

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA MEXICANA

*Víctor M. Soria**

RESUMEN**

Este trabajo resalta la importancia del estudio de la estructura institucional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la cual ha recibido poca atención por parte de los estudiosos del tema. En una primera instancia se analiza el modelo “acuerdo de libre comercio” (ALC) en cuanto al paradigma al que pertenece, así como sus metas y objetivos, además de la estructura institucional del Tratado. En una segunda instancia se analiza el impacto del TLCAN en las formas institucionales de la regulación económica, en especial lo relativo a las relaciones laborales y las relaciones de la inversión extranjera con el Estado. Finalmente, se vierten algunas reflexiones a manera de conclusión.

Palabras clave: integración regional, instituciones, acuerdo de libre comercio, inversión extranjera.

* Profesor del Departamento de Economía, División de Ciencias sociales y Humanidades de la UAM-I, recientemente jubilado.

** Agradezco las críticas y sugerencias de un evaluador anónimo de este trabajo.

Después de diez años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) se han escrito infinidad de artículos y libros centrados en la temática económica, pero con escasa referencia a la estructura institucional del Tratado. Consideramos que es importante indagar sobre las formas institucionales (FI) que caracterizan al TLCAN, así como la influencia de éstas y de la operación misma del Tratado en la economía mexicana. Este artículo constituye un primer acercamiento a las características institucionales del Tratado y su influencia sobre la economía mexicana, lo cual no agota los múltiples ángulos del tema.

No cabe duda que el comercio entre los países miembros del TLCAN ha tenido un incremento muy significativo, duplicándose entre 1993 y 2003 al pasar de 288,600 millones de dólares (md) a 626,000 md. En el caso de México, el intercambio con sus dos socios ha avanzado con mayor velocidad ya que casi se ha triplicado en ese periodo, pasando de 85,200 md a 243,800 md (véase la Tabla 1). México también ha tenido un aumento de la inversión extranjera directa (IED), la cual proviene en más de 70% de América del Norte. Los flujos anuales de la IED aumentaron de una media de 3,000 md antes de la entrada en vigor del TLCAN a una media de 13,700 md entre 1994 y 2003 (Secretaría de Economía 2004, 2).

Sin embargo, el exitoso desempeño comercial del Tratado y las formas institucionales que éste ha promovido también llevan aparejados aspectos negativos para la economía y la sociedad mexicanas. Por una parte, el espectacular incremento de las exportaciones manufactureras de México está basado en elevados índices de importación¹ y, por otra, la economía mexicana pagó un alto costo de desintegración en las cadenas productivas internas a partir de la liberalización comercial de 1985-1989 y de la entrada del TLCAN en 1994. El incremento de la exportación de manufacturas en los años ochenta se debió en buena parte a las macrodevaluaciones del peso frente al dólar, y la actividad exportadora de México al TLCAN recibió un gran empuje derivado de la devaluación del peso durante la crisis de 1994-1995 (Cf. Soria, 2003 y 2004). Esta comunicación, sin embargo, se limita al análisis de los aspectos institucionales vinculados con el TLCAN.

¹ De acuerdo con las cifras de la balanza comercial, la industria maquiladora importa, con pequeñas fluctuaciones, 76 centavos de cada peso exportado, mientras que los insumos importados asociados a la exportación, en términos globales, subieron de 37.3 centavos en 1993 a 50.9 centavos en 2002 por cada peso exportado (Banco de México, Informe anual 2002).

TABLA 1. COMERCIO TRILATERAL DENTRO DEL TLCAN 1993-2003
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var 03/02	Var 03/93
Comercio trilateral	288.6	338.7	375.8	418.7	475.8	507.6	567.7	659.4	615.1	603.5	626.0	3.7%	117%
México- Estados Unidos	85.2	104.3	115.5	140.5	167.9	188.0	215.0	263.5	245.2	241.4	243.8	1.0%	186%
México- Canadá	4.0	4.9	5.3	6.2	7.0	7.5	9.4	12.1	12.0	12.6	12.8	1.9%	216%

Fuente: Banco de México, USDOC y Statistics Canada, utilizando las cifras del país importador.

Este trabajo está organizado en tres partes: en la primera se describe el modelo de libre comercio (ALC) inaugurado por el TLCAN, tanto por lo que concierne al paradigma, las metas y objetivos del modelo ALC, como en relación con las características de su forma institucional. En la segunda parte se analiza el impacto del TLCAN en las formas institucionales de la regulación económica, principalmente en las relaciones laborales y las relaciones de inversión. En la tercera parte se vierten algunas reflexiones a manera de conclusión.

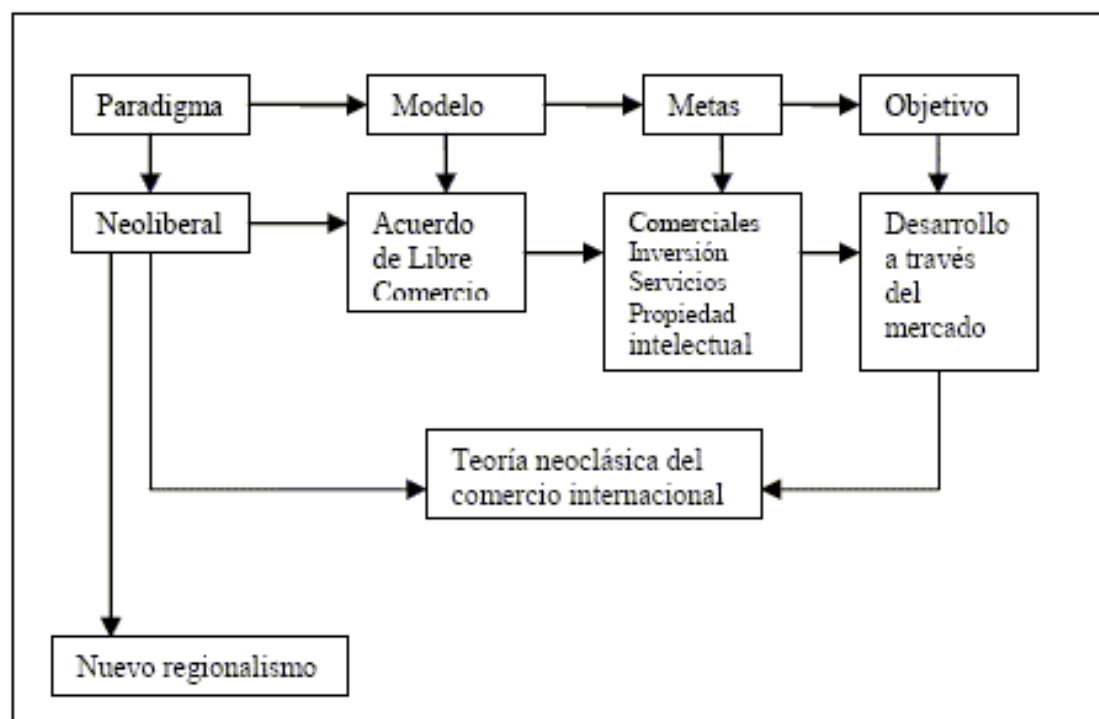
1. Descripción del modelo TLCAN

1.1 Paradigma, modelo, metas y objetivos del TLCAN

El TLCAN inauguró el nuevo regionalismo en vista de su amplio contenido temático, que busca la liberación económica en todos los sectores (primario, secundario y terciario) a través de la libre circulación de bienes, servicios y capital, pero que cierra la puerta a la libre circulación de la fuerza de trabajo. Siguiendo el formato de análisis de Ángel Casas (2004), el paradigma teórico dentro del cual se ubica el TLCAN es el del neoliberalismo (véase el Diagrama 1). Se nutre principalmente de la teoría neoclásica del comercio internacional, así como de nuevas teorías que se pueden considerar como derivaciones de la misma, tal como el enfoque de activos en la determinación del tipo de cambio, las áreas monetarias óptimas, los efectos de los rendimientos crecientes y la diferenciación de productos, el análisis del comercio intraindustrial, aplicaciones de la teoría de juegos a la estrategia comercial, la coordinación de políticas macroeconómicas entre los países miembros de un esquema de integración (*Cf*: Krugman y Obstfeld, 1999), etc. Sin embargo, aunque se trata de avances analíticos importantes, estas teorías tienen un sesgo librecambista, además de que soslayan el análisis del papel del Estado así como la crítica de la función de las empresas transnacionales en el comercio internacional y en los esquemas de integración.

El modelo ALC de corte tradicional se ubica dentro de la tipología elaborada por Balassa (1962) en el primer escalón del proceso de integración, dado que sus metas se identificaban con la liberación comercial y su baja profundidad de integración. En cambio el nuevo ALC, dentro del cual se ubica el TLCAN, tiene metas más amplias que rebasan la liberación comercial para llegar a la liberación de las inversiones, de los servicios, de las compras del sector

DIAGRAMA 1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA



Fuente: Adaptado de Ángel M. Casas (2004: 9).

público; así como a las reglas de competencia y a la protección de la propiedad intelectual (véase el Diagrama 1).

En vista de esta amplia temática y de que en la actualidad los ALC son celebrados entre países del Norte y del Sur, así como por el entrecruce de dos o más ALC en países nucleares, comienza a formarse una especie de red que desborda la tipología de Balassa, anclada en el regionalismo, para situarse entre éste y el multilateralismo, o sea lo que Regnault (2003) denomina plurilateralismo.²

El objetivo del ALC, en términos de modelo teórico, es el impulso del desarrollo económico dentro del esquema de integración, teniendo al mercado como principio regulador de la actividad económica. En cambio, la escuela de la

² De acuerdo con Regnault (2003), estas nuevas formas de asociación giran alrededor del modelo ALC (Acuerdo de Libre Comercio), el cual se ha erigido como rival del modelo de integración regional europeo, que al aglutinarse alrededor de núcleos de integración en ciertos países, forman redes plurilaterales, las cuales están a medio camino entre el regionalismo y el multilateralismo.

regulación ha insistido en que la regulación económica tiene además otros tres principios básicos para la coordinación de las actividades económicas: la empresa, el Estado y la sociedad civil (Boyer, 2002), por lo que el principio del mercado aplicado por el ALC lo rinde incompleto a ese respecto.

En cuanto al TLCAN, su objetivo general es: “Crear una zona de libre comercio a través de las disposiciones de trato nacional y acceso a mercados”. De esta manera se respetan las disposiciones del artículo XXIV del GATT: “el área de libre comercio debe eliminar en forma general las barreras arancelarias y no arancelarias” (citado por el Centro de Estudios Estratégicos, 1994, 20). Este objetivo general, sin embargo, no menciona el propósito de impulsar el desarrollo económico.

Por lo que toca a la negociación arancelaria, México persiguió los siguientes objetivos particulares:

- i) Reflejar en los calendarios de desgravación la asimetría entre los niveles de desarrollo de México, Canadá y los Estados Unidos; ii) establecer plazos adecuados de ajuste para la industria nacional; iii) obtener máximos beneficios de acceso a Estados Unidos y Canadá, y iv) mantener congruencia en cadenas productivas (*ibid.*: 21).

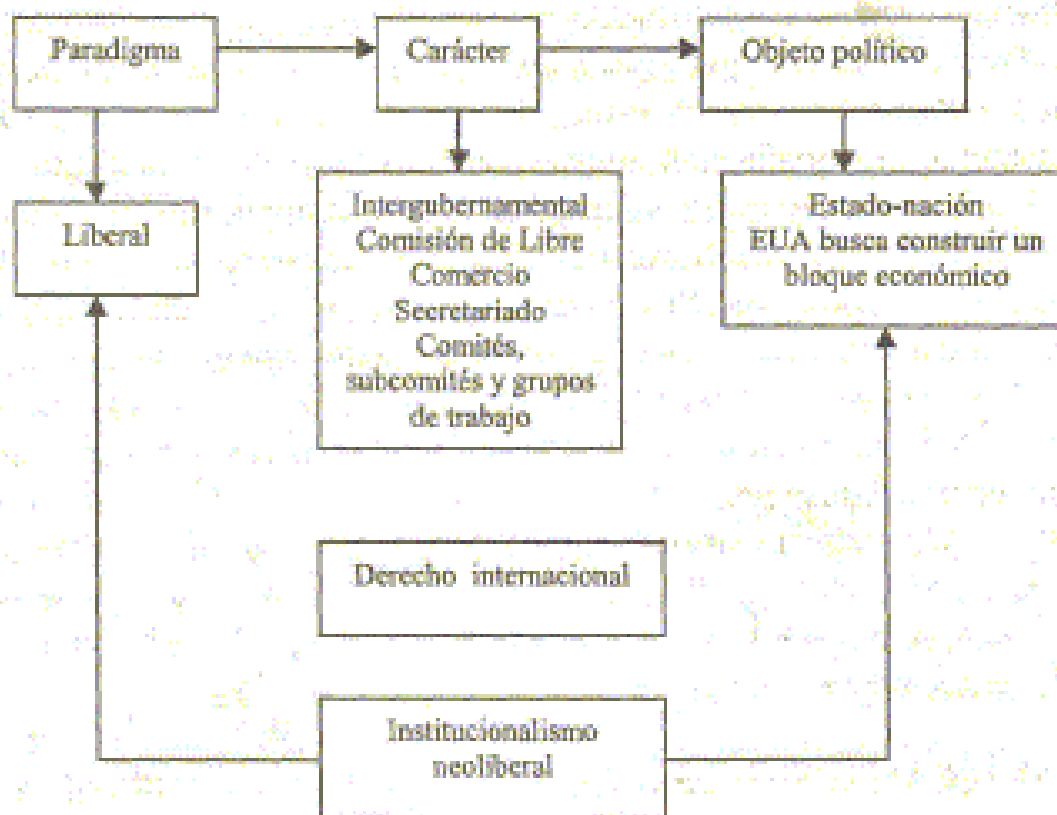
En realidad, estos objetivos se establecieron más bien como una justificación retórica a la negociación desventajosa realizada por el grupo negociador mexicano. La ampliación de los calendarios de desgravación no ha contribuido a la disminución de las asimetrías, en vista de la desintegración que ha sufrido la industria mexicana a raíz de la apertura unilateral de la segunda mitad de los años ochenta, agravada después por la entrada en vigor del TLCAN a partir de enero de 1994. La desintegración de las cadenas productivas para el mercado interno no sólo ha vuelto inadecuados los plazos de ajuste para la industria nacional, sino que ha llevado a la sustitución masiva de productos nacionales por productos importados de Estados Unidos. La falta de cumplimiento de ciertas secciones del TLCAN por parte de este último país, relativas al acceso de los transportes mexicanos a su territorio así como las barreras impuestas unilateralmente a ciertos productos mexicanos (p. ej., cemento, acero, aguacate, jitomate, atún, etc.), combinada con la política mexicana de sobrevaluación del peso frente al dólar, han impedido obtener los “máximos beneficios” de acceso a Estados Unidos y Canadá.

1.2 Estructura institucional del TLCAN

La estructura institucional del Tratado es de carácter intergubernamental, es decir que la dirección, supervisión y mantenimiento de su operación está a cargo de órganos con representantes de cada gobierno, pero que no tienen el carácter supranacional con jurisdicción sobre el conjunto. Una estructura institucional diseñada sobre la base de órganos intergubernamentales implica que la integración de la región de América del Norte se concibe como una integración económica, pero no como una progresión hacia una integración política (véase el Diagrama 2). En el caso de los organismos intergubernamentales, éstos no inciden *de jure* en la soberanía de cada uno de los Estados-nación miembros. Sin embargo, cuando uno de los miembros del esquema de integración ostenta el poder hegemónico, como es el caso de Estados Unidos, tanto Canadá como México pueden ver vulnerada su soberanía, sobre todo en materia de política económica, en la que se encuentran supeditados, en buena medida, a las directrices del socio fuerte. En este contexto, la hegemonía estadounidense puede obviar la construcción para llevar adelante sus metas y preferencias.

El TLCAN ha creado dos instituciones básicas para la dirección y la supervisión del Tratado: una es la Comisión de Libre Comercio y la otra su Secretariado. La primera es la más importante y está constituida por representantes de cada parte a nivel de gabinete, o por las personas a quienes éstos designen. Salvo que la Comisión disponga otra cosa, sus decisiones se toman por consenso. Celebra por lo menos una sesión ordinaria anual, y cada uno de los países miembros preside sucesivamente sus sesiones ordinarias. La Comisión deberá coordinar y supervisar la labor de los comités, subcomités y grupos de trabajo creados por el TLCAN y cuya lista aparece en la tabla 2. En el futuro, la Comisión podrá establecer nuevos comités y grupos de trabajo según juzgue conveniente. Asimismo, la Comisión participa en el procedimiento de solución de controversias entre las partes (Centro de Estudios Estratégicos, 1994, 197).

DIAGRAMA 2. ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DEL TLCAN



Fuente: Adaptado de Ángel M. Casas (2004: 10).

La Comisión establece y supervisa un Secretariado integrado por secciones nacionales, cuyo costo está a cargo de cada una de las respectivas partes. El Secretariado proporciona asistencia administrativa a la Comisión y a los comités y grupos de trabajo. También debe apoyar a los paneles de solución de controversias (*ibid.*, 201-202).³

³ Sin embargo, los órganos *ad hoc* previstos por el TLCAN carecen de instancias que dispongan de poder organizativo o de capacidad ejecutiva, a diferencia de los órganos supranacionales de la Unión Europea. Como afirma Van Eeuwen (1996, 58): “por falta de sede de la burocracia, y de presupuesto, ‘la Comisión’ del TLCAN consiste en una reunión anual de representantes de gobierno que debe decidir por unanimidad y cuya ‘Secretaría’ no puede imponer la ejecución de ninguna directiva”. En este contexto, las actividades de los órganos que apoyan la operación del Tratado caminan a paso lento y les falta poder de cohesión, aunque estas limitaciones son mitigadas –como sugiere la cita de Gasca (2002, 144)– por las estrategias y acciones de gobiernos locales y empresas, las cuales vienen de tiempo atrás y a menudo no están coordinadas con el TLCAN pero convergen con las acciones de éste.

Además, a partir de los llamados acuerdos paralelos, el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN) y el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN), se crearon los siguientes órganos auxiliares del Tratado: la Comisión para la Cooperación Laboral (CCL), la Comisión para la Cooperación Ambiental (CCA), la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza (COCEF) y el Banco de Desarrollo de América del Norte (BANDAN) (Velásquez, 2003, 228).

TABLA 2. TLCAN. COMITÉS, SUBCOMITÉS Y GRUPOS DE TRABAJO

<p>Comercio de bienes Comité para el comercio de bienes Comité sobre comercio de ropa usada Grupo de trabajo sobre reglas de origen Comité de comercio agropecuario Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias Grupo de trabajo México-Estados Unidos Grupo de trabajo México-Canadá Grupo de trabajo sobre subsidios agropecuarios Comité asesor sobre controversias privadas de agricultura</p>	<p>Capítulo o anexo que los crea III. Trato nacional y acceso a mercados Anexo 300-B. Sector textil y del vestido V. Procedimientos aduanales VII. Sector agropecuario VII. Sector agropecuario VII. Sector agropecuario VII. Sector agropecuario VII. Sector agropecuario VII. Sector agropecuario</p>
<p>Barreras técnicas al comercio Comité para medidas relativas a la normalización Subcomité de normas sobre transporte terrestre Subcomité de normas sobre telecomunicaciones Consejo sobre normas automotrices Subcomité para el etiquetado de productos textiles y del vestido</p>	<p>Capítulo o anexo que los crea IX. Medidas de normalización IX. Medidas de normalización IX. Medidas de normalización IX. Medidas de normalización IX. Medidas de normalización</p>
<p>Compras del sector público Comité para la micro, pequeña y mediana industrias</p>	<p>Capítulo o anexo que los crea X. Compras del sector público</p>
<p>Inversión, servicios y otros asuntos afines Comité de servicios financieros Grupo de trabajo en materia de comercio y competencia Grupo de trabajo sobre entrada temporal</p>	<p>Capítulo o anexo que los crea XIV. Servicios financieros XV. Política en materia de competencia XVI. Entrada temporal de personas</p>
<p>Disposiciones administrativas e institucionales Comité consultivo sobre controversias comerciales privadas</p>	<p>Capítulo o anexo que los crea XX. Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias</p>

1.3 Otras formas de organización y de cooperación que apoyan la integración

La baja capacidad ejecutiva de los órganos del TLCAN se ve mitigada, sin embargo, por las actividades y las acciones de los gobiernos estatales, las empresas y la sociedad civil para desarrollar una infraestructura de organizaciones y programas, los cuales contribuyen a promover la integración en niveles operativos. Como apunta Gasca (2002, 144), la entrada en vigor del Tratado ha llevado a lo siguiente:

(...) una cascada de estrategias impulsadas en muchos casos por los gobiernos locales y estatales, más que los nacionales (...) generan mecanismos que permiten reposicionar y/o fortalecer su posición competitiva (...) Las acciones van desde el establecimiento de oficinas de promoción y representación en el extranjero y la realización de misiones de promoción comercial, hasta programas de capacitación técnica, gestiones crediticias, incentivos fiscales, apoyo en el proceso de reubicación, programas de simplificación de trámites y desregulación, entre otros. Otra acción recientemente inducida por la firma del TLCAN ha sido la formulación de “proyectos estratégicos”, de “gran visión” y del “siglo XXI”.

Hay que hacer notar que la integración territorial a nivel comercial y productivo no se da en toda la extensión geográfica de los miembros del Tratado, sino más bien a través de áreas y corredores industriales que van desde México hasta Canadá y que tienden redes de cooperación productiva y de distribución de productos, las cuales se activan por medio de la subcontratación y el establecimiento de alianzas estratégicas entre las empresas. La subcontratación se practica en las ciudades de la frontera norte de México desde mediados de los años sesenta, promovida por las empresas maquiladoras. Tradicionalmente estas empresas hacían uso intensivo de una mano de obra con escasa tecnología, operaciones parciales y repetitivas, y una organización simple del trabajo, pero desde los años ochenta se han transformado gradualmente, incorporando nueva tecnología y promoviendo redes empresariales de aprendizaje (Moctezuma y Mungaray, 1997, 100).

De acuerdo con una encuesta realizada en la zona fronteriza norte, 34.5% de las micro y pequeñas empresas fronterizas subcontratan o reciben contratos

con diferente intensidad según la ciudad: en Monterrey 52%, en Tijuana 27% y en Chihuahua 23%. La orientación de la subcontratación es principalmente hacia el abastecimiento de materias primas (46.7%), seguido de la asistencia técnica, financiera y administrativa (29.9%). Cuatro quintas partes de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyME) admiten que sus ingresos han aumentado con la subcontratación (*ibid.*).

Las franquicias son otra forma en la que las empresas extranjeras han incursionado en México en la etapa de la globalización, aunque con el correr del tiempo los empresarios mexicanos han desarrollado también este sistema. Las franquicias tienen un poder integrador aún mayor que las empresas maquiladoras, dado que promueven el uso de insumos nacionales en un 75%, mientras que estas últimas utilizan cerca de 80% de insumos extranjeros. De acuerdo con la Asociación Mexicana de Franquicias, en la actualidad los giros se distribuyen de la siguiente manera: servicios 24%; alimentos y restaurantes 23%; ropa 10%; construcción y bienes raíces 8%, y otros giros 35%. Es interesante observar hoy en día que el origen de las franquicias es 60% nacional, mientras que 35% proviene de Estados Unidos, 3% de España y 2% de otros países (Elvia Gutiérrez, *El Financiero*, 22-9-2004, p. 3A).

En vista del incremento de la competencia proveniente de la apertura comercial y la entrada en vigor del TLCAN, uno de los caminos que han escogido las MIPyME es “la promoción del asociacionismo: el agrupamiento de los pequeños según diversas modalidades (uniones de crédito, centros de adquisición de materias primas en común, sociedades de responsabilidad limitada de interés público, empresas integradoras, etc.) para beneficiarse del cambio de escala económica, social y política” (Alba, 1997, 44).

La competencia también ha trastocado las relaciones entre las empresas, las cuales han ido más allá de la estructura oligopólica tradicional de los mercados, dirigiéndose hacia una integración de los grandes conglomerados con las MIPyME para constituir una red productiva con menores costos y mayores posibilidades de respuesta rápida a las necesidades del mercado mediante el uso de tecnologías flexibles, tanto para la producción como para la distribución y los arreglos financieros. Este tejido industrial ha hecho posible la aparición de la forma estructural *just-in-time*, la cual reclama no sólo una red industrial sino también un

tejido social y político que la soporte. La división del trabajo se profundiza hasta separar las funciones de la empresa, que anteriormente se operaban al interior de cada unidad económica pero que hoy siguen la tendencia a globalizarse.

Esta nueva forma industrial-social ha dado lugar a una jerarquización de las estrategias de las empresas, en donde la disposición corporativa globalizada de las empresas transnacionales (ET) está por encima de las grandes empresas nacionales, y la de éstas por encima de las maniobras de las MIPyME. Esto puede ayudar a explicar por qué en el caso de las empresas mexicanas, las MIPyME aplicaron estrategias de supervivencia tales como la subcontratación y las franquicias, que las subordina tanto a las filiales de ET como a las grandes empresas privadas nacionales. Estas últimas adoptaron prácticas de expansión a los mercados extranjeros, en especial al de Estados Unidos, y lograron, con la ayuda del gobierno, adaptarse a las condiciones de competencia actual y comenzar a transnacionalizarse mediante la compra de empresas extranjeras y alianzas estratégicas con ET. No obstante, los grandes grupos privados mexicanos están ubicados dentro de una nueva división internacional del trabajo, en la que las ET están dejando de lado la producción de bienes pesados estandarizados a las empresas ubicadas en los países periféricos, para dedicarse a las ramas de alta tecnología.

2. El TLCAN y su impacto en las formas institucionales de la regulación económica

Las FI o formas estructurales, en la definición de Boyer (1986), son la codificación social de una o varias relaciones sociales de producción (RSP), vinculadas a la regulación económica y social de un modo de producción determinado. En este caso, el TLCAN es la codificación socioeconómica de las RSP capitalistas en la etapa de la globalización, que ha impuesto el librecambismo por medio de la acción del país con la economía más fuerte del planeta. En la negociación del TLCAN no se pusieron en duda los principios neoliberales sino que, acogándose al libre comercio México y Canadá, trataron, más que de obtener ventajas, de defenderse de las propuestas estadounidenses. Las concesiones tan sólo fueron el alargamiento de los plazos de liberación arancelaria, sobre todo para México, pero se impuso el trato de igualdad para los socios en un esquema de integración asimétrica en el que el socio más rezagado es México.

El TLCAN es una forma institucional múltiple, o “paraguas”, desde el punto de vista de que va más allá de la recopilación de reglas y procedimientos para el funcionamiento del Tratado, ya que también tiene una materialización en los órganos de gobierno y de supervisión de éste. Pero lo más importante es que el Tratado convoca a una serie de actores, como los tres gobiernos y sus dependencias aduaneras y económicas, las grandes empresas productoras de los tres países y las redes de subcontratación y alianzas estratégicas que han organizado.

Sin embargo, también hay que decir que las modalidades de las FI del TLCAN, volcadas al libre mercado, a la apertura de las compras de gobierno, a la supremacía de las formas privadas de la propiedad intelectual, a la consideración de igualdad de las empresas de los tres países y del fuerte liderazgo de Estados Unidos, también han sido proclives a los desequilibrios de la economía y la sociedad mexicanas, y han dado lugar a una dualidad simultánea de integración y desintegración. La supuesta preparación de México para promover su competitividad abriendo fronteras desde poco antes de su entrada al GATT y después con la negociación y entrada en vigor del TLCAN, desembocó en la desaparición no sólo de miles de empresas medianas y pequeñas, sino también de cadenas enteras de producción que promovieron el despido de miles de trabajadores, incrementando el desempleo y contribuyendo, junto con otras variables económicas, al aumento de la pobreza.⁴

2.1 *Cambios institucionales importantes*

La apertura comercial realizada por el gobierno mexicano tuvo un dramático impacto en varias de las formas institucionales vinculadas a la regulación de la economía, sobre todo en las relaciones laborales, las relaciones con la inversión

⁴ Dado que el desempleo y el subempleo, así como los salarios reales, están conectados a la pobreza de ingresos, se puede colegir que en los años ochenta y noventa hubo un aumento de ésta. Según Boltvinik la pobreza de ingresos aumentó muy rápido en los años ochenta, subió con lentitud en la primera mitad de los noventa y aumentó con rapidez en 1996 (Boltvinik, 2002, 425). La creación de empleo formal entre 1970 y 1982 alcanzó una media anual de 760 mil puestos, la cual bajó a 361 mil en la etapa de crisis 1983-1988; en el periodo 1989-1994 la media anual ascendió a 683 mil, mientras que en los años 1995-2000 alcanzó tan sólo 648 mil puestos. En los años de recesión de 2001 a 2004 la media anual ha sido la más baja ya que disminuyó a 310 mil puestos (Soria, 2003, 130). En cuanto a la tasa de variación anual de los salarios reales ha sido negativa: entre 1983 y 1988 fue de -9.94%; de 1989 a 1994 registró -3.65% y entre 1995 y 2000 fue de -6.91% (Soria, 2005, 66).

extranjera y las relaciones fiscales y financieras del Estado. La negociación del TLCAN supeditó la política económica a la consecución de éste, promoviendo la profundización del cambio estructural y el debilitamiento de la red de instituciones que regulaban la economía.

Para adecuarse a la apertura económica y al TLCAN, los gobiernos neoliberales mexicanos han promovido una significativa transformación de la legislación, la cual cambió las bases de los compromisos institucionalizados entre el Estado, el capital y el trabajo. Entre los cambios legislativos importantes están los siguientes: la adecuación progresiva del Impuesto sobre la Renta; la nueva Ley de Comercio Exterior; la transformación del sistema financiero mexicano dentro del cual se incluye la reprivatización de la banca comercial, la autonomía del Banco de México y la creación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), a raíz de la escandalosa quiebra de la banca; la Ley de Competencia Mercantil; la reforma al artículo 27 de la Constitución, que promueve la privatización del ejido; así como la nueva Ley Agraria. En diciembre de 1995 se reformó la Ley del Seguro Social que entró en vigor en julio de 1997, la cual privatizó el sistema de pensiones y ratificó la reversión de las cuotas del Seguro Social que abrirá las puertas a la subcontratación de servicios médicos con empresas privadas.

En la agenda del gobierno de Vicente Fox se encuentra una amplia lista de iniciativas legales pendientes; sin embargo, la configuración actual de las fuerzas políticas ha impedido la aprobación de las más importantes como son la reforma fiscal, la reforma energética y la reforma de las instituciones políticas.

En cuanto a los cambios institucionales más importantes se encuentra la flexibilización de las relaciones laborales, a pesar de que los cambios propuestos a la Ley Federal del Trabajo no han sido aprobados por los legisladores. Desde la segunda mitad de los años ochenta, la flexibilización de la relación salarial se puso en práctica principalmente por medio de radicales cambios en la contratación colectiva de las grandes empresas, en especial las públicas, que se privatizaron como paso previo a su venta en forma unilateral, originando grandes enfrentamientos con los sindicatos. Se ha tratado de establecer un “modelo flexible” calcado de las relaciones laborales en las industrias maquiladoras del norte del país, “en el que la flexibilidad era entendida principalmente como desregulación con ganancia de poder discrecional de las gerencias” (De la Garza, 1997, 143).

El gobierno de Carlos Salinas de Gortari creó una nueva institución reguladora de las relaciones laborales denominada Pacto de Solidaridad Económica, el cual logró bajar la inflación a un dígito, pero también cambió el proceso de formación de salarios guiado antes por la contratación colectiva a un control sobre la base de las modificaciones del salario mínimo, cuyos aumentos estuvieron por detrás de la inflación. Esto borró la frontera entre los trabajadores sindicalizados y no sindicalizados y despojó a los sindicatos de todo poder de negociación, sometiéndolos a un gran desgaste frente a sus bases. Asimismo, trasladó la lucha sindical por la negociación salarial a una lucha por la retabulación y la homologación, desarticulando a los sindicatos que se vieron disgregados por delegación, sección, departamento, categoría o nivel (Ortega, 1995, 357). El Pacto dejó de funcionar con la crisis de 1994-1995, pero hasta la fecha no se han desmantelado las medidas flexibilizadoras de las relaciones laborales.

Tanto las recurrentes crisis económicas como el cambio del modelo de crecimiento han presionado, en los hechos, el desgaste de las instituciones laborales en detrimento de los trabajadores. El TLCAN no ha ayudado a la economía mexicana a satisfacer la demanda de puestos de trabajo. Si bien las empresas maquiladoras y la inversión extranjera en la industria manufacturera crearon medio millón de puestos entre 1994 y 2002, el sector agropecuario, donde aún trabaja la quinta parte de la población mexicana, ha perdido 1.3 millones de puestos desde 1994 (Audley, 2004, 7).

Además, concluye el citado estudio de Audley: “Los salarios reales de la mayoría de los mexicanos hoy son más bajos que cuando el TLCAN entró en vigor. Sin embargo, este revés en los salarios fue causado por la crisis del peso entre 1994 y 1995, no por el TLCAN. Sumado a ello, el aumento de la productividad que se registró en la década pasada no se ha traducido en un aumento salarial”.

El capítulo 11 del TLCAN sobre inversiones ha dado lugar a cambios importantes en las relaciones entre la inversión extranjera y el Estado. Por vez primera, un acuerdo comercial le dio el derecho a las grandes empresas privadas de demandar al Estado si se creían limitadas en sus ganancias reales o potenciales por medidas o legislaciones del país miembro donde operan, exigiendo significativas compensaciones, que vendrían de los impuestos pagados por los ciudadanos.

De esta manera, se cuestiona la capacidad del Estado y de sus gobiernos democráticamente elegidos para aplicar medidas de protección, sobre todo en el ámbito del medio ambiente. Además, el capítulo 11 ha convertido en irreversibles las privatizaciones, ya que una corporación extranjera que adquiere una empresa o servicio público privatizado podrá demandar al Estado si un nuevo gobierno trata de renacionalizarlo (Coloque Tri-national, 2004, 16). Con el advenimiento de los tribunales internacionales derivados de los acuerdos comerciales, los gobiernos cada vez tienen menos poder para resolver los problemas que afectan a la población. Así, el TLCAN va contra la idea de un Estado fuerte y solidario que asuma las responsabilidades fundamentales de redistribución de la riqueza colectiva, de regulación de la economía y de refuerzo de la cohesión social (*ibid.*)

En cuanto a la contención de la migración de trabajadores mexicanos, el TLCAN ha fracasado, considerando que el flujo anual migratorio neto a Estados Unidos correspondiente a la última década es diez veces superior al registrado dos décadas atrás (Delgado-Wise y Mañán, 2004, 5). En el último quinquenio, un promedio anual de 370,000 mexicanos establecieron su residencia en Estados Unidos, mientras que los migrantes temporales llegan a cerca de un millón por año (*ibid.*, 6). El 55% de la población de 15 años y más, nacida en México y que reside en Estados Unidos, cuenta con una escolaridad de secundaria completa o más. Los mexicanos residentes en Estados Unidos que cuentan con estudios de licenciatura o posgrado se acercan a 250,000 personas. El 36.2% de los inmigrantes de origen mexicano laboran en el sector secundario en Estados Unidos, mientras que en México tan sólo alcanza el 27.87%. El 13.3% de los migrantes de origen mexicano laboran en el sector primario, mostrando un cambio fundamental en el mercado laboral transfronterizo (*ibid.*, 7). Esto ha constituido una extraordinaria sangría de recursos que no se compensa con las remesas de dólares de los migrantes a México⁵ ni con el alivio de la presión social que significa el desempleo reinante en México.

La política agropecuaria de las administraciones neoliberales, junto con los cambios promovidos por el TLCAN, han profundizado la dependencia alimentaria

⁵ Entre 1999 y 2002, las remesas sumaron 36,800 millones de dólares (Héctor Vázquez Tercero, *El Financiero*, 30-6-2003, p. 51). En 2003 las remesas ascendieron a 13,260 millones de dólares, mientras que para el año 2004 se estima que éstas podrían ubicarse en 16,300 millones de dólares de acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (Jeannette Leyva, *El Financiero*, 13-9-2004, p. 9).

de la población mexicana. De acuerdo con José Luis Calva (2000, 170-174), la política de apertura unilateral y abrupta a partir de 1985 y después con la entrada del TLCAN, junto con la utilización del tipo de cambio como ancla inflacionaria, provocaron un descenso de los precios reales de los productos agropecuarios en los que México tiene desventajas competitivas con Estados Unidos. Entre 1982 y 1999 los cultivadores de maíz perdieron el 52.7% del poder adquisitivo de su grano, los productores trigueros perdieron el 41.9% y los de soya el 50.3%. En el desastre agrícola también ha influido el repliegue gubernamental de las instituciones de fomento rural y la drástica disminución del crédito agrícola.

Durante la vigencia del TLCAN el gobierno mexicano ha realizado una desgravación arancelaria anticipada al permitir una creciente importación de granos de Estados Unidos (más de 17 millones de toneladas en 2002, que superan las cuotas inicialmente autorizadas), por lo que se ha ensanchado la dependencia alimentaria de México.

En cuanto a las industrias culturales mexicanas, el TLCAN no sólo contribuye a su desmantelamiento sino que ocasiona severos cambios en la sociedad mexicana a través de la mercantilización de la cultura y la información colectiva. En vista de que las industrias culturales están vinculadas con la ideología, la identidad y la memoria del pueblo mexicano, el impacto de su mercantilización ha sido devastador. La inclusión en el TLCAN de la producción y las manifestaciones culturales viola los artículos 3º, 4º y 28 de la Constitución Mexicana, el Convenio Internacional de Berna para la Protección de Obras Literarias y Artísticas, así como las leyes federales mexicanas de Derecho de Autor, Cinematografía y Telecomunicaciones (García-Bermejo, 2004, 39). Sin embargo, las peticiones de artistas y grupos ciudadanos para retirar las industrias culturales del Tratado, siguiendo el ejemplo de Canadá, han caído en el vacío.

Con la entrada del Tratado, las industrias culturales en México han visto declinar su radio de acción no sólo por la competencia estadounidense, sino también por el obligado retiro de los subsidios gubernamentales. La industria de la música grabada ha visto reducir sus ventas en más de 45% durante la vigencia del TLCAN. La industria editorial está en declive, no sólo por la competencia que ejerce la importación de libros extranjeros, que se ha duplicado, sino también porque aumenta el número de traducciones del inglés al español. El valor de la

producción editorial pasó de 630 millones de pesos en 1994 a 403 millones en 2000. El número de libros ha bajado de 122 millones en 1998 a 97 millones en 2000. La producción cinematográfica mexicana ha bajado de 60 cintas anuales a 28 entre 1994 y 2003, mientras que la importación de cintas estadounidenses se ha incrementado significativamente (*ibid.*). De las cintas que se exhiben en México, el 63% provienen de Estados Unidos, ocupando éstas el 85% de las 2950 microsalas que hay en el país. La asistencia a las salas de exhibición cinematográfica ha bajado un 60% a pesar del aumento de población (*ibid.*). De acuerdo con el cineasta Víctor Ugalde (entrevistado por García-Bermejo, 2002: 48), “en una década se ha destruido lo que en México tardó más de 60 años en construirse: un cine fuerte con identidad propia”. Por otra parte, como expresa Javier Esteinou (entrevistado por García Bermejo, *op. cit.*) “el sistema de medios de comunicación comercial-privados se ha expandido notablemente en el país, llegando a ser el patrón dominante en nuestra atmósfera cultural y, con ello, se ha privatizado el campo de lo público”.

2.2 Resolución de disputas comerciales y de inversión en el TLCAN

La intensidad del intercambio entre los miembros del TLCAN y del aumento de la inversión sobre todo de Estados Unidos en México y Canadá, llevó a estos dos últimos a insistir en la creación de una normativa para resolver los conflictos, que como se esperaba han surgido durante la primera década de operación. Sabido es que Estados Unidos cuenta con una legislación punitiva contra los países que no se comportan dentro de los lineamientos comerciales que ha fijado este país. Aun cuando desde 1996 el arancel promedio de Estados Unidos es de alrededor de 3.5%, existe una legislación no arancelaria que en los hechos levanta barreras a la entrada de bienes y servicios con la exigencia de reciprocidad y libre mercado para los otros países con los que comercia, como indica Saavedra (2003, 9):

(...) Desde los años sesenta se observa una práctica neoproteccionista a través de su legislación comercial no arancelaria. Esta consiste en *Leyes de Alivio Comercial* (como en el caso de las medidas Antidumping, Cuotas compensatorias, Restricciones Voluntarias y la Cláusula de Salvaguardia) y de disposiciones legales de presión a otros países para abrir sus mercados:

Leyes de Reciprocidad (Sección 301, Super 301, Sección 1306, etc.). Con esta legislación se sustituye el concepto de libre comercio por el de comercio leal y se promueve una arquitectura de comercio internacional administrado y selectivo, producto de los intereses de las grandes empresas de este país. A esto se atribuye que aun con la firma de la representación estadounidense en acuerdos comerciales, exista resistencia para acatar ciertas disposiciones pactadas como ha sucedido con algunas conclusiones de la Ronda Uruguay del GATT hoy Organización Mundial de Comercio (OMC).

En las negociaciones del TLCAN, tanto Canadá como México trataron de que se eximiera a sus exportaciones de la aplicación de las Leyes de Alivio Comercial y de Reciprocidad de Estados Unidos, objetivo rechazado por este último, por lo que los primeros insistieron en fijar reglas claras para la resolución de diferendos y evitar un comportamiento arbitrario de las autoridades estadounidenses (Vega-Cánovas, 2004, 277). Por su parte, Estados Unidos mostró mucho interés en proteger sus inversiones y los derechos de sus inversionistas para eliminar la mayoría de las restricciones legales a la IED que existían en Canadá y México, y asegurar un “trato nacional” a sus inversionistas y mayor protección a la propiedad intelectual (*ibid.*, 278).

Las negociaciones del TLCAN llegaron a varios acuerdos para la resolución de controversias, los cuales quedaron plasmados en los capítulos 11, 14, 19 y 20 del Tratado. En el capítulo 11 se establece el trato nacional (Art. 1102-1) para los inversionistas ciudadanos de los tres países; el trato de nación más favorecida (NMF) (Arts. 1103, 1203 y 1406), un nivel mínimo de trato (Art. 1105-1), no imponer requisitos de desempeño (Art. 1106), expropiaciones o medidas equivalentes a la expropiación (Art. 1110) o impedir la realización de transferencias (Art. 1109). El capítulo 11 le da derecho a un inversionista individual o en representación de una empresa, de reclamar ante un tribunal de arbitraje las violaciones de un gobierno, empresas o monopolios estatales a las disposiciones del capítulo (*ibid.*, 286-287). El capítulo 14 establece un procedimiento para resolver los diferendos por la violación a las provisiones del capítulo de servicios financieros (*ibid.*, 285-286). El capítulo 19 incorpora el procedimiento de solución de controversias relacionadas con las leyes antidumping, de subsidios y de medidas compensatorias de Estados Unidos. Este capítulo incluye el acuerdo de México “de enmendar su legislación comercial y reglamentos como un *quid pro quo* para obtener acceso al capítulo 19, así como la obligación de la Unidad de Prácticas

Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía) de compilar un expediente administrativo con la información de las investigaciones antidumping o de subsidios y medidas compensatorias, y de basar su decisión final exclusivamente en este expediente administrativo” (*ibid.*, 284-285). Finalmente, el capítulo 20 establece un sistema de solución de controversias dirigido a resolver todas aquellas que no estén específicamente consideradas en otros capítulos del TLCAN, y que consiste en un mecanismo de solución de controversias entre gobiernos (*ibid.*, 279).

En opinión de Vega-Cánovas, el desempeño positivo de la institución de resolución de controversias, de acuerdo con “los resultados de los casos revisados muestran que los socios del Tratado han acordado nuevas reglas y procedimientos que contribuyen a mejorar la administración de sus relaciones económicas” (*ibid.*, 314). No obstante, también opina que “la voluntad de los gobiernos para ceder el control a las reglas y procedimientos internacionales tiene un límite, como lo ilustra la duración y continuación de la saga sobre los servicios de autotransporte mexicanos y el azúcar que han perjudicado las relaciones entre México y Estados Unidos durante los años recientes” (*ibid.*, 316). Aun cuando México “tiene la ley de su lado”, ha desistido de adoptar medidas de represalia contra el gobierno de George W. Bush, en vista de los altos costos políticos y económicos que esto conlleva.

2.3 El TLCAN es un acuerdo “único” que no prevé su profundización económica y política

A pesar de que el TLCAN no incluyó una cláusula democrática como el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), desde hace tiempo Estados Unidos ha insistido en la construcción de la democracia no sólo en términos de su propio territorio sino a escala internacional, sobre todo en el periodo de negociación del TLCAN.⁶ En este contexto, cabría preguntarse, como lo hace Dabène (1996, 38):

⁶ Anthony Lake, director del Consejo de Seguridad Nacional de la Casa Blanca, pronunció un discurso en Washington el 21 de septiembre de 1993, en el que enfatizó la necesidad de: 1) “fortalecer una comunidad de democracias de mercado; 2) ayudar a estimular y consolidar nuevas democracias y economías de mercado; 3) contener la agresión y apoyar la liberalización de Estados hostiles a la democracia y los mercados; y 4) impulsar una agenda humanitaria, trabajando para que la democracia y las economías de mercado se arraiguen en las relaciones de mayor preocupación humanitaria”. (*El Financiero*, 19 de octubre de 1993, p.20)

(...) si los mecanismos creados [en este caso los órganos intergubernamentales previstos por el TLCAN] tienen la capacidad de cumplir con esta meta. En otras palabras, cabe preguntarse si un *spill-over* o una transferencia de autoridad/legitimidad pueden conducir la integración económica hacia la unidad política, con posibles efectos de estandarización democrática.

Según Dabène, el *spill-over* es una evolución ascendente y automática de la integración económica hacia la integración política. Después de analizar varios de los esquemas de integración regional en América Latina, este autor llega a la conclusión de que “los diferentes esquemas de integración sí conocieron una especie de *spill-over*, ya que fueron lanzados sobre una base económica y progresaron hacia estructuras tan complejas como las de la Comunidad Económica Europea, aunque de reducida supranacionalidad”. Sin embargo, es difícil aceptar que la interdependencia y el crecimiento económico consoliden las democracias a nivel regional, ya que para esto se necesitaría caminar hacia una integración política equilibrada.

En esta línea Vicente Fox, poco después de tomar posesión de la Presidencia de México en 2000, propuso la profundización del proceso de integración que incluyera la libre movilidad de la mano de obra y la creación de instituciones supranacionales. En agosto de 2002, Fox planteó en Ottawa transformar el acuerdo en un TLCAN-*plus*, el cual consideraba a “la Unión Europea como un paradigma para América del Norte” (Velásquez, 2003, 230) con la posibilidad de construir de manera conjunta una comunidad de América del Norte. Sin embargo, dado que el gobierno de Estados Unidos se había enfocado a la lucha contra el terrorismo generada por los acontecimientos del 11 de septiembre, no se prestó atención a la propuesta del presidente Fox.

Por lo pronto, dado que el TLCAN se constituye como un “único acuerdo” de libre comercio, sin pretensiones de tránsito hacia formas de integración económica más profundas como el mercado común, no es posible pensar en una progresión hacia la integración política. No obstante, cierto nivel de *spill-over* se ha dado por medio de la relaciones interfronterizas entre Estados Unidos y México. Así, Lorey (1991, 330-331) menciona que:

En muchos puntos de la frontera los funcionarios locales han diseñado acuerdos bilaterales respecto de cuestiones como contaminación, turismo, transporte e

industrialización. Los gobernadores de los diez estados fronterizos se reúnen regularmente y con el tiempo han abordado temas de interés común para los habitantes de la región fronteriza. Este tipo de procesos políticos regionales podría representar el mejor modelo para conducir las relaciones bilaterales de la zona fronteriza en el siglo XXI.

No obstante, dada la prioridad de Estados Unidos para prevenir ataques terroristas a su territorio, el tipo de integración que se avisa está vinculado a la creación de órganos de seguridad conjuntos (México-Estados Unidos) en ambos lados de la frontera y de programas que aumenten el control de los flujos transfronterizos de personas. En este contexto es difícil pensar que Estados Unidos acepte un convenio con México para formalizar la entrada legal de los trabajadores mexicanos temporales a ese país.

3. Reflexiones finales a manera de conclusión

El TLCAN es una forma institucional (FI) compleja, que va más allá de la recopilación de reglas y procedimientos para el funcionamiento del Tratado, ya que convoca a una serie de actores, como son los tres gobiernos y sus dependencias aduaneras y económicas, las grandes empresas productoras de los tres países y las redes de subcontratación y alianzas estratégicas que éstas han organizado.

El TLCAN se puede considerar como una institución internacional de comercio, inversión y servicios en formación que ha logrado un alto grado de integración comercial, ya que la desgravación es casi total, aunque persisten las barreras no arancelarias de Estados Unidos aplicadas a los transportes y a varios productos mexicanos. La inversión extranjera directa (IED) estadounidense ha sido la que se ha ampliado más en la región de América del Norte, encontrándose en la actualidad más integrada con Canadá que con México. Los servicios han alcanzado un grado significativo de integración en sectores como los de telecomunicaciones, los de servicios técnicos de producción y los de servicios financieros, pero que en otros sectores, como el de servicios y compras del sector público, apenas comienzan a activarse.

El tipo de acuerdo de libre comercio (ALC) inaugurado por Estados Unidos a través del TLCAN, es un modelo de amplio espectro económico, con órganos

de carácter intergubernamental cuyas atribuciones no incluyen la construcción de bienes públicos entre los miembros del esquema, los cuales presumiblemente llevarían a una integración más profunda y a la armonización de políticas económicas y sociales. Hasta ahora, el TLCAN constituye tan sólo un amplio acuerdo económico orientado sobre todo por las grandes corporaciones, con una serie de reglas de buen comportamiento, incluidas las normas para solucionar diferendos. Una integración más profunda, como la sugerida por Vicente Fox en 2002 para crear un TLCAN-*plus*, que incluyera la libre movilidad de la fuerza de trabajo y caminara hacia un mercado común, necesitaría de acuerdos políticos que tendrían que ser gestionados por órganos supranacionales. Esto, sin embargo, está lejos de comenzar siquiera a discutirse, dada la prioridad de Estados Unidos de fortalecer su seguridad nacional contra los ataques terroristas.

Es conveniente hacer notar que las modalidades de las formas institucionales que ha tomado el TLCAN no sólo han promovido la integración económica, sino también han sido proclives a los desequilibrios de la economía y la sociedad mexicanas, y han dado lugar a una dualidad de integración y desintegración simultáneas.

Para adecuarse al Tratado, el gobierno mexicano promovió un conjunto de reformas económicas, las cuales se han plasmado en una serie de modificaciones importantes a la legislación mexicana, permaneciendo todavía en la agenda de reformas otras propuestas de cambio en las leyes que norman las relaciones laborales, el sector de la energía y las relaciones fiscales, entre otras.

La política económica mexicana, acotada por la normativa del TLCAN y las políticas emanadas del Consenso de Washington, además del importante cambio legislativo ha promovido el cambio en las instituciones que regulaban las relaciones laborales. Se ha establecido un “modelo flexible” que ha desregulado en los hechos las relaciones laborales a favor del poder discrecional de las gerencias y en detrimento de la protección de los trabajadores. A la desregulación de las relaciones laborales también ha contribuido la baja capacidad de creación de empleo formal, la cual en épocas de crisis o recesión económica ha bajado hasta dos terceras partes en la capacidad de absorción de nuevos entrantes al mercado de trabajo formal, sin que se hayan recuperado los niveles de absorción anteriores a 1982. La caída salarial que se ha observado desde los años ochenta hasta

fechas recientes ha beneficiado a las grandes empresas exportadoras con una mano de obra más barata, aun cuando la sobrevaluación del peso frente al dólar perjudicó el nivel de empleo de las industrias de maquila.

Las normas institucionales derivadas del capítulo sobre inversiones del TLCAN han cambiado radicalmente las relaciones entre las empresas transnacionales y el Estado. Además de conceder un trato nacional a la inversión extranjera directa, se ha limitado la soberanía del Estado para aplicar medidas de protección del medio ambiente cuando están en contradicción con los intereses de las corporaciones extranjeras, éstas pueden demandar al gobierno del país donde operan para exigir indemnizaciones en caso de medidas ambientales que lastimen su patrimonio. Los diferendos entre empresas o entre éstas y el Estado ahora se resuelven por paneles o tribunales internacionales *ad hoc*, que le restan soberanía al Estado nacional.

En cuanto a la contención de la migración de trabajadores mexicanos, el TLCAN ha fracasado, considerando que el flujo anual migratorio neto a Estados Unidos correspondiente a la última década es diez veces superior al registrado dos décadas atrás. Estados Unidos no está interesado en construir las formas institucionales para una regulación virtuosa de la migración mexicana a ese país, a pesar de que éstas podrían contribuir a un sistema de seguridad internacional más efectivo.

La política agropecuaria de las administraciones neoliberales, junto con los cambios promovidos por el TLCAN, han profundizado la dependencia alimentaria de la población mexicana. El gobierno mexicano ha realizado una desgravación arancelaria anticipada al permitir una creciente importación de granos de Estados Unidos que sobrepasan las cuotas, causando el desplome de los precios internos de éstos y el empobrecimiento de sus productores, lo cual amplía la dependencia alimentaria de México.

Con la entrada del Tratado, las industrias culturales en México han visto declinar su radio de acción, no sólo por la competencia estadounidense sino también por el obligado retiro de los subsidios gubernamentales. Las políticas culturales públicas y colectivas se construyen desde las necesidades del TLCAN vinculadas a la reproducción del capital, mas no desde las necesidades de avance y humanización de la población.

Dado que el TLCAN ha sido concebido como un acuerdo único, sin propósitos de avanzar hacia etapas de integración más profundas, sumado esto a las normas de inversión que favorecen a las grandes corporaciones y orientan la acción gubernamental a la protección de éstas últimas, así como a la negativa del gobierno y empresarios de Estados Unidos para establecer instituciones que regulen legalmente el flujo de migrantes mexicanos, es difícil pensar en el tránsito hacia un mercado común que promueva una integración virtuosa. Más bien, dado el clima de lucha contra el terrorismo, la prioridad que se ve en el horizonte es la de integrar los aparatos de seguridad de los tres países miembros, bajo el mando estadounidense, lo cual de alguna manera va a incrementar los costos de transacción del llamado libre comercio y a disminuir el ritmo de la integración.

BIBLIOGRAFÍA

- Alba, Carlos. “Las empresas integradoras en México”, *Comercio Exterior*, enero de 1977, pp. 43-49.
- Audley, John y otros. *La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, 2003.
- Banco de México (2002), *Informe anual*, México, 2004.
- Balassa, B. *The theory of economic integration*, George Allen & Unwin, London, 1962.
- Boltvinik, Julio. “Bienestar y pobreza en México: 1970-1995”, en J.L. Calva (coord.). *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, tomo II, UNAM/Juan Pablos, México, 2002, pp. 379-493.
- Boyer, Robert. *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La Découverte, Paris, 1986.
- Boyer, Robert. “European and asian integration processes compared”, working paper, CEPREMAP, Paris, 2002.
- Calva, José Luis. *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Plaza y Janés, México, 2000.
- Casas, Ángel. “El desarrollo económico del área andina en el marco de la integración regional”, ponencia, *III Conferencia Internacional de la Red Eurolatinoamericana de Estudios para el Desarrollo Celso Furtado*, Río de Janeiro, 4-6 de mayo de 2004.
- Centro de Estudios Estratégicos. *Entendiendo el TLC*, ITESM/FCE, México, 1994.

- Coloque Tri-national (2004), "Les 10 ans de l'ALENA: bilan social et perspectives", UQUAM, 17-19 Septiembre, Montréal, 2004.
- Dabène, Olivier. "La dimensión política de los procesos de integración latinoamericanos", en G. Couffignal y G. de la Reza (eds.). *Los procesos de integración en América Latina. Enfoques y perspectivas*, Institute of Latin American Studies, Stockholm University, Sweden, 1996, pp. 25-44.
- De la Garza, Enrique. "La flexibilidad del trabajo en América Latina", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 3, núm. 5, México, 1997.
- Delgado-Wise, Raúl y Oscar Mañan. "Migración e integración México-Estados Unidos: clivajes de una relación asimétrica", ponencia presentada en la *III Conferencia de la Red Eurolatinoamericana Celso Furtado*, "Repensar la teoría del desarrollo bajo la globalización", Río de Janeiro, Brasil, 4-6 de mayo de 2004.
- Eeuwen, Daniel van. "¿Qué tipo de legitimación para la integración latinoamericana?", en G. Couffignal y G. de la Reza (eds.), *Los procesos de integración (...), op. cit.*, 1996, pp. 55-74.
- Gasca, José. *Espacios transnacionales. Integración, interacción y fragmentación en la frontera México-Estados Unidos*, IIEc-UNAM/ Porrúa, México, 2002.
- García-Bermejo, Carmen "Diez años del TLCAN: la cultura en descenso", *El Financiero*, 18 y 19 de mayo de 2004, pp. 39 y 48.
- Gutiérrez, Elvia. "Alta rentabilidad de las franquicias en México", *El Financiero*, 22-9-2004, p. 3A.
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld. *Economía internacional. Teoría y práctica*, 4ª. ed., McGraw-Hill, México, 1999.

- Leyva, Jeannette. "Distribuir remesas, insta el BID a microfinancieros", *El Financiero*, 13-9-2004, p. 9.
- Lorey, David E. "El surgimiento de la región fronteriza entre Estados Unidos y México en el Siglo XX", *Revista Mexicana de Sociología*, año LIII, núm. 3, julio-septiembre de 1991, pp. 305-347.
- Moctezuma, Ariel y Alejandro Mungaray. "Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México", *Comercio Exterior*, febrero de 1997, pp. 95-102.
- Ortega, Max. *Neoliberalismo y lucha sindical (1982-1992)*, CENCOS, México, 1995.
- Regnault, Henri. "Libre-échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies", *Seminaire EMMA-RINOS*, 26-27 mayo de 2003, Paris.
- Saavedra, Francisco L. "El ALCA: ¿libre comercio o consolidación neoproteccionista?", tesis doctoral, UAM-X, Doctorado en Ciencias Sociales, México, octubre de 2003.
- Secretaría de Economía. "A diez años de la entrada en vigor del TLCAN", Documento de trabajo, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, México, 2004.
- Soria, Víctor M. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la flexibilización del mercado de trabajo en México", en Arturo Guillén y Gregorio Vidal (coords.). *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*, UAM/ Porrúa, México, 2003, pp. 117-150.
- Soria, Víctor M. "Algunas implicaciones teórico empíricas del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica", en G. Vidal (coord.), *México en la región de América del Norte*, UAM/Cámara de Diputados/Porrúa, México, 2004, pp. 29-52.

- “Pérdida de la soberanía monetaria y fiscal y estancamiento económico y social en México”, en Ana Alicia Solís y otros (coords). *Soberanía nacional. Crisis política y movimientos sociales*, en prensa, ITACA, México, 2005, pp. 63-94.
- Vázquez Tercero, Héctor. “El milagro de las remesas”, *El Financiero*, 30-06-2003, p. 51.
- Vega-Cánovas, Gustavo. “La administración de las disputas comerciales y de inversión en la región de América del Norte, 1994-2002. La importancia del TLCAN”, en Enrique R. Casares y Horacio Sobrazo (comps.), *Diez años del TLCAN en México. Una perspectiva analítica*, *El Trimestre Económico* (Lecturas 95), FCE, México, 2004, pp. 273-328.
- Velásquez, Rafael. “Orígenes, objetivos y estructura institucional del TLCAN”, en Joaquín Roy y otros (coords.), *Retos e interrelaciones de la integración regional: Europa y América*, Universidad de Quintana Roo /Plaza y Valdés, México, 2003, pp. 219-232.