



EL REGIONALISMO EN AMÉRICA DEL NORTE: SALDOS DEL MODELO TLCAN PARA MÉXICO

REGIONALISM IN NORTH AMERICA: BALANCES OF NAFTA MODEL FOR MEXICO

*Miguel Ángel Vázquez Ruiz
Carmen O. Bocanegra Gastelum*

RESUMEN

El proceso de integración en América del Norte, particularmente el correspondiente a México y Estados Unidos, ha discurrido del viejo regionalismo de economía cerrada donde, no obstante, se avanzó en una dinámica de regionalización que acentuó la integración intrarregional, al nuevo regionalismo que sesgó y acentuó la conexión entre ambos países a partir de la conjunción de varios elementos: política de relaciones internacionales de acercamiento al norte y distanciamiento del sur; modelo de economía abierta e incorporación al TLCAN en 1994. En este trabajo se deja constancia de los saldos de veinte años de vigencia del TLCAN para México en materia comercial y de inversión extranjera directa, así como de la derivación en estrategias para avanzar hacia una integración profunda entre estos dos socios de Norteamérica.

PALABRAS CLAVE

TLCAN, México, saldos, integración profunda.

ABSTRACT

The integration process in North America, particularly for Mexico and the United States, has pass the old regionalism of closed economy where, nevertheless, progress was made in a dynamic regionalization that accentuated intraregional integration, to the new regionalism which turned and accentuate the connection between the two countries from the conjunction of several elements: international relations policy of approaching north and distancing south; open economy model, and incorporation into the NAFTA in 1994. In this paper it is left constancy of the twenty years balances of NAFTA for Mexico in commercial matter and foreign direct investment, as well as the derivation of strategies to move towards a deeper integration between these two associates from North America.

KEY WORDS

NAFTA, Mexico, balances, deep integration.



INTRODUCCIÓN

La dinámica de integración de México a las redes de la economía mundial, históricamente se ha dirimido en dos posibilidades, la del norte y la del sur, que si bien no son excluyentes, tampoco han sido convergentes. La primera pende del peso de la hegemonía estadounidense y la segunda de la identificación “natural”, con los países del Caribe, Centro y Sudamérica.

En los años del viejo regionalismo, la política exterior mexicana se sustentó en una serie de principios que apuntaban a la cercanía y colaboración con los países de Centro y Sudamérica, impulsando y siendo pionero de los esfuerzos de integración económica de la época: la Alianza Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que por el Tratado de Montevideo entró en vigor en 1960, misma que veinte años después se transformó en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); asimismo, el gobierno mexicano fue protagonista de la formación del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), constituido en las negociaciones de Panamá en 1975. En los tres casos, México fue actor e impulsor importante. El activismo internacional del gobierno mexicano todavía tuvo eco a principios de los ochenta en los acuerdos de San José y Contadora, años de inestabilidad política y social en algunos países Centroamericanos.

El transcurso de la década de los ochenta marcó un giro, tanto en el contenido de la política exterior como en el modelo de desarrollo. El cambio de estrategia buscaba superar el agotamiento del modelo de economía cerrada, de industrialización a través de la sustitutiva de importaciones y Estado interventor, que había dejado como secuelas un muy alto déficit fiscal, inflación, inestabilidad cambiaria y deuda externa, circunstancias que condujeron a la firma de una carta de intención con el FMI, en noviembre de 1982, que trajo aparejado un giro de ciento ochenta grados, tanto en las directrices de política exterior como en la estrategia de integración y cooperación con los países del continente. A partir de entonces, se dieron pasos pertinentes para el desmantelamiento del sistema arancelario, la entrada al GATT en 1986, y las negociaciones a favor de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, conocido como TLCAN o NAFTA, cuyos objetivos son:



- “a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las Partes;*
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;*
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;*
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;*
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias: y*
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado” (SECOFI, 1993).*

Más allá de los propósitos generales a favor de establecer mejores condiciones de competencia en una zona de libre de comercio, y mejorar las oportunidades para la inversión, existe un trasfondo, cuyo escenario lo conformaba por un lado una estructura exportadora mexicana débil y especializada en materias primas básicas, petróleo, por ejemplo, y por otro, una estructura industrial endeble y desarticulada que no alcanzó a escalar íntegramente las etapas de bienes de consumo, intermedios y de capital. En otras palabras: el TLCAN se negoció en condiciones del agotamiento propia de una economía en crisis, buscando redefinir el futuro a partir de crear nuevas coordenadas para la relación con Estados Unidos.

El TLCAN que entró en vigor en enero de 1994, dio sanción jurídica a un largo proceso de integración entre México y Estados Unidos, que a principios de los ochenta Clark Reynolds de la Universidad de Stanford, había descrito en estos términos: *“Entre México y Estados Unidos ya existe un alto grado de interdependencia que puede ser `integración silenciosa`, parte de ella operando fuera de la ley destinada a incrementarse en los próximos veinte años”* (1983:21). En ese sentido, el TLCAN reconoce, regula y reimpulsa un largo e histórico proceso de integración entre ambos países que incluye movimiento de mercancías, capitales y servicios, dejando fuera el reconocimiento al mercado laboral constituido por el flujo migratorio de México a Estados Unidos. En sentido estricto, el tratado es de clara visión economicista.



El objetivo de este artículo es examinar tendencias, resultados y derivaciones hacia una integración profunda de México con Estados Unidos, durante veinte años de vigencia del TLCAN. Con esto se pretende evaluar alcances y limitaciones del modelo ortodoxo que sigue México, fincado en la conexión con su vecino de América del Norte.

El trabajo se divide en varias partes: después de esta introducción, en las dos primeras se describe la trayectoria del comercio exterior y el comportamiento de la inversión extranjera directa (IED); en la tercera se analizan diversos aspectos que han acentuado un proceso simultáneo de integración profunda entre México y Estados Unidos, para cerrar con las conclusiones, respectivas.

I. SALDOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Más allá de las fluctuaciones cíclicas del comercio, el aumento en el grado de apertura de la economía mexicana es evidente a partir del TLCAN. Según se puede observar en el cuadro 1, al inicio de este proceso de integración formal en 1994, el indicador era de 39 %, avanzando a un 64 % en 2000. Como efectos de la crisis de 2001, el indicador cae a 58 %, para volver a situarse por encima del 60 a partir de 2010, lo que confirma que la dinámica de la economía mexicana está permanentemente marcada por su inserción en la economía internacional.



**Cuadro 1. Grado de apertura de la economía mexicana
(1993-2012) (%)**

Año	X/PIB	M/PIB	X+M/PIB
1993	15	19	34
1994	17	22	39
1995	30	28	58
1996	32	30	62
1997	30	30	60
1998	31	33	64
1999	31	32	63
2000	31	33	64
2001	28	30	58
2002	27	29	57
2003	25	27	52
2004	27	28	55
2005	27	59	56
2006	28	29	57
2007	28	30	58
2008	28	39	58
2009	28	29	57
2010	30	32	62
2011	32	33	65
2012	33	34	67
2013	32	33	65
2014	33	34	67
Promedio	28.5	29.8	58.5

Nota: El grado de apertura mide el nivel de internacionalización de la economía mexicana, determinado por la suma de la relación entre las exportaciones y el PIB (X/PIB) las importaciones y el PIB (M/PIB).
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Banco Mundial (2014)

Analizado por periodos, entre 1994 y 2000, las exportaciones se incrementaron en 182 %, mientras que las importaciones lo hicieron en 110 %. Entre 2000 y 2001, las exportaciones cayeron -6.7 %, mientras que las importaciones decrecieron 10.3, cifra que correlaciona con la caída en la tasa de crecimiento de México que ese año redujo su ritmo en - 0.2 %. Superada la crisis de principios de siglo, entre 2002 y 2008 las exportaciones aumentaron



64.6 %, mientras que las importaciones crecieron en 42 %; durante el periodo 2009-2012, las exportaciones se incrementaron en 56 %, mientras que las importaciones lo hicieron en 65 %. Es importante resaltar que salvo el primer año de vigencia del TLCAN, en el cual el saldo de la balanza comercial fue negativo, todos los años posteriores han sido positivos, con peculiaridades como la caída propiciada por la crisis del 2008-2009 (véase cuadro 2).

Cuadro 2. México: exportaciones e importaciones dentro del TLCAN (1993-2013) (Millones de dólares)

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1993	42,911.55	45,294.66	-2,383.11
1994	51,618.60	54,834.16	-3,215.56
1995	66,273.65	53,902.50	12,371.15
1996	80,570.03	67,536.11	13,033.92
1997	94,376.87	82,002.22	12,374.66
1998	103,001.77	93,258.37	9,743.40
1999	120,262.04	105,267.32	14,994.72
2000	147,399.95	127,534.44	19,865.51
2001	140,564.41	113,766.79	26,797.62
2002	141,897.66	106,556.73	35,340.93
2003	144,293.36	105,360.69	38,932.67
2004	164,521.99	110,826.71	53,695.27
2005	183,562.84	118,547.33	65,015.51
2006	211,799.38	130,311.03	81,488.35
2007	223,133.26	139,472.84	83,660.42
2008	233,522.73	151,334.59	82,188.14
2009	185,101.15	112,433.83	72,667.33
2010	238,684.43	145,007.35	93,672.07
2011	274,431.05	174,356.03	100,075.01
2012	287,844.42	185,109.81	102,734.61
2013	299,439.1	187,261.92	112,177.18
2014	318,365.6	195,278.4	123,087.2

Fuente: Secretaría de Economía (2013). Estadísticas de comercio exterior de México. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-externor> .



El grado de centralidad e intensidad que en el TLCAN tiene el intercambio comercial con Estados Unidos es evidente. Entre 1994 y 2011, las exportaciones mexicanas hacia el vecino del norte se multiplicaron por 5.3, mientras que las importaciones lo hicieron en 3.1 %. La evolución del comercio exterior devino en un cambio en la estructura de las exportaciones de la economía mexicana. Después de los años de bonanza petrolera de la década de los ochenta, en los últimos veinte años ha cambiado el perfil exportador en este orden: manufacturas, petróleo, minerales y alimentos. El grueso de las manufacturas tiene su origen en la industria maquiladora, automotriz y aeroespacial; el petróleo crudo se exporta, importándose gasolina; la minería del oro y plata se exporta con un mínimo de procesamiento interno; mientras que los alimentos exportados del campo son principalmente hortalizas. Sin embargo, aun con cambios en la conformación de las exportaciones, el perfil de la economía mexicana es todavía poco diversificado, comparado con el de otros países latinoamericanos.

En América Latina, México y Chile son los países que más tratados de libre comercio han suscrito, lo cual no significa que sus mercados se hayan expandido y sus productos diversificado. De acuerdo con Dingemans y Ross (2012) en el periodo 1990 – 2008 México fue uno de los países “menos exitosos en el acceso a nuevos mercados”, así como en los productos que exporta, ya que en ese lapso, estos se mantuvieron en 68 %. En sentido estricto, el sector externo muestra una tendencia hacia el estancamiento cualitativo en la conformación de sus exportaciones, especializadas en la lógica de las ventajas comparativas, no diversificadas en el sentido de la Comisión Económica para América latina (CEPAL). Esto tiene conexión con el grupo de empresas soporte de la estructura exportadora del país: según datos del INEGI (2014) el 51 % de las exportaciones de la industria manufacturera la realizan 100 empresas y el 54 % de la producción de empresas con más de 500 trabajadores, es decir, las macroempresas, se exporta. En este núcleo básico se concentra la cesión tecnológica, ya que: “*La transferencia tecnológica desde los EE.UU. a México se aceleró a tal punto que el tiempo requerido para la adopción de nueva tecnología se redujo a la mitad del que tomaba antes del TLC*” (Ledarman, Maloney, Servén, 2013). Esta tesis contrasta con los datos del Banco Mundial (2015) que relativizan el planteamiento, ya que durante los primeros años del Tratado, el indicador de “Exportaciones de productos manufacturados de alta



tecnología”, fue ascendiendo hasta un 22 % del total de las exportaciones hasta los años 2001 y 2002, para luego caer a un 16 % en 2008, retroceso que remite a la situación imperante del año 1996.

Una variable interviniente en el comportamiento de los flujos del comercio de México con América del Norte, es la presencia de China.¹ A partir de que este país ingresó en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, ha tenido una penetración sistemática en parte del mercado estadounidense que cubría México con exportaciones, así como en el mercado mexicano, campo tradicional de las exportaciones estadounidenses. Según argumentos de Dussel y Gallagher (2013), China está jugando un rol muy importante en la “desintegración del comercio de América del Norte”, lo cual evidencian las cifras que ofrecen: la presencia de productos mexicanos en el mercado estadounidense sobrevino en ascenso hasta 2002 cuando llegó a 11.6 %; los Chinos, en cambio para 2003 ya tenían un peso de 12.1 %, participación que incrementaron a 19.1 por ciento en 2010, mientras que México se ubicó ese año en 12.1 %. Por otro lado, Estados Unidos ha perdido peso en los mercados de importación mexicanos, al descender de 75 % en el primer lustro del TLCAN al 48 % en 2009. Aunque la presencia China en el mercado mexicano es relativamente baja, está en ascenso al transitar de 0.75 % en 2000 a un 15.13 % en 2010 (Dussel y Gallagher, 2013: 89). Lo anterior sugiere la hipótesis de que en los próximos años el ritmo de intercambio comercial de México con Estados Unidos perderá dinamismo, mientras que la potencia asiática lo ganará. Es decir, si las tendencias de intercambio entre esta triada de países se mantiene, los productos chinos desplazarán a los mexicanos en el mercado estadounidense; mientras que las importaciones de México provenientes de Estados Unidos disminuirán a favor del incremento de los productos chinos.

¹ El tema de la expansión e influencia de la economía China en los distintos mercados de la economía mundial, no es parte de los propósitos de este trabajo, sin embargo, conviene dejar constancia que su presencia comienza a modificar la composición de la balanza comercial de México con América del Norte, especialmente con Estados Unidos.



II. DINÁMICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

El marco regulatorio para la inversión extranjera en México ha transitado de la ley para la mexicanización de la inversión en minerales de 1961² hacia la apertura del 100 % en la actualidad que involucra a todos los sectores y ramas de la economía, sin importar que sean estratégicos para el desarrollo del país. Esto inició con la modificación al artículo 27 constitucional realizada durante el sexenio 1988-1994 para “flexibilizar” la entrada en áreas estratégicas, y como quedaría de manifiesto años más tarde, para allanar el camino hacia el TLCAN. La estrategia de la liberalización total a los capitales está contenida en el capítulo XI, donde se establece que las Partes deben de darle a la inversión el mismo trato que el otorgado a las empresas nacionales de cada uno de los países que integran el Tratado³. El contenido del artículo 1109 se refiere a la facilitación de Transferencias de “*ganancias, dividendos, intereses, gastos por administración, asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión*” (TLCAN, 1993: 393-394).

En suma, en materia de IED, el TLCAN le otorga a las empresas - nacionales y extranjeras- el mismo trato, sean básicas o estratégicas, con lo cual las exime de responsabilidad en materia de incorporación de insumos nacionales a su producción y de transferir tecnología, facilitando los medios para enviar sus beneficios fuera del país.

En este marco de “flexibilidad jurídica” entre socios comerciales, a partir del TLCAN la IED muestra una tendencia anual ascendente, no obstante los altibajos cíclicos del conjunto

² La ley de mexicanización de los minerales de 1961, contemplaba: a) la participación obligatoria del 51 %, como mínimo, de capital mexicano en todas las empresas mineras; b) la reducción en el tiempo de vigencia de las concesiones a 25 años, con la posibilidad de prórroga, y c) la restricción a nuevas concesiones, las cuales sólo podían ser otorgadas a ciudadanos mexicanos o personas morales que demostraran plenamente que la situación accionaria de la empresa satisfacía el requisito de predominio del capital nacional” (Delgado Wise Raúl, Rubén Del Pozo Mendoza, 2001). Esto es cosa del pasado, porque hoy el capital extranjero puede poseer el cien por ciento de una empresa minera.

³ En este sentido el artículo 1106 del TLCAN, en el apartado 2.a, sobre “requisitos de desempeño”, se destaca que ninguna de las Partes le podrá imponer a otra “*exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios*”; mientras que en el 2.b se señala “*que ninguna de las Partes le podrá imponer a otra “alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional”*”; el 2.d, “*relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión*”; y el 2.f) “*transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado...*” (TLCAN, 1993: 389-390).



de la economía, lo cual se refleja en las cifras de inversión extranjera acumulada entre 1994 y 2012, cuyo monto alcanzó la cantidad de 353, 063.9 millones de dólares, de los cuales el 82.6 % corresponde al periodo 2000-2012. Previo al TLCAN en 1993, la cantidad ascendía a 4,900.7 millones de dólares, duplicándose al año siguiente, con 10, 646.9 millones, hasta alcanzar 18, 282.1 millones de dólares en el 2000. Entre 2001 y 2008 el promedio anual fue de 25, 170.3 millones de dólares; y de 2009 a 2012 de 17 millones en promedio por año. La inversión acumulada entre el 2000 y 2012 sumó la cantidad de 297, 940 millones de dólares (véase cuadro 3). De estos montos, según la misma fuente del cuadro 3, la Secretaría de Economía Mexicana, el 54.3 % provino de los socios mayores del TLCAN (Estados Unidos, 49.9 % y Canadá el 4.3 %). Asimismo, conviene subrayar la relativa diversificación por país de origen de la IED: España con el 14.0 %, los países bajos con el 13.7 %, Reino Unido con 3.0 % y Alemania, 1.9 %.⁴

El destino principal de esa inversión, según el cuadro 3, es la actividad industrial con el 52 por ciento, mientras que los servicios absorben el 48 por ciento. En la industria destaca el peso de las manufacturas con el 43.6 %, sobresaliendo la electrónica, automotriz y recientemente la aeroespacial, actividades que en esencia son ensambladoras centradas en el mercado norteamericano; seguida de la minería con el 4.0 % y la construcción con el 3.5 %. El industrial - manufacturero es el sector que concentra dinamismo, inversión extranjera, exportaciones y empleo, pero también la correlación más alta con el ciclo de la economía estadounidense. Asimismo, es la parte de la industria mexicana por donde pasa la mayor parte de los flujos de alta tecnología, los cuales, sin embargo, tiene mínimos encadenamientos productivos con empresas nacionales y de las regiones donde se localiza.

⁴ Los datos de la inversión extranjera directa en México por sectores, ramas, entidades federativas y países de origen, se puede consultar en la Secretaría de Economía de México, específicamente en la Dirección General de Inversión Extranjera. www.economia.gob.mx.



**Cuadro 3. Inversión extranjera directa en México por sector económico
(Millones de dólares)**

Sectores	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 Ene. - mar.		Acum. 2000-2013	
														Valor	Part. %	Valor	Part. %
Total	18292.7	29961.8	23903.1	18674.6	24856.1	24450.7	20225.1	31534.3	27645.7	16510.9	21864.3	21603.4	13430.6	4987.7	100%	297940.7	100%
Agropecuario	97.5	95.2	98.7	14.7	41.3	15.7	21.2	143.5	54.6	35.6	91.3	27.6	61.9	4.8	0.1%	803.6	0.3%
Industrial	10774.3	6557	9877.8	10320.2	14899.3	11752.2	10922.7	18413.9	14271.4	7598.2	13813.4	12836.4	9294.9	3550.8	71.2%	154882.6	52.0%
Minería	166.2	12.4	265.1	139	302.6	213.4	433.2	1636.2	4752.1	762	1235.9	1065.6	673.2	147.2	3.0%	11804.2	4.0%
Electricidad y agua	134	333.4	450	348.9	262	197.8	-84.9	577.6	483.5	59.3	6.7	-218.8	131.5	54.4	1.1%	2735.2	0.9%
Construcción	226.2	337.6	521.1	155.4	457.8	295.7	445.9	2437.8	855.8	861.6	102.5	2087.4	1426.4	108.7	2.2%	10320	3.5%
Manufacturas	10247.9	5873.7	8641.5	9676.8	13877	11045.3	10128.4	13762.3	8180	5915.3	12468.3	9902.2	7063.9	3240.5	65.0%	130023.1	43.6%
Servicios	7420.9	23309.5	13926.6	8339.7	9915.4	12682.8	9281.2	12976.9	13319.7	8877.1	7959.6	8739.4	4073.8	1432	28.7%	142254.5	47.7%
Comercio	2514.6	2513.6	1836.5	1508.4	1373.8	2921.8	690.6	1662.5	2037.3	1571.1	2780	2187.5	2722.7	904.8	18.1%	27225.7	9.1%
Transportes	82.2	148.7	635.5	366.9	99.7	1404.2	-180	-272.5	334.8	12.4	267.8	-96.4	432.9	100	2.0%	3336	1.1%
Inform. en medios masivos	-1704.3	3011.7	3447.7	2298	1716.7	1603.1	676.6	302.8	1503.1	170.1	202.5	1280.9	494.8	-6.2	-0.1%	14997.3	5.0%
Servicios Financieros	4467.2	16044.8	6637.5	2831.1	5565.9	2255.9	3932.1	6522.2	6414.4	2534.2	1860.2	2486.2	-2718.2	1.7	0.0%	58835.1	19.7%

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (2014).



Capítulo especial merece la minería, subsector que con una participación del 4.0 % en el total de la inversión extranjera directa, ocupa el segundo lugar después de las manufacturas, y el cuarto como productor de divisas. Por origen, los capitales predominantes son canadienses y estadounidenses, esparcidos en todo el territorio nacional, especialmente en los estados del norte del país, donde existe una especie de “fiebre del oro”. La forma de explotar el subsuelo remite a los años del viejo modelo primario-exportador, con la modalidad de que el “neoextractivismo” de la actualidad se realiza con métodos sofisticados que comienzan con la búsqueda satelital de reservas, mientras que la explotación de minerales se lleva a cabo utilizando métodos de alta tecnología, que reducen al mínimo la incorporación de recursos humanos. Intensivas en capital, las empresas trasnacionales de la industria minera extraen el oro, lo concentran en lingotes y lo exportan, sin que haya evidencia de encadenamientos productivos con las localidades y regiones desde donde operan.⁵

Por otra parte, durante los años del TLCAN el comercio y los servicios han sido sistemáticamente penetrados por capital extranjero. En comercio sobresale el papel de las grandes cadenas trasnacionales, como Walmart, empresa minorista que no solamente está convertida en la principal intermediaria entre el consumo de los mexicanos y los proveedores extranjeros, sino que también ha posesionado la llamada “cultura Walmart” entre las clases medias y altas del país.⁶ En el ámbito de los servicios, destacadamente de control extranjero, el sistema bancario se caracteriza por no hacer fácil el acceso al crédito que financia el desarrollo, siendo, además, una las bancas comerciales que cobran intereses y comisiones de las más altas, en contraste con las del extranjero, no obstante su modernización en uso de instrumentos financieros y tecnológicos.⁷

⁵ Consúltese Muñoz (2014).

⁶ Al respecto véase, Bocanegra (2014).

⁷ Sobre este tema, puede consultarse, entre otras publicaciones, Correa (2010). Sobre los retos y perspectivas del tema financiero en los primeros años del TLCAN, véase el libro coordinado por Alicia Girón, Edgar Ortiz, Eugenia Correa (1995).



III. INTEGRACIÓN PROFUNDA SIMULTÁNEA

El TLCAN creó condiciones políticas e institucionales para que México y Estados Unidos abrieran el marco de sus relaciones más allá del contenido básico de éste, para tender puentes hacia una homogenización en materia de política económica, realizar reformas afines a los propósitos del Tratado y acordar sobre temas vinculadas con el entorno geopolítico de dos países que comparten más de 3,200 kilómetros de frontera.

Si bien cada país tiene sus propias especificidades, en términos generales lo anterior forma parte de lo que Lawrence (2006) ha denominado “integración profunda”, cuyo contenido lo ha definido con estas palabras:

La integración profunda promueve la interdependencia regida por las fuerzas de la internacionalización y la subsiguiente reducción de la brecha entre las políticas nacionales. Cuatro son las políticas de esa estrategia: menores diferencias en estándares y sistemas de producción; estabilidad de los mecanismos gubernamentales; erradicación de barreras arancelarias y no arancelarias de los mercados importantes, y la supresión de las trabas al comercio de servicios. Aparte de los elementos comunes a las nociones arriba señaladas, la novedad de este enfoque radica en el establecimiento de un estrecho vínculo con la globalización. En esencia, se trata de llevar las reformas globales al interior de las economías vía la apertura y la homologación de políticas. El objetivo no es del todo inédito, si se considera que está implícito, al menos parcialmente, en las reformas del Consenso de Washington y en el propio modelo norteamericano de integración. (Lawrence, 2006, citado por De la Reza, 2006:88).

Esto abre la brecha conceptual entre los planteamientos clásicos de J. Viner (1977) que circunscribe la integración a la lógica de la “creación y desviación del comercio” dentro de una Unión Aduanera, y la toma de decisiones políticas de actores en el ámbito de las instituciones. Desde el campo de la Economía Política, autores que han evaluado el TLCAN sostienen que:

La integración profunda pretende la consolidación de cambios estructurales en las relaciones Estado- mercado, Estado-sociedad y trabajo asalariado-capital, lo que significa la integración energética privatizante, la cesión de espacios de soberanía nacional en materia de seguridad y una desregulación agresiva del mercado de trabajo a través de una reforma laboral que apunta a destruir las de por sí precarias instituciones del Estado del Bienestar (Álvarez, 2007: 14-15).

A la luz de las circunstancias, la lectura anterior de la integración es un marco adecuado para entender la relación entre México y Estados Unidos, cuya matriz de relaciones es cada vez más compleja por la cantidad de variables que involucra: históricas, geográficas, económicas, comerciales, laborales, migratorias, culturales e incluso ideológicas.



En concordancia con los objetivos y coordenadas de este trabajo, es menester destacar la política económica seguida desde principios de la década de los ochenta, acorde con los postulados del consenso de Washington, donde la presencia del FMI dejó una huella indeleble tanto en las políticas de “ajuste” como en la necesidad de realizar cambios “estructurales” para incrementar la productividad y la competitividad de cara a la economía internacional. De esto devino, como se mencionó, la reforma laboral *flexible* acordada en el congreso mexicano a finales de 2012, así como la energética culminada con sus leyes secundarias en agosto de 2014, orientada hacia la privatización de las áreas de exploración, extracción y distribución de petróleo y gas, es decir, en un campo donde Estados Unidos tiene intereses geopolíticos estratégicos, vinculados con razones de seguridad nacional.

En esta concepción de la integración que es económica, comercial y geopolítica, se han dado una serie de pasos que apuntalan otros campos de integración profunda entre ambas naciones: La Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), acordada el 2005 por los presidentes de Estados Unidos, George W. Bush, Vicente Fox de México y el Primer Ministro de Canadá, Paul Martin. La Alianza se planteó como un intento de los gobiernos de los tres países de Norteamérica, para consolidar relaciones no sólo económicas y comerciales, sino también en los ámbitos de la seguridad nacional que inicia en las fronteras comunes, en esta época ya no amenazada por el fantasma comunista, sino en su visión, por los incontrolables flujos migratorios y del narcotráfico, que no sólo opera como oferente de drogas, sino como fuerzas armadas capaces de enfrentarse con éxito a las del Estado. Y la Iniciativa de Seguridad Regional, conocida como “Iniciativa Mérida”, que data de 2008, y es resultado de los acuerdos de los gobiernos de George Bush y Felipe Calderón, quienes compartieron los problemas de seguridad nacional, provocados por el terrorismo y el narcotráfico. La Iniciativa Mérida, “[...] *representa una nueva etapa de un mayor nivel de cooperación bilateral*” y se concentra en “*intercambio de información, asistencia técnica y transferencias de equipo, tecnología y capacitación para fortalecer la seguridad, la procuración y la administración de justicia*”, así ... “*Los Gobiernos de México y Estados Unidos están comprometidos con la cooperación bilateral estratégica, táctica, concertada y necesaria para combatir de manera efectiva al crimen organizado transnacional*” (Secretaría de Relaciones Exteriores



de México, 2012). Con la anuencia de los partidos Demócrata y Republicano, el Congreso estadounidense aprobó 1600 millones de dólares⁸ para apoyar la iniciativa, con la cual la presencia estadounidense se hace presente en México, en materia de inteligencia militar, asesoría y armas para combatir, delincuencia y narcotráfico.⁹

En síntesis, durante las últimas dos décadas en el sub-bloque norteamericano conformado por México y Estados Unidos, se han consolidado formas reales y formales de la integración que incluyen comercio e inversiones, estrechando, además, vínculos institucionales para favorecer la seguridad nacional, el acceso y reparto de nuevas zonas de recursos energéticos y naturales, así como el acceso a rutas de comunicación estratégicas.

CONCLUSIONES

El TLCAN, tiene ya veintiún años de vigencia, tiempo en que no sólo han madurado los principales objetivos que se plantearon cuando entró en operación en enero de 1994, también en ese lapso han surgido otros factores que al desarrollarse paralelamente han coadyuvado a la profundización de los vínculos de la integración entre México y Estados Unidos.

La trayectoria ha tenido tres momentos claramente identificables: el primero, corresponde a los años de inicio, de 1994 a 2000, lapso en que las variables básicas de un proceso de integración económica, comercio e inversión, tuvieron un incremento sustancial respecto a los años previos de liberalización comercial; el de quiebre y relativo agotamiento de la fase expansiva, correspondiente a los primeros años del siglo XXI, principalmente

⁸ Es importante señalar que el 19 de octubre de 2015, el congreso estadounidense anunció la suspensión del 25 % del apoyo económico, hasta en tanto el Departamento de Estado no enviara un informe sobre los derechos humanos en México.

⁹ A los acuerdos anteriores, que son una especie de “desprendimiento” del TLCAN, habría que añadir otros que relacionan a México con países de Centroamérica y Colombia, que en realidad son puentes para vincular los intereses estadounidenses en la región. Estos son el Plan Puebla Panamá (PPP), iniciativa surgida en México en 2001, con el propósito de crear un gran espacio de integración entre estados del sureste mexicano y Centroamérica (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y México). Al PPP le siguió el “Proyecto Mesoamérica”, dado a conocer el 28 de junio de 2008 por los presidentes y Jefes de Estado de México, Centroamérica y Colombia. El proyecto implicaba la restructuración del PPP, de ahí que a partir de ahora tomará el nombre de “Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica”. Sobre este tema véase: Gasca (2006) y Álvarez (2002).



expresado en 2001; y el tercero, donde el itinerario de las variables mencionadas, comercio e inversión, con saldos ascendentes, ha sido acompañado de medidas que profundizan el proceso de integración, como son la participación de México en acuerdos estratégicos de carácter binacional y multilateral.

El proceso de liberalización económica, comercial y de apertura a la IED, inmerso en la globalización, iniciado deliberadamente en el continente americano bajo las tesis del Consenso de Washington, propició que cada país o bloque de países, fuera arrastrado a mares distintos. México es un buen ejemplo de ello. Si bien durante los años que van de la segunda guerra mundial a finales de los setenta del siglo pasado, este país intentó una relación más profunda con los países localizados más allá de su frontera sur, enarbolando sobre todo banderas de política exterior, las mutaciones de la economía mundial de los ochenta, cortó de cuajo cualquier posibilidad de fortalecer en el largo plazo la relación sur-sur, para pasar a subordinarse a los países de Norteamérica, especialmente a Estados Unidos. En este sentido, el grado de integración de México hacia Estados Unidos se ha profundizado por razones comerciales, económicas, políticas, sociales y de seguridad. Si bien el corolario de esa relación lo constituye el TLCAN, Tratado por definición comercial, que ha hecho crecer el comercio y la IED de manera sustancial de 1994 a la fecha (2015), la integración se ha profundizado a través de acuerdos que estrechan lazos en los ámbitos sectoriales, energéticos, de seguridad y territoriales. El PPP, el Proyecto Mesoamérica, la ASPAN y la Iniciativa Mérida, son ejemplos que ilustran procesos simultáneos de integración, que profundizan la relación asimétrica entre México y Estados Unidos.

A nivel sectorial, la cara brillante del Tratado lo constituyen las actividades manufactureras, donde el peso fundamental lo tiene la actividad maquiladora, con tendencias que se acercan al 50 por ciento de las exportaciones totales del país. Esto correlaciona con las importaciones, donde predominan las correspondientes a bienes intermedios, insumos y materias primas que se procesan y ensamblan por mano de obra mexicana, para ser reexportados. Se trata de un fenómeno industrial que le da un brillo artificial al sector externo mexicano.



Mención particular merece la minería, único espacio de IED compartido entre Estados Unidos y Canadá con primacía de este en la producción de oro. La minería, no obstante el uso de alta tecnología en las fases de exploración y explotación, han dejado saldos de estar muy poco vinculadas con las economías locales a través de cadenas de valor y proveeduría, así como de una relación poco sustentable con los entornos donde se desarrolla.

La cara oscura de la integración la llevan las actividades agrícolas, cuya balanza comercial es negativa, y refleja una intensa dependencia de granos y oleaginosas de Estados Unidos.

En el discurso de sus orígenes el TLCAN fue vendido como un medio estratégico para alcanzar el desarrollo y converger con los niveles de los dos socios de América del Norte, Estados Unidos y Canadá, cuando en sentido estricto es un medio de política comercial, para alcanzar propósitos de creación de comercio y atracción de inversión extranjera. Esto remite a la vieja polémica acerca de si son los factores exógenos o los endógenos los que pueden encauzar el desarrollo de un país. Hasta ahora ha quedado de manifiesto que sin una base de fuerzas estructurales internas bien cimentadas en un Estado fuerte, una clase empresarial innovadora y competitiva, en coordinación con una sociedad bien empleada y remunerada, será difícil trascender la orientación de la economía que hoy diverge en vez de converger con el vecino de América del Norte.

BIBLIOGRAFÍA

ALVAREZ BEJAR Alejandro (2007). "Economía política de la integración profunda de México con América del Norte", en: ÁLVAREZ BÉJAR Alejandro, Mendoza Gabriel (coordinadores), *Integración económica: impactos sectoriales, regionales y locales en el México del siglo XXI*, Editorial Itaca, México.

ALVAREZ BEJAR Alejandro (2002). "El Plan Puebla – Panamá en el contexto de la integración hemisférica", en: *Política y Cultura*, otoño, 018, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, D.F.

BANCO MUNDIAL (2014). <http://datos.bancomundial.org/indicador>. Consultado el 19 de abril de 2014.

BOCANEGRA GASTELUM Carmen O. (2014). *Integración comercial informal en América: Wal-Mart Stores, Inc.*, Editorial Jorale-UNISON, México.



BRICEÑO RUIZ José (2013). “Ejes y modelos en la atapa actual de integración económica regional en: América Latina”, en: *Estudios Internacionales* 175, 2013, Instituto de Estudios Internacionales-Universidad de Chile.

CORREA Eugenia (2010). “México, crisis económica y financiera”, en: *Análisis*, Número 6, mayo-agosto.

DE LOMBAERDE Philippe, VAN LANGENHOVE Luk (2005). *Indicators of Regional Integration: Methodological Issues*, Research Fellow of UNU – CRIS, N° 64/March.

DELGADO WISE Raúl, DEL POZO MENDOZA Ruben (2001). “Minería, Estado y gran capital en México”, en: *Economía e Sociedade*, Campinas, (16), pp. 105-127, jun, Brasil.

DINGEMANS Alonso, ROSS Cesar (2012). “Los acuerdos de libre comercio. América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones”, en: *Revista de la CEPAL*, 108, diciembre, Chile.

DUSSEL PETERS Enrique, GALLAGHER Kevin P (2013). “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio de América del Norte”, en: *Revista de la CEPAL*, 110, agosto, Chile.

ECONOMIST INTELLIGENCEUNIT (2014). “México: claroscuros del TLCAN”, en: *La Jornada*, 28 de enero, México.

GASCA ZAMORA, José (2006). “El Plan Puebla- Panamá: configuración de un proyecto ampliado de inversión y comercio para el sureste de México y Centroamérica”, en: Torres Felipe y Gasca Zamora, José (coordinadores) *Los espacios de reserva en la expansión global del capital*, Editoriales UNAM, IIE, FE, IG, Plaza y Valdés, México.

GIRON Alicia, ORTIZ Edgar, CORREA Eugenia (compiladores) (1995). *Integración Financiera y TLC. Retos y perspectivas*, Siglo XXI, México.

GÓMEZ CRUZ Manuel Alejandro, SCHWENTESIUS RINDERMANN Rita (2003). “Impacto del TLCAN en el Sector Agropecuario: Evaluación a 10 años”, en: [www.http://www.malc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf](http://www.malc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf). Consultada el 8 de noviembre de 2014.

INEGI (2013). “Información Oportuna sobre la Balanza Comercial de Mercancías de México”, en: www.inegi.gob.mx Consultada el 10 de octubre de 2014.

INEGI (2013). *Perfil de las empresas manufactureras de exportación*. Boletín de prensa núm. 206/13. 21 de mayo, en: ldbdocs.iadb.org/wsdocts/getdocument.aspx?docnum=38817275. Consultada el 18 de mayo de 2015.

INEGI (2014). “PIB y cuentas nacionales de México”, en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/pibt/>. Consultada el 7 de diciembre de 2014.



INEGI (2014). “Indicadores oportunos de ocupación y empleo. Cifras preliminares a octubre”, en:
<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/ocupbol.pdf>.
Consultada el 6 de diciembre de 2014.

INEGI (2012). “Estadísticas del comercio exterior de México. Información Preliminar”.
Enero- agosto, en:
[www.inegi.org.mx/prod_serv/centenidos/espanol/bvungi/productos/continuas/economicas/exterior/mensual/ece/ecem.pdf](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvungi/productos/continuas/economicas/exterior/mensual/ece/ecem.pdf). Consultada el 18 de mayo de 2015.

LAWRENCE R. Z. (2006). *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*.
Washington DC.: The Brookings Institution, citado por De la Reza German, *Integración Económica en América Latina: Hacia una comunidad regional en el siglo XXI*, Editoriales UAM y Plaza y Valdés, México.

LEDERMAN Daniel, MALONY William F, SERVÉN Luis (2005). *Lecciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para los países Latinoamericanos y el Caribe*, Washington, D.C y Bogotá, Banco Mundial y Alfaomega colombiana, Colombia.

LEDERMAN Daniel, MALONY William F, SERVÉN Luis (2003). *Lecciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para los países Latinoamericanos y el Caribe (LAC)*. Oficina del Economista Jefe para la Región de América Latina y el Caribe. El Banco Mundial, diciembre, en: www.microeconomia.org/documentos_new/nafta.pdf. Consultada el 12 de abril de 2015.

MALAMUD Andrés (2011). “Conceptos, teorías y debates, sobre la integración regional”, en: *Norteamérica*, año 6, número 2, julio-diciembre, México.

MORENO-BRID Juan Carlos, RIVAS VALDIVIA Juan Carlos, RUIZ NAPOLES Pablo (2005). “La economía mexicana después del TLCAN”, en: *Revista Galega de Economía*, vol. 14, núm. 1-2, España, en: http://www.usc.es/econo/RGE/Vol14_1_2/Castelan/resu13c.htm. Consultada el 11 de abril de 2015.

MUÑOZ MUNGUÍA, Ana Marina (2014). *La inversión canadiense en el sector minero de Sonora. Impactos económicos (1990-2012)*. Tesis de Maestría en Integración Económica, Universidad de Sonora, México.

PÉREZ-ROCHA Manuel, TREW Stuart (2013). “El capítulo 11 del TLCAN; origen de una amenaza global”, en: *La Jornada del campo*, número 74, 13 de noviembre, México.

REYNOLDS Clark (1983). “Mexican – US interdependence: economic and social perspectives”, en Reynolds Clark y Tello Carlos (eds). *US-Mexico Relations: economic and social aspects*, Stanford University Press, USA.



SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL DE MEXICO (SECOFI) (1993). Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Texto oficial, SECOFI, Grupo Editorial Porrúa, México.

SECRETARIA DE ECONOMIA DE MEXICO. www.SE.gob.mx . Consultada el 12 de agosto de 2015.

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES DE MÉXICO.
www.SRE.gob.mx. Consultada el 4 de octubre de 2015.

VILLAREAL María Ángeles, FERGUSON Lan (2013). "NAFTA at 20: Overview and Trade Effects", en: *Congressional Research Service 7-5700*, www.crs.gov., R42965. February 21.

VILLAREAL María Ángeles (2010). "NAFTA and the Mexican Economy", en: *Congressional Research Service 7-5700*, www.crs.gov., RL34733.

Miguel Angel Vázquez Ruiz. Profesor-investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Sonora. Actualmente coordina el Posgrado en Integración Económica.

Carmen Bocanegra Gastelum. Profesora-investigadora del Departamento de Economía de la Universidad de Sonora.

Fecha de Recepción: 22/10/2015

Fecha de Aceptación: 5/11/2015