

EL REGIONALISMO ESTRATÉGICO EN AMÉRICA DEL NORTE: MÉXICO Y EL TLCAN, VEINTE AÑOS DESPUÉS

MIGUEL ÁNGEL VÁZQUEZ RUÍZ*
CARMEN BOCANEGRA GASTELUM**1

Resumen

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que involucra a México, Estados Unidos y Canadá, cumplió veinte años de vigencia en el 2014. A partir de las expectativas ofrecidas cuando se planteó su viabilidad, el objetivo del artículo es analizar los resultados que este instrumento de política comercial ha tenido para México. A partir de una investigación de carácter documental, descriptiva y explicativa se da cuenta que el Tratado ha cumplido con dos de los objetivos planteados, generar comercio y atraer inversión extranjera directa, mas no con aquellos que tienen relación con el desarrollo económico y social del país. Adicionalmente, estas condiciones de vínculos formales entre Estados, han facilitado tomar otras medidas de carácter geopolítico y de seguridad nacional, que han dado lugar a un proceso de integración cada vez más profunda entre México y Estados Unidos. El TLCAN, ha acentuado la vulnerabilidad de México, ante el vecino del norte.

Palabras clave: TLCAN, México, integración, resultados, desarrollo.

THE STRATEGIC REGIONALISM IN NORTH AMERICA: MEXICO AND NAFTA, TWENTY YEARS LATER

Abstract

The North American Free Trade Agreement (NAFTA), that involves Mexico, United States and Canada, celebrated its 20 years of existence on 2014. Following the expectations offered regarding its viability when it was established, the object of this article is to analyze the results that this commercial/political instrument has had for Mexico. A documentary, descriptive and explanatory research indicates that the Agreement has accomplished two of its objectives: to generate commerce and to attract direct foreign investment; nonetheless it hasn't accomplished the economic and social development objectives in Mexico. Additionally, the formal ties between States have enabled the approval of other measures with a geopolitical character and of national security, which have facilitated a more profound integration process between Mexico and The United States of America. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) has accentuated Mexico's vulnerability with its northern neighbor.

Keywords: NAFTA, Mexico, integration, results, development.

LE RÉGIONALISME STRATÉGIQUE EN AMÉRIQUE DU NORD : LE MEXIQUE ET L'ALENA VINGT ANS APRÈS

Résumé

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), auquel participent le Mexique, les États-Unis et le Canada, a eu vingt ans en vigueur au 2014. À partir des attentes surgies au moment d'établir sa viabilité, l'objectif de cette étude vise à analyser les résultats que cet instrument de politique commerciale a entraîné pour le Mexique. Après une recherche documentaire, descriptive et explicative, l'on établit que le Traité a accompli deux des objectifs proposés : générer du commerce et attirer l'investissement étranger direct, mais n'a pas atteint les objectifs liés au développement économique et social du pays. En outre, les conditions de liens formels entre les États ont facilité la prise d'autres mesures, géopolitiques et de sécurité nationale, lesquelles ont abouti à un processus approfondi d'intégration entre le Mexique et les États-Unis. L'ALENA a accru la vulnérabilité du Mexique à l'égard du voisin du Nord.

Mots-clés : ALENA, Mexique, intégration, résultats, développement

Introducción

La ubicación geográfica de México en el mundo, de vecindad en más de 3 mil kilómetros de frontera con Estados Unidos, lo hace un país que no sólo tiene que negociar con el colindante mayor, sino acomodar sus *sensores* a esa zona de influencia. En este sentido, la economía mexicana por un lado está inmersa en las reglas del TLCAN, y por otro advertida de las políticas y estrategias de su vecino del norte, como son la negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP), Tratado de Comercio de las Inversiones (TISA) y Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP). Las posibles interferencias de estos acuerdos en el TLCAN, están por evaluarse.

Las relaciones económicas y comerciales entre México y Estados Unidos se han desarrollado en un marco de flujos, unas veces reales, determinados por las fuerzas del mercado y en otras, regulados por acuerdos y tratados, de carácter institucional, es decir signados por el Estado. Así es posible advertir un itinerario de la integración económica que aunque dividido en dos partes, en los hechos tienen continuidad y se complementan: la primera corresponde al proceso de integración económica real, iniciado en la primera década del siglo XX y la segunda, corresponde al proceso de integración formal concebida en la última década de éste mismo siglo, concretado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA), que en enero de 2014 cumplió veinte años de vigencia. El acontecimiento ha motivado diversas evaluaciones sobre sus alcances y resultados, con diversidad de opiniones tanto en México como en Estados Unidos: unas a favor, otras en contra, y otras con puntos de vista intermedios. El hecho es que las evaluaciones del TLCAN siempre han sido polémicas, como se puede constatar en estas palabras:

El TLCAN es una voz que se rompe en muchas voces. Es también una idea poliédrica que se multiplica en muchas imágenes; en tantas como la visión global y nacional de sus países firmantes; así como en la geométrica densidad de cada uno de sus habitantes. Actualmente en la región TLCAN la mayoría no duda de la importancia del Tratado, pero su percepción y la evolución de sus resultados se multiplican dependiendo del país en que se genere la opinión y del campo económico al que se pertenezca. De ahí la dificultad de lograr una sola línea de análisis o de discusión del TLCAN, o de generar una sola voz después de tantos años transcurridos. La percepción del periodo no es la misma en Canadá, como tampoco lo es en Estados Unidos o México (Oropeza, 2014:14)².

En este marco de consideraciones, el objetivo del artículo es examinar las tendencias y resultados para México de veinte años de vigencia del TLCAN en un

entorno determinado por el regionalismo estratégico. El artículo se divide en seis partes: después de esta introducción, en la primera se elabora una breve referencia teórica para entender y analizar la parte empírica del trabajo; en la segunda se describen las tendencias del comercio de México dentro del TLCAN; en la tercera se relata el comportamiento de la IED; en la cuarta el proceso simultáneo de integración profunda; en la quinta la relación del TLCAN con el desarrollo; para cerrar con conclusiones y algunas reflexiones, y la bibliografía utilizada.

1. Breve referencia teórica

Los procesos de integración regional son complejos, multidimensionales, requieren de enfoques multidisciplinarios y al ser heterogéneos no pueden ser modelados de una forma única (De Lombaerde, 2006: Introducción). Asimismo, entender la especificidad del proceso de integración implica tener conocimiento de que

“La integración regional – a veces denominada regionalismo – consiste en un proceso formalizado y conducido desde el Estado. En contraste, la regionalización – o aumento de la interdependencia intrarregional – es un proceso informal por el cual se incrementan los flujos de intercambio entre un conjunto de países territorialmente contiguos. Este proceso puede promover la integración formal, que a su vez puede retroalimentarlo, pero su motor principal no reside en el Estado sino en el mercado y, secundariamente, en la sociedad civil” (Malamud, 2011:220).

Si bien los procesos de integración son multidimensionales como sostiene De Lombaerde, la complejidad del fenómeno obliga al análisis de las parcelas. En este sentido coincidimos con Briceño (2013) cuando plantea tres ejes de la integración económica en América Latina, con sus respectivos modelos: eje de integración abierta, revisionista y anti-sistémico, a los cuales corresponde los modelos de regionalismo estratégico (TLCAN), regionalismo productivo (MERCOSUR) y social (ALBA), respectivamente.

Asimismo, la pertinencia de lo multidimensional radica en el hecho de que la economía y el comercio han dejado de ser las arenas únicas de la integración para dar paso a complejidad de fenómenos y diversidad actores, en los distintos escenarios de la globalización. Esto favorece que la integración económica avance a ritmos y contenidos distintos, en cada región donde tiene lugar. De esto deviene el concepto de integración profunda que Lawrence define así:

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).

En suma, en la era de la globalización, en las coordenadas de la regionalización – regionalismo, las redes de la integración conforman un intrincado conjunto de intercambios que rebasan con mucho el binomio comercio-inversiones, para presentarse como un entramado complejo de relaciones entre países y regiones.

2. Tendencias del comercio exterior de México en el TLCAN

Más allá de las fluctuaciones cíclicas del comercio, el aumento en el grado de apertura de la economía mexicana se confirma y fortalece 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 por ciento avanzando a un 64 por ciento el 2000. Como consecuencia de la crisis de 2001 el dato cae a 58 por ciento, para volver a situarse por encima del 60 a partir del 2010; la tendencia ascendente iniciada este último año, se mantiene hasta el 2014 con un porcentaje de 67 por ciento, lo cual confirma que la dinámica de la economía mexicana está permanentemente marcada por su inserción a la economía internacional.

Si bien es cierto, el TLCAN incluye a México, Estados Unidos y Canadá, para dar forma al bloque subregional de Norteamérica, la centralidad de la relación comercial de México se da con su vecino del norte, ya que las exportaciones hacia Canadá se mueven en un rango promedio de 2-3 por ciento, mientras que las importaciones lo hacen en 2.5 y 5.0 por ciento. En este sentido, las tendencias de la balanza comercial evidencian la sincronización de los ciclos económicos de México con los de Estados Unidos, especialmente en la producción manufacturera, y arrojan el comportamiento siguiente: entre 1994 y el 2000, las exportaciones se incrementaron en 182 por ciento, mientras que las importaciones lo hicieron en 110 por ciento. Entre 2000 y 2001, las exportaciones cayeron - 6.7 por ciento, mientras que las importaciones decrecieron - 10.3, cifra

Cuadro 1. Grado de apertura de la economía mexicana. (1993-2014)

Año	X/PIB	M/PIB	X/PIB+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	28	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
Promedios	30.4	33.7	64

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial
*El grado de apertura para cada año se calculó como el porcentaje de las X de bienes y servicios, entre el PIB + M de bienes y servicios, entre el PIB.

que correlaciona con la caída en la tasa de crecimiento de México que ese año redujo su ritmo en -0.2 por ciento. Salvada esta crisis de principios de siglo, entre 2002 y 2008 las exportaciones aumentaron 64.6 por ciento, mientras que las importaciones crecieron en 42 por ciento; durante el periodo 2009-2012, las exportaciones se incrementaron en 56 por ciento, mientras que las importaciones lo hicieron en 65 por ciento. 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 ha sido positivo, con peculiaridades como la caída propiciada por la crisis del 2008-2009. (Véase el cuadro 2 y gráfica 1).

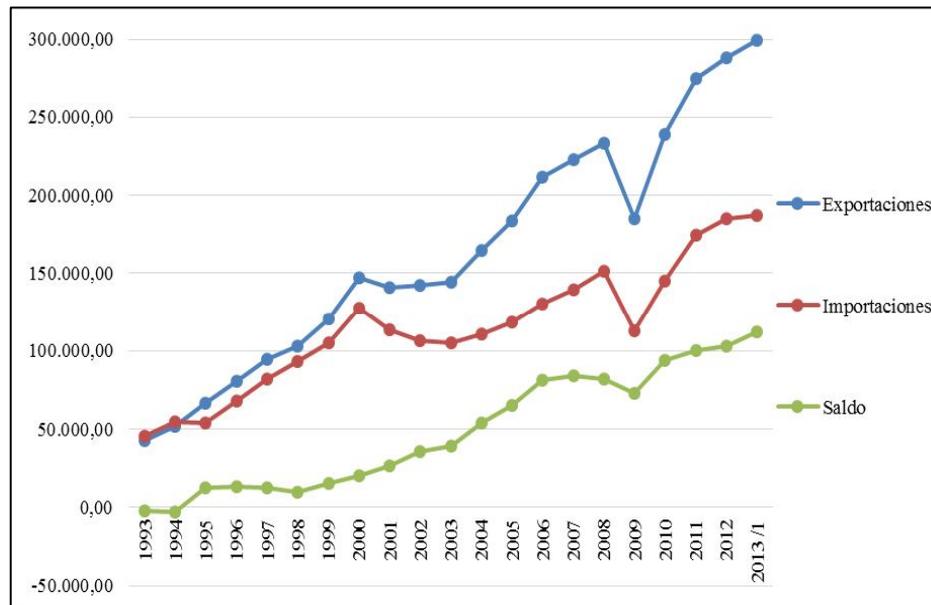
El grado de centralidad e intensidad que en el TLCAN tiene el intercambio comercial con Estados Unidos es evidente. Entre 1994 y 2011, las exportaciones mexicanas hacia el vecino del norte se multiplicaron por 5.3, mientras que las importaciones lo hicieron en 3.1 por ciento. La evolución del comercio 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 del siglo pasado, en los últimos veinte años ha cambiado el perfil exportador

Cuadro 2. Balanza comercial de México con Estados Unidos (Millones de dólares)

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo: X-M
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 (2015).

Grafica 1. México: exportaciones e importaciones dentro del TLCAN (1993-2013) (Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con la información del cuadro anterior.

en este orden: manufacturas, petróleo, minerales y alimentos. El grueso de las manufacturas tiene su origen en la industria maquiladora y automotriz; el petróleo crudo se exporta, importándose gasolina; la minería de 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 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 que no significa que sus mercados se hayan expandido y sus productos diversificado. De acuerdo con Dingemans y Ross (2012:36) 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 éstos se mantuvieron en 68. En sentido estricto, el sector externo muestra una tendencia hacia el estancamiento cualitativo en la conformación de sus exportaciones.

Esto tiene relación con el grupo de empresas soporte de la estructura exportadora del país: según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI), el 51 por ciento de las exportaciones de la industria manufacturera la llevan a cabo 100 empresas; asimismo el 54 por ciento de la producción de empresas con más de 500 trabajadores, es decir, las grandes, se dedican a la exportación (INEGI).

Un variable adicional para dimensionar la competencia entre los países del TLCAN, es la presencia de China. A partir de su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el 2001, China ha tenido una penetración sistemática en el mercado estadounidense que cubría México con exportaciones y en el mercado mexicano, campo tradicional de las exportaciones estadounidenses. Según argumentos de Dussel y Gallagher (2013:85-111), 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 el 2002 cuando llegó a 11.6 por ciento; los Chinos, en cambio para 2003 ya tenían un peso de 12.1 por ciento, participación que incrementaron a 19.1 por ciento el 2010, mientras que México se ubicó ese año en 12.1 por ciento. Por otro lado, Estados Unidos ha perdido peso en los mercados de importación mexicanos, al descender de 75 por ciento en el primer lustro del TLCAN, al 48 por ciento en 2009. Aunque la presencia China en el mercado mexicano es relativamente baja, va en ascenso al transitar de 0.75 por ciento en 2000 a un 15.13 por ciento 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. Dicho con otras palabras:

si las tendencias de intercambio de 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.

3. Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) en México

La normatividad para regular la inversión extranjera en México ha transitado hacia la apertura total, involucrando a todos los sectores y ramas de la economía, sin importar que sean estratégicos para el desarrollo del país. El proceso comenzó 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 del TLCAN, donde se establece que las partes deben darle a la inversión el mismo trato que el otorgado a las empresas nacionales de cada uno de los países que integran el Tratado. En esta lógica el artículo 1106 es muy elocuente: 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)³.

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 tratamiento, 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. Es decir, el origen de la inversión no es motivo de discriminación en el Tratado.

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

por ciento 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 (cuadro 3, gráfica 2). De estos montos, según la misma fuente del cuadro 3, la Secretaría de Economía, el 54.3 por ciento provino de los socios mayores del TLCAN (Estados Unidos, 49.9 por ciento y Canadá el 4.3 por ciento). Asimismo, conviene subrayar la relativa diversificación por país de origen de la IED: España con el 14.0 por ciento, los Países Bajos con el 13.7 por ciento, Reino Unido con 3.0 por ciento y Alemania, 1.9 por ciento⁴.

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 por ciento, 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 por ciento. 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, tienen mínimos encadenamientos productivos con empresas nacionales y con las regiones donde se localiza.

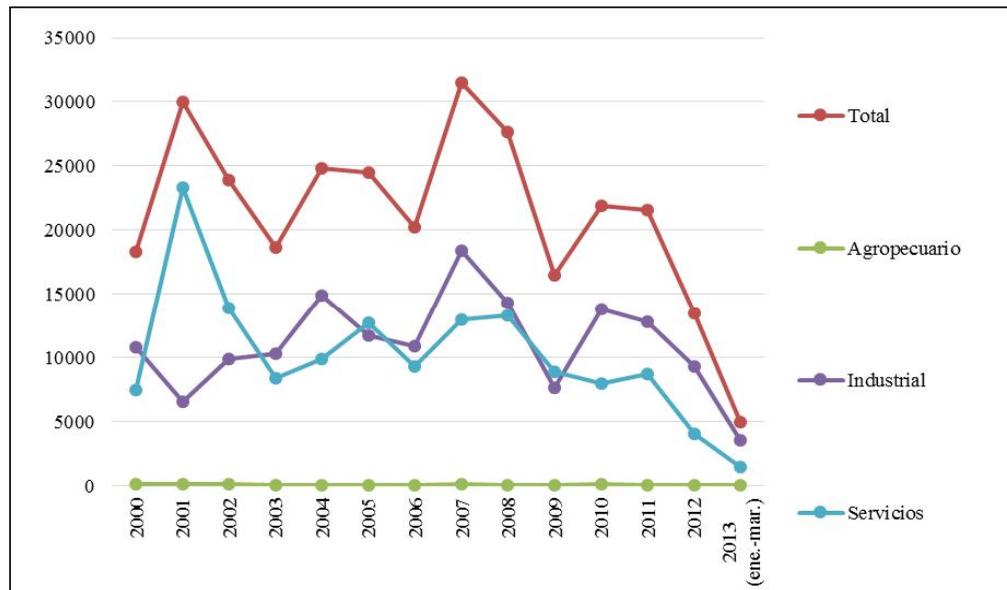
Cuadro 3. Inversión extranjera directa en México por sector económico

(Millones de dólares)

Sectores	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013		Acum. 2000-2013	
														Ene. - mar.		Valor	Part. %
														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	12876.9	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%
Servicios inmobiliarios y de alquiler	426.9	215.5	374.2	190.3	272.3	1291.2	1130	1777.4	1834.3	1204	1380.2	1044.7	892.2	83.2	1.7%	12116.3	4.1%
Servicios profesionales	74.1	378.1	133.4	224.9	62.2	67.3	692.6	412.9	499.2	285.3	253.6	702.3	710.7	200.4	4.0%	4697.1	1.6%
Servicios de apoyo a los negocios	1019.5	596.1	347.9	228.6	107.3	2028.1	1364.9	923	604.4	2890.4	655.2	64.5	299.5	27.8	0.6%	11157.2	3.7%
Servicios educativos	38.5	5.1	-21.2	1.6	3.6	17.6	1.3	39.4	168.8	1.6	7.4	3.8	1.8	0.8	0.0%	270.1	0.1%
Servicios de salud	1.1	-0.1	2.1	12.6	8.7	3.2	4.9	25.2	26.4	17.1	5	3.3	33.4	0.2	0.0%	143.4	0.0%
Servicios de esparcimiento	13.2	6.6	16.2	1.8	3.2	38.5	54.6	266.7	-14.7	5.1	31.4	84.9	-1.7	-3	-0.1%	503	0.2%
Servicios de alojamiento temporal	455.9	391.5	458.6	518.5	683.9	1037	916	1273.6	-147.1	112.4	434	706.1	1104.6	97.9	2.0%	8042.8	2.7%
Otros servicios	32.1	-2.2	58.2	157	18	15.1	-2.5	43.8	58.8	72.7	82.1	271.7	101.2	24.4	0.5%	930.4	0.3%

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (2000-2013)

Gráfica 2. Inversión extranjera directa por sectores económicos (2000-2013)
(Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en datos del cuadro 3.

Capítulo especial merece la minería, subsector que con una participación del 4.0 por ciento 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.

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. 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 tecnológicos⁵.

4. La Integración profunda en México

Los procesos de integración en el continente americano han sido analizados en el marco del viejo regionalismo de la segunda posguerra mundial y el nuevo regionalismo asociado a las políticas neoliberales fraguadas en los ochenta del siglo pasado. El segundo pone el acento en la liberalización comercial y la interdependencia entre países. Oficialmente la CEPAL lo define así:

“Proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de construir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente” (Moreno-Brid,2013).

Sin embargo, la realidad impone profundizar en la explicación de los procesos. Desde la perspectiva de la economía política, autores que han evaluado los efectos

del TLCAN en México, 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, Mendoza, 2007: 14-15).

Esta perspectiva remite a la década de los ochenta del siglo pasado, cuando las políticas y estrategias del consenso de Washington, vía FMI, dejaron una huella indeleble tanto con las políticas de *ajuste* como en las medidas para impulsar cambios estructurales que redefinieron la inserción de México en los mercados internacionales. De esto resultó 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 dieron una serie de pasos que apuntalaron otros espacios 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 dólares 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 narcotráfico⁶.

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.

5. TLCAN y Desarrollo

Dos son los indicadores cuantitativos que han respondido a las expectativas generadas por el TLCAN: exportaciones e inversiones. La gran realidad mexicana muestra que 20 años de apertura e integración en el TLCAN, con alto grado de *estadounidización* de la economía, han dejado déficit en materia de desarrollo.

Aletargamiento del crecimiento económico. En el periodo 1993-2010 el crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) mexicano fue de 2.2 por ciento, tasa que si bien es superior al llamado sexenio del crecimiento cero (1982-1988)⁷, contrasta con el periodo 1970-1981, cuando el crecimiento anual fue de 6.9 por ciento (Ros, 2012: 13-14). Si el promedio se calcula con los datos del cuadro 4, del 2000 a las estimaciones para el 2013, la tasa es de 2.42 por ciento; pero si alargamos la serie a los veinte años de Tratado, el crecimiento ha sido de 1.05 por ciento, resultado que contrastado con el crecimiento de la población de 1.7 por ciento anual, indica un crecimiento del ingreso per cápita negativo.

La segunda variable, altamente correlacionada con la anterior, es la correspondiente al comportamiento del mercado laboral. La tasa de desempleo abierto (TDA) en el transcurso del siglo XXI, ha oscilado entre el 2.5 y 5.3 por ciento de la población económicamente activa (PEA), según se puede constatar en el cuadro 4. Este indicador, si bien no es alto, comparado con las tasas pos crisis inmobiliaria de Estados Unidos y algunos países de la Unión Europea, no expresa la verdadera dimensión del mercado laboral mexicano donde más de la mitad de la PEA ocupada se ubica en la economía informal, que por su condición, adolece de protección laboral y seguridad social. El otro gran desfogue del desempleo es la migración hacia Estados Unidos; fenómeno que no obstante la diversidad de causas que tiene, la relacionada con el desempleo y los bajos ingresos en México, sigue siendo la que más peso tiene.

La tercera variable importante de visualizar corresponde a los ingresos. El TLCAN nació acompañado de dos acuerdos paralelos, uno sobre temas ambientales y otro sobre asuntos laborales, eufemismo utilizado para evadir el tema migratorio con Estados Unidos, planteando además que en el largo plazo los salarios mexicanos tenderían a converger con los de éste país. Pero las evidencias dicen otra cosa. En la industria manufacturera, principal sector de exportación, los salarios son sumamente contrastantes: en el año 2000, en México se pagaban 2.21 dólares la hora, mientras que en Estados Unidos se remuneraba a 14.33 dólares la hora laborada; retribución que para el 2006 era de 2.79 dólares la hora en México, mientras que en Estados Unidos había aumentado a 16.88 dólares la hora. El incremento de seis años en México fue de 0.58 centavos de dólar, mientras que en Estados Unidos de 2.55 dólares la hora (Vázquez, 2013).

Lo mismo ha sucedido con el comportamiento del **ingreso per cápita** de ambos países. Los indicadores del Banco Mundial son elocuentes: en 1994, el ingreso nacional bruto per cápita de México representaba el 17.5 por ciento del de Estados Unidos; rumbo a los 20 años de vigencia del TLCAN, en el 2011, esta relación apenas se incrementó a un 20.88 por ciento (Banco Mundial, 2013). Otra manera de observarlo es calculando las veces que es mayor el ingreso nacional bruto per cápita de Estados Unidos, con respecto al de México. Según el cuadro 4 la tendencia tiene un rango que oscila entre 4.3 y 3 veces, mayor el ingreso per cápita en dólares de Estados Unidos, en relación con el de México.

A las divergencias entre indicadores clave en la economía, habría que añadir datos que tienen componentes de índole estructural. Uno de ellos es la enorme brecha económica entre las regiones de México, donde la presencia del TLCAN ha sido de claroscuros. El socio menor del Tratado es un país dividido en tres: el sur, rico en recursos naturales, producción de energía y petróleo, donde paradójicamente vive la mayor parte de la población en pobreza extrema; el centro donde se localiza la vieja estructura industrial, comercial y financiera del país, con el mayor peso estadístico en el producto nacional; y el norte, de origen económico primario-extractivo, a partir de los sesenta del siglo pasado comenzó a industrializarse vía IED sustentada en la industria maquiladora de exportación. De hecho, el norte fronterizo es región ganadora del TLCAN, en materia de crecimiento, atracción de IED y empleo generado⁸. Empero, las fuerzas del mercado han decantado la conformación regional del país, sin que el Tratado ofrezca algún mecanismo de compensación para reducir las diferencias interregionales de México⁹.

Conectado a las regiones, un tema insoslayable son los saldos que el Tratado ha tenido en la agricultura mexicana, una de las actividades más sensibles en la relación competitiva con Estados Unidos. Este sector se incorporó al TLCAN en situación de extrema

Cuadro 4. México: Indicadores clave de los años del TLCAN

Año	PIB %	Desempleo	Ingreso bruto per cápita
		(% de la PEA)	(Veces mayor EU respecto a México)
1993	2	3.2	3.8
1994	4.5	4.2	3.8
1995	-6.2	6.9	4.3
1996	5.1	5.2	4.3
1997	6.8	4.1	4.2
1998	4.9	3.6	4.2
1999	3.9	2.5	4.3
2000	6.6	2.6	4.2
2001	-0.2	2.5	4.2
2002	0.8	2.9	4.2
2003	1.4	3	3.8
2004	4.1	3.7	3.7
2005	3.2	3.5	3.7
2006	5.2	3.2	3.6
2007	3.3	3.4	3.5
2008	1.2	3.5	3.3
2009	-6	5.2	3.3
2010	5.3	5.2	3.2
2011	3.9	5.3	3
2012	3.9	4.47	3
2013	1.2	4.25	5.4
2014	1.9*	4.71**	-

Fuente: elaboración con base en datos del Banco Mundial (2014) e INEGI (2014): PIB y Cuentas Nacionales de México e Indicadores Oportunos de Ocupación y Empleo.

*Cifras a septiembre de 2014 (INEGI)

**Cifras preliminares a octubre de 2014 (INEGI)

debilidad competitiva, después de la larga crisis iniciada a mediados de los sesenta del siglo pasado. En esas condiciones, el sector ha enfrentado circunstancias de gran impacto para su desempeño: el desmantelamiento arancelario unilateral iniciado en el sexenio 1982-1988, la modificación al artículo 27 constitucional para cambiar el régimen de propiedad de la tierra en el sexenio 1988-1994, y el proceso de reacomodo a las directrices del Tratado a partir de este último año, donde se establecieron distintos ritmos de desgravación arancelaria para productos básicos, sin que mediara un programa de fortalecimiento del sector, previo al momento de liberalización total de esos productos.

El campo mexicano como totalidad, ha sido incapaz de sobreponerse a una realidad estructural de poco apoyo oficial, retiro de subsidios, escasa penetración tecnológica, y bajos rendimientos por hectárea, factores donde la brecha con la agricultura de Estados Unidos, tiende a ensancharse cada vez más. En el ajuste de los saldos, en la coexistencia del TLCAN, México exporta hortalizas e importa granos de Estados Unidos:

el resultado final es un déficit creciente de la balanza comercial agropecuaria y un persistente abandono del medio rural¹⁰. Datos del Banco de México, para el 2012, muestran un déficit de la balanza agropecuaria de 2, 317 millones de dólares. En exportaciones destacan el tomate, el aguacate, otras legumbres y futas frescas; mientras que las importaciones son preponderantemente de maíz, trigo, semilla de soya y leche y sus derivados¹¹.

6. Conclusiones y Reflexiones

El cumpleaños número veinte del TLCAN impone traer a la mesa de las reflexiones el contenido del principal acuerdo de integración en la historia de la relación entre México y Estados Unidos, su comportamiento tendencial de largo plazo y los impactos que ha tenido en el desarrollo del primero.

La trayectoria ha tenido tres momentos claramente identificables: el primero corresponde a los años de inicio, de 1994 al 2000, lapso en que las variables clásicas 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 de relativo agotamiento de la fase expansiva, correspondiente a los primeros años del siglo XXI, principalmente expresado el 2001; y el tercero, donde el itinerario de las variables básicas de 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 los auspicios 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 tajo, cualesquier posibilidad de fortalecer en el largo plazo la relación sur-sur, para pasar a subordinarse a los países de Norteamérica, especialmente a Estados Unidos. Así 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 Plan Puebla Panamá (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. La cara oscura 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 ha sido 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 diverge en vez de converger con el vecino de Norteamérica.

Notas

1 Los autores agradecen el apoyo de Edna María Franco Bojórquez y Elia Aidé Samayoá Salas estudiantes y ayudantes de investigación de la Maestría en Integración Económica.

2 Para una visión estadounidense, consúltese entre otros, los trabajos de Villareal y Fergusson (2013) y Villareal (2010).

3 "Este Capítulo ha otorgado a inversionistas extranjeros no sólo mecanismos de desregulación para el movimiento de capitales y la deslocalización de la producción, sino instrumentos de solución de controversias tipo "inversionista-Estado", por medio de los cuales los gobiernos pueden entrar a juicio en procesos privados en tribunales como el Centro Internacional de Arreglo de Disputas de Inversiones (CIADI) del Banco Mundial u otros. Los litigios consisten en reclamos hechos por inversionistas establecidos en cualquiera de los tres países, con base en la supuesta violación de los estándares de trato mínimo bajo el TLCAN, o por la supuesta "expropiación indirecta" de sus ganancias

esperadas. Es decir, en muchas ocasiones los gobiernos han tenido que amortizar a empresas por implementar políticas públicas que afecten sus valores" (Pérez-Rocha y Stuart Trew, 2013).

4 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.

5 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).

6 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 objetivo 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.

7 Así se le conoce al sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado. Un libro donde se da cuenta de este periodo es el de Héctor Guillen (1990).

8 Al respecto puede consultarse a Mejía y Erquizio (2012).

9 Sobre el tema de la desigualdad regional en México pueden consultarse, entre otros, a Mendoza Pichardo (2007).

10 "El sector agrícola, que ocupa a casi uno de cada cinco trabajadores mexicanos, perdió 1.3 millones de empleos entre 1994 y 2004. Esto bien podría haber sido parte de una tendencia más general de transferencias de capital humano a sectores de mayor productividad, efecto común de la liberalización del mercado y la industrialización; pero de todos modos es impactante y puede atribuirse en parte a la incapacidad del sector agrícola local para competir contra el flujo masivo de productos baratos del exterior, sobre todo de Estados Unidos". Economist Intelligence Unit, Informe de país (2014).

11 Para una evaluación de los primeros 10 años del TLCAN, véase Gómez Cruz, Schwentesius Rindermann (2003).

Referencias bibliográficas

ASCANIO, Sarahy, GARCÍA, Laura. SÁNCHEZ, María, MONTES, ANGELES VILLAREAL, M., Ian F. FERGUSON (2013). "NAFTA at 20: Overview and Trade Effects", *Congressional Research Service* 7-5700, www.crs.gov, R42965. February 21.

ANGELES VILLAREAL, M. (2010). "NAFTA and the Mexican Economy", *Congressional Research Service* 7-5700, www.crs.gov, RL34733.

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

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

BANCO DE MÉXICO. www.banxico.gob.mx

BANCO MUNDIAL (2013). <http://datos.bancomundial.org/indicador>. [Consultado el 19 de abril de 2013].

BRICEÑO, J. (2013). "Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina", *Estudios Internacionales* 175, Instituto de Estudios Internacionales-Universidad de Chile. Disponible: <http://www.revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/viewFile/27352/30148>

CORREA, Eugenia (2010). "México, crisis económica y financiera", *Análisis número 6*, mayo-agosto.

DINGEMANS, Alfonso, César ROSS (2012). "Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones". *Revista de la CEPAL*, 108, diciembre.

De LOMBAERDE, P. y Van LANGENHOVE, L. (2006). Indicators of regional integration: conceptual and methodological aspects. En De Lombaerde, P. (Ed.). *Assessment and Measurement of Regional Integration*, 9-41, New York, NY: Routledge.

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

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2014). "México: claroscuros del TLCAN", *La Jornada*, 28 de enero.

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

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

GÓMEZ C., Manuel Ángel, Rita SCHWENTESIUS R. (2003). "Impacto del TLCAN en el Sector Agropecuario: Evaluación a 10 años". Disponible: [www.http://www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf](http://www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf). Consultada el 8 de noviembre de 2013.

- GUILLEN R., Héctor (1990), *El sexenio de crecimiento cero*. México, 1982/1988. México: Era.
- INEGI (2013). *Información Oportuna sobre la Balanza Comercial de Mercancías de México*. Disponible: www.inegi.gob.mx Consultada el 10 de octubre de 2013.
- INEGI (2013). "Perfil de las empresas manufactureras de exportación". *Boletín de prensa* núm. 206/13. 21 de mayo. Disponible: idbdocs.iadb.org/wsdocts/getdocument.aspx?docnum=38817275. [Consultada el 18 de mayo de 2015].
- INEGI (2014). *PIB y cuentas nacionales de México*. Disponible: <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*. Disponible: <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*. Disponible: www.inegi.org.mx/prod_serv/centenidos/espanol/bvingi/productos/continuas/economicas/externo/mensual/cece/em.pdf. [Consultada el 18 de mayo de 2015].
- LAWRENCE, R. Z. (2006). "Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration". Washington DC.: The Brookings Institution, citado por German A. De la Reza (2006), *Integración Económica en América Latina: Hacia una comunidad regional en el siglo XXI*. México: UAM y Plaza y Valdés.
- LEDERMAN, Daniel, William f. MALONEY y Luis SERVÉN (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. Disponible: www.microeconomia.org/documentos_new/nafta.pdf. [Consultado el 12 de abril de 2013].
- LEDERMAN, Daniel, William F. MALONEY y Luis SERVÉN (2005). *Lecciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para los países Latinoamericanos y el Caribe*, Washington, D.C y Bogotá, Colombia, Banco Mundial y Alfaomega colombiana.
- MALAMUD, A. (2011). "Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional", *Revista Norteamérica*, 6(2), 219-249. Disponible: <http://www.revistascisan.unam.mx/Norteamerica/pdfs/n12/NAM00600210.pdf>
- MENDOZA P., Gabriel, (2007). "Evolución económica y social de las regiones de México 1990-2005", en Alejandro Álvarez Béjar Gabriel Mendoza (coordinadores), *Integración Económica: impactos sectoriales, regionales y locales en el México del siglo XXI*. México: Itaca.
- MEJÍA R., Pablo y Alfredo ERQUIZIO E. (2012). *Expansiones y recesiones en los estados de México*. México: Pearson, UNISON, UAEM.
- MORENO - BRID, Juan Carlos (2013). "América Latina: de los procesos de integración al regionalismo postliberal", Ponencia presentada en Seminario Integración de América Latina. Análisis y Perspectivas organizado por la Maestría en Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma Metropolitana-X, 18 y 19 de marzo.
- MORENO - BRID, Juan Carlos; Juan Carlos RIVAS V., Pablo RUIZ N. (2005). "La economía mexicana después del TLCAN". *Revista Galega de Economía*, vol. 14, núm. 1-2. Disponible: http://www.usc.es/econo/RGE/Vol14_1_2/Castelan/resu13c.htm. [Consultada el 11 de abril de 2013].
- PÉREZ-ROCHA Manuel y Stuart TREW (2013). "El capítulo 11 del TLCAN; origen de una amenaza global": *La Jornada del campo*, número 74, 13 de noviembre.
- ROSS, Jaime (2012), *Estudio comparativo de las economías de Canadá y México en el periodo 1994-2011*, México: Serie Estudios y Perspectivas 136. Sede subregional de la Cepal en México. Disponible: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/46805/2012-011-Est-Mex-Canada-M%C3%A9xico-L.1059_Serie_136.pdf. [Consultada el 8 de diciembre de 2012].
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2012): Disponible: www.SE.gob.mx. [Consultado el 12 de diciembre de 2012].
- SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES (2014): Disponible: www.SRE.gob.mx. [Consultado el 4 de diciembre 2014].
- VÁZQUEZ R., Miguel Ángel (2013). "El proceso migratorio México- Estados Unidos; etapas, rutas y regiones", Ponencia presentada en el Primer Encuentro de Niñez Migrante, organizado por el Colegio de Sonora. 28 y 29 de mayo.
- VINER J. (1977). "Teoría económica de las uniones aduaneras, una aproximación al libre comercio", en S. Andic y S. Teitel (compiladores), *Integración Económica*. México: Fondo de Cultura Económica. (Lecturas número 19).

***Miguel Ángel Vázquez Ruíz**

Profesor e investigador en el Departamento de Economía. Universidad de Sonora, México.
 Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Línea de investigación: desarrollo regional y procesos de integración económica.
 E-mail: mvazquez@pitic.uson.mx

****Carmen Bocanegra Gastelum.**

Profesora e investigadora en el Departamento de Economía. Universidad de Sonora, México.
 Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Línea de investigación: comercio minorista y procesos de integración.
 E-mail: cboca@pitic.uson.mx

Fecha de Recibido: Julio 2015
 Fecha aprobación: Septiembre 2015