muchos de los fenómenos que marcaron las negociaciones y dieron el contenido del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

BIBLIOGRAFÍA:

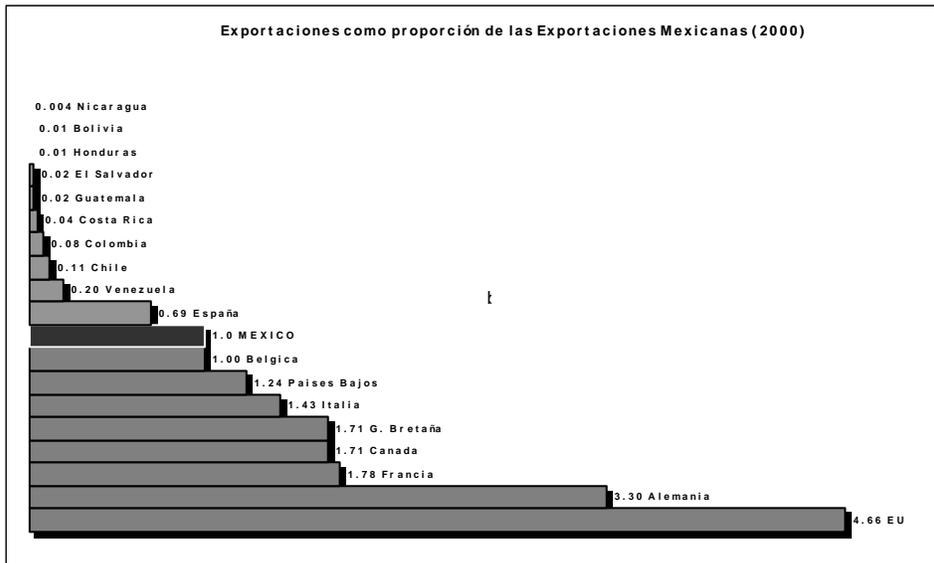
- Aghion P. y Peter Howitt (1999), *Endogenous Growth Theory*. The MIT Press.
- ANDERSON, K. *et al* (Eds.), 1993, *Regional Integration in the Global Trading System*, Haverster W, GATT, Geneva.
- BERTARB, HERMANN VON, 1996, *El redescubrimiento de América. Historia del TLC*, México, Fondo de Cultura Económica.
- BHAGWATI, J. N., 1999, Entrevista publicada en *El Financiero*, 22 de noviembre.
- BORJA TAMAYO, A. (comp.), 2001, *Para evaluar al TLCAN*, México, Tecnológico de Monterrey/Editorial Porrúa.
- BROUR, D., 1992, "Deardurff Agreement: Analytical Issues", *The World Economy*, enero.
- BURFISHER, M. Y OTROS, 2001, "NAFTA Trade Dispute Resolution: What are the Mechanisms?", *Trade Liberalization Under NAFTA: Report Card on Agriculture*, en A. I. Loyns y otros (comps.), Texas, Centro de Políticas de Agricultura y Alimentación, Universidad A&M de Texas.
- CAMERON, M., 2000, *The Making of NAFTA. How the Deal Was Done*, Nueva York, Cornell University Press.
- CECCHINI, P., 1992, *The European Challenge: 1992*, Londres, Wildwood House.
- CLINTON, W. J., 1977, *To the Congress of the United States: Study on the Operation and Effect of the North American Free Trade Agreement*, Washington, D.C.
- DE MATEO, 2002, Entrevistas con los autores en Mayo 2002, en desarrollo de esta investigación.
- _____, 1998, *A Treatise for Legal Practitioners and International Investors*, vol. IV, wets Group, N.
- DEVLIN, R. *et al*, 2003, "Área de libre comercio de las Américas, Expectativas a largo plazo", en Puyana, A. (Coord.), en imprenta.
- DRACHE, D., 2001, "Pensar desde afuera de la caja: una perspectiva crítica del quinto aniversario del TLCAN", *Para evaluar al TLCAN*, en Borja Tamayo (comp.), México, Tecnológico de Monterrey/Editorial Porrúa.
- GIFFORD, M. N., 2001, "Agricultural Liberalization Under NAFTA: The Negotiation Process", en Loyns, R. M. A.

- _____, Y LOYNS, R.M.A, 2001, *Trade Liberalization under NAFTA: Report Card on Agriculture*, Agricultural and food Policy Centre, Texas A y M University.
- _____, MAXWELL, C. Y BRIAN, T., 2000, *The Making Of NAFTA*, Cornell University Press.
- HEILLENER, G., 1991, “Consideraciones sobre un área de libre comercio entre Estados Unidos y México”, *México ante el libre comercio con América del Norte*, en G. Vega (comp.), México, El Colegio de México/Universidad Tecnológica de México.
- HUME, David (1711-1776). *Ensayos morales, políticos y literarios*.
- KEOHANE, R., 1990, “El concepto de interdependencia y el análisis de las relaciones asimétricas”, en Blanca Torres (Coord.), *Interdependencia. ¿Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos?*, El Colegio de México.
- MAYER, F. W., 2001, “Juego de dos niveles: las negociaciones del TLCAN”, *Para evaluar al TLCAN*, en Borja Tamayo (comp.), México, Tecnológico de Monterrey/Editorial Porrúa.
- _____, 1998, *Interpreting NAFTA. The Science and Art of Political Analysis*, Nueva York, Columbia University Press.
- MEADE, J. E., 1995, *THE THEORY OF CUSTOMS UNIONS*, AMSTERDAM N.H.
- MIKESSELL, R.F., 1971, *THE THEORY OF COMMON MARKETS AND INTERNATIONAL TRADE THEORY IN A DEVELOPING WORLD*, EN HARROD, D. ET AL, 1971, *INTERNATIONAL TRADE THEORY IN A DEVELOPING WORLD*, LONDRES,
- PUYANA, A., 2003 b, “Las Relaciones de América Latina en el Umbral del Siglo XXI. Entre la globalización y la fuerza centrípeta de los EUA, pensando en ALCA”, *Perfiles Latinoamericanos*, Vol. No, 22
- _____, (Coord.), 2003a, *La integración económica y la globalización. Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano*, Plaza y Valdés, en prensa.
- _____, 2002, “The Mexican Road to Open Nationalism. Mexican Trade Agreements with Developed Countries”, Trabajo elaborado para la CEPAL, Santiago de Chile.
- _____, Y HORBATH, J., 2003, “Comercio intra-industria, de México a los cinco años de vigencia del TLCAN”, en Puyana, A. (Coord.), Plaza y Valdés, en prensa.
- (1983) *Economic Integration Amongst Uneven Copuntries. Te case of the Andean Group*. Pergamon Press, N.Y.
- ROBSON, P., 1994, "New Regionalism and the Developing Countries", en *Economic and Political Integration in Euro, Internal Dinamics and Global Context*, Reino Unido, Oxford University Press.
- ROMERO, J., “Sustitución de importaciones y apertura comercial: Resultados para México”, en A. Puyana, en prensa.

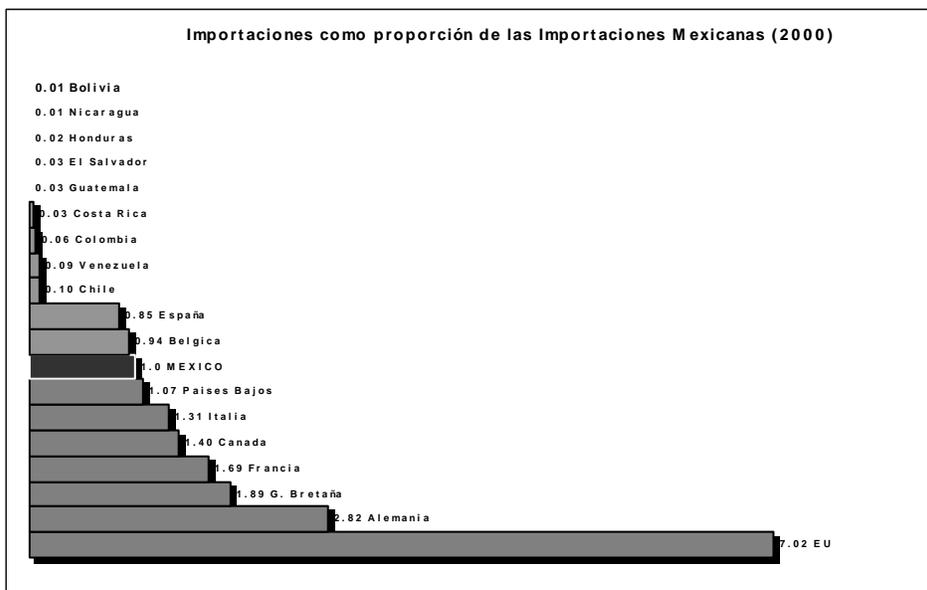
- _____, 2002, “Free Trade Agreements between Mexico and Latin American Countries”, trabajo elaborado para la CEPAL, Santiago de Chile.
- _____ (1991). “La Teoría Económica de la Unión Aduanera y su Relevancia para México Ante El Acuerdo de Libre Comercio con Los Estados Unidos y Canadá.” *Estudios Económicos*, Vol. 6, No. 2, Julio-Diciembre. El Colegio de México.
- ROS, J., 1994, “Mexico and NAFTA: Economic Effects and the Bargaining Process”, *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, en V. Bulmer-Thomas y otros (comps.), Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Londres/Macmillan.
- SARH (Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos), 1992, “El sector agropecuario en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-México-Canadá”, México, en V. Bulmer-Thomas y otros (comps.), 1992, *and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, Londres, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Londres/Macmillan.
- SCHONWALDER, G., 2002, “El TLC-UEM desde la perspectiva europea”, *La economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, en Rosa María Piñón (comp.), UNAM/ Delegación de la Comisión Europea en México.
- SILVA HERZOG, J., 1994, “Introduction”, en V. Bulmer-Thomas y otros (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, Londres, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Londres/Macmillan.
- SMITH, ADAM, *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, 1776.*
- SMITH, M., 1993, “The North American Free Trade Agreement”, *Regional Integration in the lobal Trading System*, en K. Anderson y R. Blackhurst (comps.), Londres, Harvester Wheatsheaf.
- WHALLY, J., 1993, “Regional Trade Arrangements in North America: CUSTA and NAFTA”, en Jaime de Melo y Arvind Panagariya (comps.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WONNACOTT, J., 1994, “Canada’s role in NAFTA: To what Degree has it been Defensive?”, en Bulmer-Thomas y otros (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, Londres, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Londres/Macmillan.
- ZAHNISER, E. Y M. GEHLNAR, 2001, “North American Agricultural Ttrade During 1975-98”, *Trade Liberalization Under NAFTA: Report Card on Agriculture*, Texas, Centro de Políticas de Agricultura y Alimentación, Universidad A y M de Texas.

Anexos

Anexo, Gráfico No. 1



Anexo, gráfico No. 2



Anexo, gráfico No. 3

