

Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN

MAXIMILIANO GRACIA HERNÁNDEZ*

RESUMEN

Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas del mundo; aproximadamente una cuarta parte del comercio total de la región se realiza entre los tres países signatarios. Este trabajo ofrece una reflexión acerca de los acuerdos de integración regional (AIR) y matiza algunas posturas teóricas, en particular la de Jacob Viner sobre la creación y desviación de comercio. Posteriormente, y a partir del uso de fuentes estadísticas, el trabajo realiza una evaluación del comercio de México con Estados Unidos y Canadá, detecta la evolución del comercio procedente de estos países y muestra los sectores ganadores en este proceso de integración.

Palabras clave: comercio, TLCAN, integración regional, América del Norte

ABSTRACT

North America is one of the world's most dynamic trade regions, and approximately one-fourth of the region's total trade is carried out among the three NAFTA signatories. This article presents reflections about regional integration agreements, looking closely at some theoretical positions, particularly that of Viner and his trade creation and diversion. Then, the article uses statistical sources to evaluate Mexico's trade with the United States and Canada, and looks at the evolution of trade from the United States and Canada, highlighting which sectors come out the winners in this integration process.

Key words: trade, NAFTA, regional integration, North America

* Doctor en economía internacional, profesor e investigador de tiempo completo, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad del Mar, Huatulco, Oaxaca. graciamaximiliano@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

El modelo económico de libre mercado camina con total libertad frente a su expansión mundial. La mano invisible de Adam Smith va por el mundo en forma de un fenómeno llamado globalización, que obliga a los países a integrarse para hacer frente a la competencia internacional. En este momento, la lucha por los mercados es por bloques regionales, no por países (el Mercosur, el TLCAN y la Unión Europea son claros ejemplos).

Hace dos décadas los estudios acerca de Canadá eran escasos en México, resultado de análisis concentrados en las relaciones bilaterales México-Estados Unidos. La negociación comercial de México con Estados Unidos y Canadá representó una ventaja para la política comercial de México y para el estado del conocimiento de América del Norte.

Para Medina y Acevedo (2009), el nexo comercial entre México y Canadá comenzó en 1946 con el Convenio Comercial Bilateral México-Canadá; se amplió con el Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980; en 1984 continuó con el Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio; en 1989 surgió el Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión, y en 1994 dicho nexo sería parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Este tratado establece en sus lineamientos reducciones arancelarias negociadas por periodos de desgravación para determinados productos y sectores. Sin embargo, realmente lo que buscó fue lograr certeza jurídica para el acceso de los productos en los países socios. Como cualquier otro tratado comercial de la extensa red existente, el TLCAN se debe entender como un proceso de desgravación económica que contiene medidas para incrementar el intercambio entre unidades económicas de dos o más países.

Para México, el TLCAN no se trató solamente de una herramienta económica y jurídica de corto plazo para crear empleos, fomentar el comercio y atraer la inversión, sino que además representó un factor importante para su modernización e inserción en las economías desarrolladas. Cuando se presentó la oportunidad de negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, se pensó que varios sectores económicos podrían beneficiarse de las ventajas comparativas y competitivas. Así, se fueron identificando y analizando los sectores que entrarían al tratado para aprovechar las desgravaciones arancelarias e insertarse en forma exitosa.

El objetivo de este trabajo es revisar –a dieciséis años de la entrada en vigor del TLCAN– el comercio de México con Estados Unidos y Canadá, detectar los productos mexicanos beneficiados y descubrir los sectores exportadores exitosos en su proceso de inserción comercial.

Nuestra evaluación comprende los años que van de 1994 a 2009. La razón es que gran parte de la liberalización y desregulación de México a finales de los ochenta y principios de los noventa se realizó, al menos parcialmente, para acceder a las negociaciones del TLCAN.

El trabajo se organiza en tres secciones: la primera presenta las condiciones básicas para la integración comercial, ofrece una reflexión acerca de los acuerdos de integración regional (AIR), matiza algunas posturas teóricas, en particular la de Jacob Viner (1950) sobre la creación y desviación de comercio; la segunda sección muestra la importancia de Canadá en el comercio exterior de México; y la tercera presenta la importancia de Estados Unidos en el comercio exterior de México y su evolución en los años del estudio.

CONDICIONES BÁSICAS PARA LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ALGUNAS POSTURAS TEÓRICAS

Analizar el proceso de integración nos lleva a plantear las siguientes preguntas: ¿qué se identifica como integración económica?, ¿existe sólo un tipo de integración? Para responder la primera interrogante es necesario realizar una revisión de diferentes autores. Para Salvatore Dominick (1999: 299), “La integración económica es una política comercial de reducir o eliminar en forma discriminatoria las barreras comerciales sólo entre naciones que se unen”. Isaac Cohen (1981: 149) señala que la integración se da “cuando dos o más Estados proceden a la abolición, gradual o inmediata, de las barreras discriminatorias existentes entre ellos, con el propósito de establecer un solo bloque económico”. Por su parte, para Ramón Tamames (2003: 207), “Desde el punto de vista económico, la integración es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea”.

Basados en la definición de Bela Balassa (1964: 2), se puede argumentar que el proceso de integración es además un proceso de cooperación, porque las acciones encaminadas buscan incrementar el comercio entre los países participantes.¹ Su proceso de creación ha sido paulatino y sólido, con algunas crisis a lo largo de su historia, pero siempre considerando los objetivos a alcanzar.

¹ Bela Balassa realiza una distinción entre cooperación e integración. Para el autor, la primera incluye todas las acciones dirigidas a disminuir la discriminación entre los países participantes (tratados internacionales sobre política comercial). La integración, por su parte, se refiere a las acciones que pretenden eliminar las barreras comerciales entre las naciones.

A partir de lo anterior surge la pregunta: ¿existe un nivel óptimo de integración? No existe, porque los niveles de integración que se pretende alcanzar están determinados según la capacidad de cada Estado para ceder soberanía o para recibirla de otros.

Condiciones y tiempos para el proceso de integración

En el proceso de integración en América del Norte, se dieron las condiciones que según Joseph Nye deben darse para generar un proceso de integración comercial y económica:

1. *Simetría o igualdad económica de unidades*: las simetrías entre los indicadores macroeconómicos son importantes. Las similitudes son más importantes entre Estados menos desarrollados, que en el caso de Estados altamente desarrollados.
2. *Valor de la complementariedad de la elite*: cuando las elites de un país piensan igual, la integración tiene mayor profundidad y velocidad. Sin embargo, se señala que las elites que han colaborado en instituciones internacionales no aprecian positivamente el proceso de integración, porque los burócratas nacionales –señala el autor–, son cautos frente a esa realidad, en vista de la posible pérdida de control nacional sobre sus países.
3. *Existencia de pluralismo*: entre mayor es el pluralismo en todos los Estados miembros, mejores son las condiciones para la integración.
4. *Capacidad de los Estados miembros de adaptarse y responder*: un país con mayor gobernabilidad y estabilidad interna tendrá mayores y mejores posibilidades para participar en el proceso de integración (Nye, cit. en Dougherty, 1993: 457).

El que un Estado cumpla los cuatro criterios anteriores no es una condición *sine qua non*; para lograr un proceso de integración se requieren tiempos determinados. Guillermo Holzmann (1990) señala la existencia de tres periodos distintos dentro de un proceso de integración, cada uno con diferentes grados de avance:

- a) *Tiempo económico*, representado por la velocidad del intercambio;
- b) *Tiempo jurídico-institucional*, que se da a partir de la estructuración formal de esquemas de integración, lo cual genera la institucionalización jurídica del intercambio comercial, y
- c) *Tiempo político*, a partir de la conformación de una voluntad política expresa, que manifiesta su disposición a iniciar y continuar el proceso de integración. Los procesos de integración se encuentran más avanzados en lo económico

que en lo político; no obstante, la política es imprescindible para el desarrollo y fortalecimiento del proceso. Toda integración económica requiere un proyecto político que la sustente, porque ésta tiene efectos directos sobre las entidades políticas de los países participantes.

Antes de poner en práctica la integración fuera de las fronteras nacionales es necesario tener integración interna, la cual requiere, como condiciones necesarias para el desarrollo del proceso, estabilidad y gobernabilidad; por esto, se puede afirmar que es un medio para alcanzar los objetivos del gobierno. Por otra parte, si un país no tiene metas claras y además carece de una correcta conducción política, la integración es prácticamente imposible.

Los acuerdos de integración regional

La respuesta a la pregunta ¿existe un solo tipo de integración? es no. La integración adopta varias formas: zona de libre comercio, uniones aduaneras, mercado común, unión económica, integración total. El TLCAN se ubica bajo la categoría de área de libre comercio. Para evaluar este tipo de acuerdo debemos partir de la teoría de las uniones aduaneras de Jacob Viner.

La existencia de innumerables tratados de libre comercio en el mundo originan lo que Jagdish Bhagwati (2008) afirma: desvirtúan las ventajas del libre comercio y generan un aumento de costos administrativos; por su parte, los hermanos Wonnacott (1995) argumentan que los innumerables tratados generarán distorsión del comercio, tema que revisaremos a partir de las aportaciones de Viner (1950).

Como este trabajo aborda elementos específicos de un AIR, considerémoslo a partir de algunas posturas teóricas: los AIR son tratados de libre comercio en los que se integran países cercanos geográficamente; es el caso del TLCAN. Los AIR generan a los países integrantes posibilidades de aprovechar aranceles bajos e incluso inexistentes para algunos productos, además de establecer un régimen arancelario común frente a terceros países, a lo que se denomina unión aduanera. Al respecto, Juan Tugores señala que “una unión aduanera añade al acuerdo de libre comercio entre las partes la adopción de un arancel exterior común, de modo que (al menos en el terreno arancelario) la unión aduanera actúa como una unidad frente al resto del mundo” (2006: 111).

Existen condiciones que llevan a la creación de un AIR, entre ellas la cercanía, la existencia de fronteras mutuas, el idioma, la cultura, la necesidad de que a partir del AIR se logren otros compromisos en materia de seguridad y de paz, etc. Los AIR consti-

tuyen el primer paso comercial entre dos o más países; de mantenerse y profundizarse su comercio a terceros países llevarían, según Bhagwati (2008), a incrementar la distorsión del mismo con resultados negativos para todos los países participantes.

En el caso de un AIR entre un país rico y otro que no lo es, Anthony Venables (1999: iii) argumenta que existe evidencia de que no hay razones para pensar que un tratado comercial entre estos países pueda generar divergencia en sus niveles de ingreso a favor del más rico. Por ende, para un país en vías de desarrollo es mejor generar intercambios comerciales con países del norte que con los del sur. Al respecto, los AIR norte-sur permiten a los países ricos aprovechar los costos laborales de los países pobres; por su parte, a éstos les permiten importar bienes con cero aranceles y exportar productos a un mercado mayor. Existe evidencia de que se pueden obtener beneficios a causa de las mayores oportunidades de transferencia tecnológica y de aumentos de la productividad; además, las economías pequeñas dentro de un AIR tienen mayores posibilidades de explotar sus ventajas comparativas al integrarse con economías industrializadas.

Una vez señalado lo anterior, presentemos algunas de las principales aportaciones de Viner, considerado el primer teórico neoclásico en analizar la creación y desviación del comercio en un entorno de unión aduanera (UA). Para él, la UA, al eliminar las barreras de forma indiferenciada, permite generar tanto creación como desviación de comercio; con ello y mediante el libre comercio, los países pueden beneficiar o afectar el bienestar de su sociedad. Viner demostró que ello depende de las diversas circunstancias en las que ocurra el intercambio. Para que se genere creación de comercio y se evite la desviación del mismo, señala como condición necesaria la existencia de varios factores únicos o combinados: cuando más altas hayan sido las barreras comerciales previas a la UA; cuando más bajas sean las barreras comerciales con el resto del mundo; entre más países formen la UA y mayor sea su tamaño; mientras más competitivas y más cercanas se ubiquen las empresas de los países integrantes; cuando sea mayor el comercio previo a la UA entre los integrantes.

Si la integración elimina o disminuye los aranceles genera creación de comercio, pero en el caso de que se sustituyan importaciones de mercancías que antes provenían de otros países no socios, pero con productos de mayor calidad, se estará generando desviación de comercio.

En el marco de las aportaciones de Viner, él concluyó que “a priori no es posible determinar cuál será el resultado final de la unión; todo depende de la forma que ésta asuma en la práctica” (Guerra-Borges, 2003: 15). La afirmación anterior nos lleva a concluir que ningún AIR crea o desvía comercio, se pueden dar ambas, aunque realmente es posible pensar que al inicio se puede generar desviación, pero posteriormente se puede generar creación de comercio.

Con base en el tema objeto de este trabajo, Anne Krueger (1999: 16-20) analizó los efectos del TLCAN para crear o desviar comercio; llegó a la conclusión de que el comercio intrarregional, en particular las exportaciones mexicanas, no se dieron a costa de las importaciones del resto del mundo; por ello, la autora concluye que el AIR en América del Norte no genera desviación de comercio.

Es posible considerar que los AIR generen un efecto de industrialización; suponemos que los AIR llevan a las empresas a estar cerca unas de otras, no sólo por los vínculos relacionados con la oferta de trabajo y por los vínculos directos *imput-output* que existen entre ellas, sino por la demanda de productos. Cuando las empresas se concentran en el mercado más grande incrementan su atractivo. Los vínculos de demanda y de costos se vuelven más importantes.

Krugman y Rivas Elizondo (1996) señalan que las empresas que producen en localidades con presencia de muchas otras empresas afrontan una competencia mayor en los mercados locales de factores y productos. El efecto de esta competencia es dispersar las actividades en el territorio. Sin embargo, la combinación de rendimientos crecientes a escala y costos comerciales y de transporte estimula a las empresas a situarse en la proximidad de sus grandes mercados, los cuales, a su vez, son aquellos que cuentan con una presencia relativamente abundante de empresas, ya que de ese modo surgen externalidades tecnológicas y pecuniarias que favorecen una mayor aglomeración de las actividades económicas.

A causa de las asimetrías entre los países firmantes, es importante señalar la existencia de riesgos, entre los cuales se encuentra el hecho de que si no se llevan a cabo las reformas adecuadas que permitan mejoras en la productividad, para los países pequeños será imposible absorber los beneficios. Es igualmente importante la necesidad de acortar las asimetrías a partir de la cooperación y las transferencias.

El tema de las asimetrías, en particular para el análisis del país pequeño, nos lleva a la siguiente deducción: la existencia de vulnerabilidades en dichos países, entre las que se encuentran el tamaño del mercado, la menor capacidad para realizar el ajuste económico, la poca reasignación de recursos y la poca diversificación económica en la exportación. Los elementos antes señalados nos llevan a pensar que es necesario, antes de la firma de un tratado comercial, dar al país más vulnerable un trato especial.

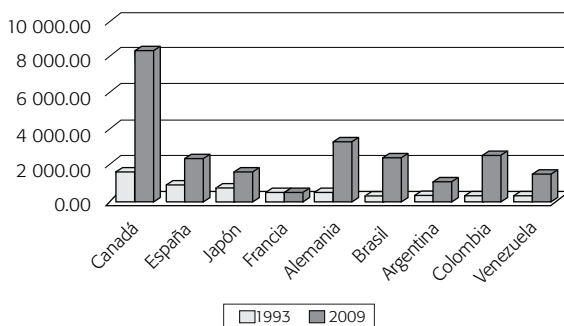
IMPORTANCIA DE CANADÁ EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

Con la crisis mexicana de la deuda en 1982, el gobierno implantó en forma unilateral e inmediata una nueva estrategia de política comercial; el objetivo fue utilizar al sector exportador como base del crecimiento. Para lograrlo, se incorporó al Acuerdo General

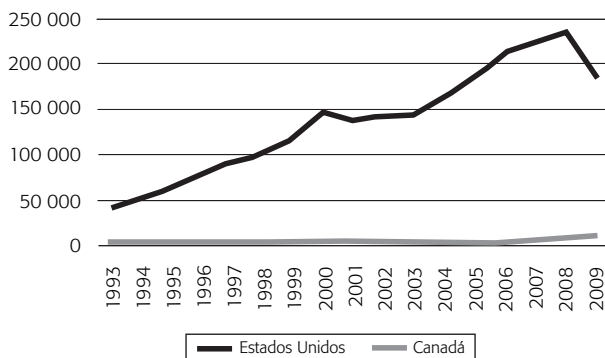
de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), posteriormente firmó tratados comerciales con Canadá, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, El Salvador, Colombia, Venezuela, Bolivia, Costa Rica, Canadá, Israel, Japón y Nicaragua; tratados de complementación económica con Argentina, Brasil, Perú; tratados de libre comercio con la Unión Europea y con la Asociación Europea de Libre Comercio (Secretaría de Economía, 2010).

De los tratados señalados anteriormente, el más importante para México fue el suscrito con América del Norte; fue uno de los más innovadores en su tipo, particularmente por su alcance en los sectores económicos de los tres países. La estruc-

Gráfica 1a
EXPORTACIONES DE MÉXICO
A SUS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES (MDD)



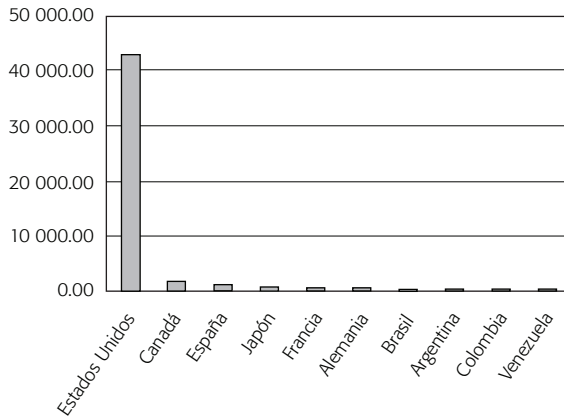
Gráfica 1b
EXPORTACIONES DE MÉXICO A EU Y A CANADÁ (MDD)



Fuente: elaboración personal con base en datos de la Secretaría de Economía.

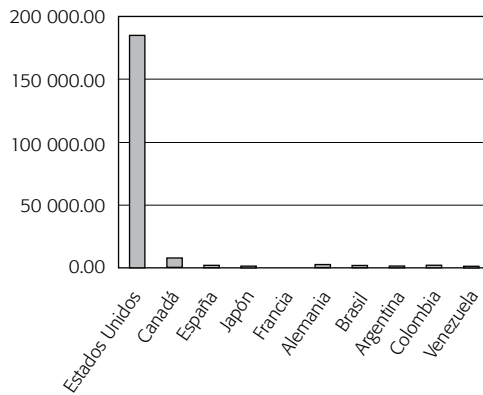
Gráfica 2a

MÉXICO: EXPORTACIONES A DIFERENTES NACIONES DURANTE 1993 (MDD)



Gráfica 2b

MÉXICO: EXPORTACIONES A DIFERENTES NACIONES DURANTE EL 2009 (MDD)



Fuente: elaboración personal con base en datos de la Secretaría de Economía.

tura del TLCAN integra un preámbulo y veintidós capítulos agrupados en ocho partes. En el preámbulo los tres países formalizan su compromiso de promover principalmente el empleo y el crecimiento económico en la región a partir de la expansión del comercio y la inversión.

Con la entrada en vigor del TLCAN, Canadá se convirtió en el tercer mercado para los productos mexicanos de exportación; dicho país se ubica detrás de Estados Unidos y de la Unión Europea, y antes de Alemania, Brasil, Colombia y España. Es

importante observar las gráficas 1a y 1b para considerar la importancia de Canadá en la economía mexicana durante el periodo de estudio. Se observa un fuerte crecimiento de las exportaciones a Canadá, en contraste con las del resto del mundo.²

En la gráfica 1b se detecta la fuerte polaridad entre lo exportado a Estados Unidos y lo exportado a Canadá. Se observa que dicha diferencia se amplió desde 1993; lo ideal hubiese sido que las exportaciones a estos dos países crecieran en la misma magnitud a partir de la firma del tratado. No obstante, consideramos necesario que México continúe con su proceso de diversificación comercial exportando a otros países con los cuales tiene tratados comerciales.

A partir de la firma del tratado, el comercio entre México y Canadá creció, como se observa en la gráfica 3a; las exportaciones de México a Canadá pasaron de 1 568 000 000 de dólares a 8 375 000 000 de dólares, lo que representó un crecimiento del 434 por ciento. Durante el mismo periodo de referencia las importaciones pasaron de 1 175 000 000 a 7 304 000 000 de dólares, lo que representó un crecimiento del 521 por ciento.

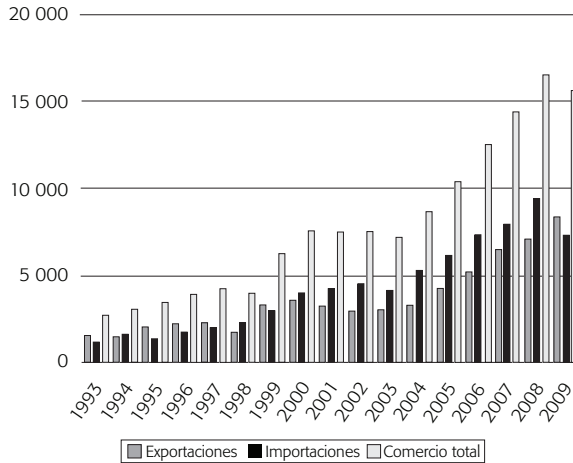
Si observamos la gráfica 3b y comparamos los años 1993 y 2009, es interesante detectar que la balanza comercial a favor de México creció de 393 000 000 a más de 1 071 000 000 de dólares, lo cual nos muestra que el tratado sirvió a México para mejorar su relación comercial con Canadá. Esta afirmación, así planteada, es precipitada; por ello, a continuación se presentará información acerca de los productos que más se exportaron e importaron de Canadá.

En el año 2009, los principales productos exportados por Canadá a México fueron: semillas de nabo (nabina) o de colza con bajo contenido de ácido erico; motores de cilindrada superior a tres mil centímetros cúbicos, motores de cilindrada superior a mil quinientos centímetros cúbicos, pero inferior o igual a tres mil; trigo común (trigo duro); aparatos emisores móviles con dispositivo receptor incorporado con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz.

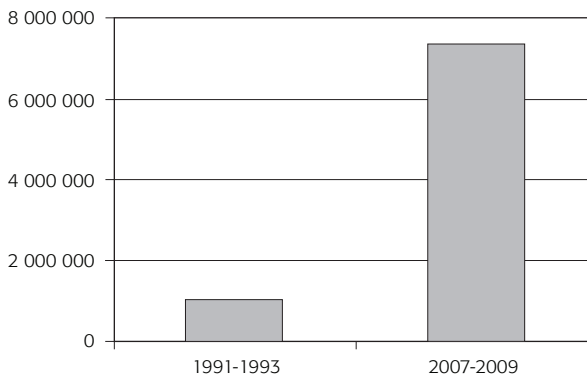
Por el lado de las exportaciones de México a Canadá durante el 2009 destacan: las pantallas planas (incluidas las concebidas para automóviles); motores de cilindrada superior a mil quinientos centímetros cúbicos, pero inferior o igual a tres mil; aceites crudos de petróleo; circuitos modulares y cigarrillos que contengan tabaco (gráfica 4b).

² No se considera en las gráficas a Estados Unidos y a la Unión Europea-27, los dos principales mercados de la economía mexicana.

Gráfica 3a
COMERCIO MÉXICO-CANADÁ (MDD)



Gráfica 3b
COMPARACIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON CANADÁ (MDD)



Fuente: elaboración personal con base en datos de la Secretaría de Economía.

Evolución del intercambio comercial a partir de la firma del TLCAN

Datos de 1993 muestran que antes de la firma del tratado las exportaciones de Canadá a México ascendieron a 1 175 000 000 de dólares; por su parte, México exportó a Canadá 1 568 000 000 de dólares, lo que dio por resultado un superávit a favor de México por 393 000 000. A partir de la firma del tratado se observa una mayor presencia de la economía canadiense en territorio mexicano y viceversa. Cinco años después del tratado, esto es, en 1999, México exportó a Canadá 3 343 000 000 de dólares y Canadá a

México 2 948 000 000. Datos de 2009 muestran que las exportaciones de México a Canadá se incrementaron a 8 375 000 000 de dólares y las de Canadá a México a 7 303 000 000, lo que dio por resultado un superávit a favor de México por 1 072 000 000. Desde la entrada en vigor del tratado se detecta un crecimiento del 27.1 y del 32.6 por ciento promedio anual en las exportaciones de México a Canadá y de Canadá a México, respectivamente. Por los datos antes señalados, debemos preguntarnos si fue un éxito o un fracaso el tratado comercial entre México y Canadá: en materia estrictamente comercial, y si consideramos que el éxito es resultado de un aumento en el volumen exportado por ambas economías, podemos afirmar que el tratado entre estos países ha sido un éxito.

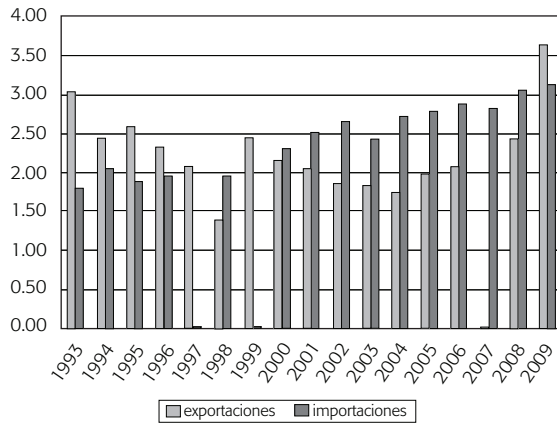
Los beneficios del TLCAN entre México y Canadá se detectan para el caso de México en el año 2004, a partir de cuando se observa un elevado crecimiento en forma constante en el valor de las exportaciones mexicanas, las cuales pasaron de 1 482 000 000 de dólares en 1993 a 3 041 000 000 en el 2003, lo cual significó un crecimiento del 105 por ciento. Hacia el año 2009 México logró exportar 8 375 000 000 de dólares.

Por su parte, el éxito del TLCAN para Canadá se detecta a partir de 1996, esto es, dos años posteriores a la entrada en vigor del tratado. En dicho año, las exportaciones de Canadá a México ascendieron a 1 743 000 000 de dólares; diez años después, en el 2006 las exportaciones habían ascendido a 7 376 000 000, lo que representó un crecimiento del 323 por ciento. En el 2009 se logró exportar de Canadá a México 7 303 000 000 de dólares.

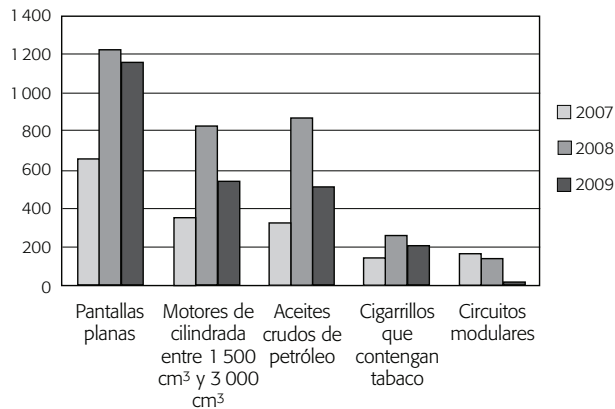
Lo anterior nos lleva a la siguiente deducción: a partir de la puesta en marcha del tratado, en las relaciones comerciales entre México y Canadá se detecta el éxito para ambas economías. Las exportaciones de México se incrementaron un 434 por ciento; en el mismo periodo las exportaciones canadienses crecieron un 521 por ciento. Si se analizan los datos del comercio total se observa que la reducción arancelaria generó buenos resultados. A partir de la firma del tratado, las exportaciones mexicanas y canadienses crecieron en promedio anual el 27 y el 32.6 por ciento, respectivamente. En dieciséis años el comercio total entre México y Canadá aumentó un 476.8 por ciento, lo que permitió superar los 15 678 000 000 de dólares en el año 2009.

Revisar únicamente el crecimiento del comercio entre ambas naciones es dejar el análisis inconcluso; se hace necesario observar la participación de las exportaciones de México a Canadá respecto a las exportaciones totales. Con el objeto de detectar la importancia de la economía canadiense para México, se observa para el caso de nuestro país que las exportaciones a Canadá respecto de las exportaciones totales aumentaron: en 1993 la participación era del 3 por ciento y en 2009 dicha cifra se incrementó al 3.6 por ciento. Por su parte, la participación de las importaciones de Canadá en el total importado desde México igualmente aumentó: pasó del 1.79 al 3.11 por ciento durante el periodo señalado anteriormente (véase gráfica 4a).

Gráfica 4a
PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO CON CANADÁ
EN EL TOTAL IMPORTADO Y EXPORTADO POR MÉXICO (%)



Gráfica 4b
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A CANADÁ (MDD)

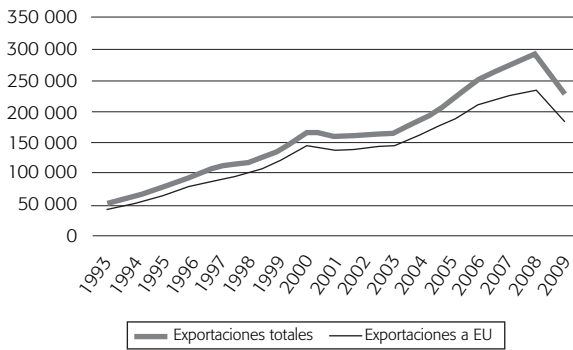


Fuente: elaboración personal con base en datos de la Secretaría de Economía.

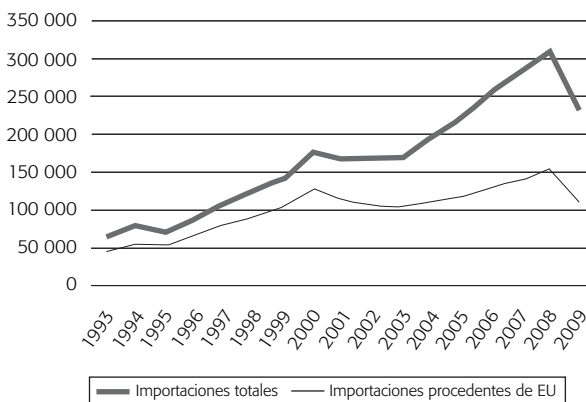
IMPORTANCIA DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

Para México, la economía de Estados Unidos representa la más importante por volumen comercializado y por la cercanía geográfica. El tratado significó para los mexicanos la garantía jurídica para vender sus mercancías a aquel país; en cambio para los estadounidenses representó la estrategia para insertarse comercialmente y obtener ventajas de las economías de América Latina (mano de obra barata, oportunidades de inversión, generación de economías de escala, nuevos mercados –pequeños, pero

Gráfica 5a
MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES Y HACIA EU (MDD)



Gráfica 5b
MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES Y PROCEDENTES DE EU (MDD)



Fuente: elaboración personal con base en datos de la Secretaría de Economía.

finalmente mercados-, etc.). En este sentido, como señala Ronda (2007: 49) “la actual globalización en América Latina y el Caribe es ante todo capitalismo dependiente y neoliberal con las consecuencias ‘naturales’ de la explotación, de la concentración y centralización del capital y la inequidad en la distribución del producto social”. Moreno Pérez (2007: 164) va más allá y afirma que “el capital financiero estadounidense [...] veía en el TLCAN un instrumento para elevar sus niveles de competitividad en relación con otras regiones del mundo (Europa y Asia principalmente) y para llevar a la práctica un conjunto de reglas (propiedad intelectual, servicios, etcétera) que el gobierno de los Estados Unidos impulsa en los foros multilaterales y trata de aplicar a escala mundial”. Es importante matizar la idea de Arturo Guillén cuando señala

precisamente que [...] la característica principal de toda economía-mundo es la existencia de un centro y una periferia [...]. Entre centros y periferias existen relaciones comerciales, de inversión y financieras basadas en la dominación de los primeros” (2007: 125). Las ventajas que pretendía obtener Estados Unidos de América Latina (y particularmente sus empresas transnacionales) se ven reflejadas en el consenso de Washington; al respecto, Guillén señala que esto representa “un entramado de intereses entre el capital financiero globalizado del centro estadounidense y las elites internas de América Latina. Ambas buscaban con la globalización una salida de la crisis y un nuevo campo de acumulación para sus capitales” (2007:141). Finalmente Alejandro Álvarez Béjar señala que “Estados Unidos tratan de asegurar a la región como abastecedor de materias primas y alimentos, como reserva de mano de obra barata, de recursos hidráulicos y como fuente de riqueza en biodiversidad” (2007: 239).

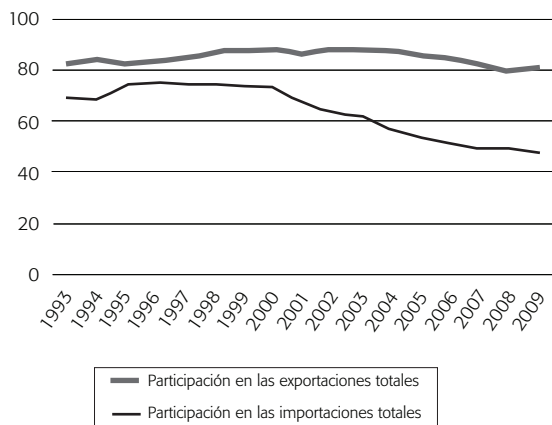
Sin pretender generar mayor discusión acerca del tema de dominación centro-periferia, pasemos ahora a la evolución del comercio entre México y Estados Unidos, el cual se desarrolló como lo muestran las gráficas 5a y 5b. Hubo crecimiento del comercio para México, incluso antes de la firma del tratado; sin embargo, es a partir de su puesta en vigor cuando las exportaciones crecieron exponencialmente: en 1993 México exportó a Estados Unidos 42 850 000 000 de dólares y en el año 2009 se exportaron 184 878 000 000, lo cual representó un crecimiento del 331 por ciento. Por su parte las importaciones, que en 1993 fueron de 45 294 000 000 de dólares, en el 2009 ascendieron a 112 433 000 000, lo que significó un crecimiento del 148 por ciento. Es importante observar la caída de las exportaciones e importaciones durante 2008-2009, lo cual fue resultado directo de la crisis mundial.

Si analizamos la participación de las importaciones procedentes de Estados Unidos en el total importado por México, se observa en la gráfica 6a que la importancia de la economía de aquel país en el nuestro inicia a partir del 2000 con un proceso a la baja; en ese año México importaba de Estados Unidos el 73.10 por ciento, y un año después la participación había descendido al 67.55 por ciento. A partir de ese momento se genera un descenso permanente que llega en el año 2009 al 48 por ciento, esto es, en tan sólo ocho años Estados Unidos perdió importancia para México en el total importado y descendió su participación 25 puntos porcentuales.

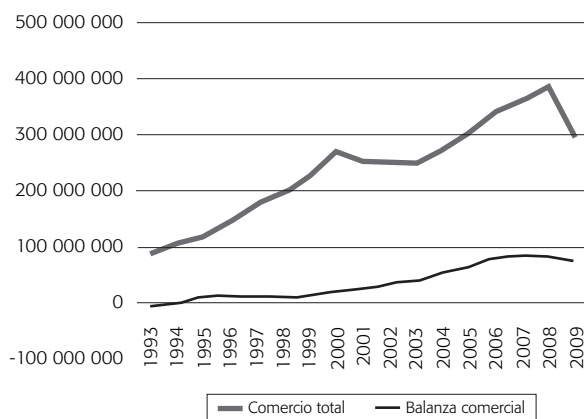
Por el lado de la participación de las exportaciones hacia Estados Unidos en el total exportado por México, se detecta a partir del año 2003 una menor participación. En ese año la participación era del 87.57 por ciento, un año después había descendido al 87.51 por ciento, y la caída mantuvo esa tendencia hasta llegar al 80.51 por ciento en el año 2009.

En volumen total comercializado entre los países señalados se detecta un incremento a partir de la puesta en vigor del tratado. En el año 2003 se comerciaron 88 145 000 000

Gráfica 6a
MÉXICO: PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO CON EU EN EL TOTAL (%)



Gráfica 6b
MÉXICO: COMERCIO CON EU (MDD)

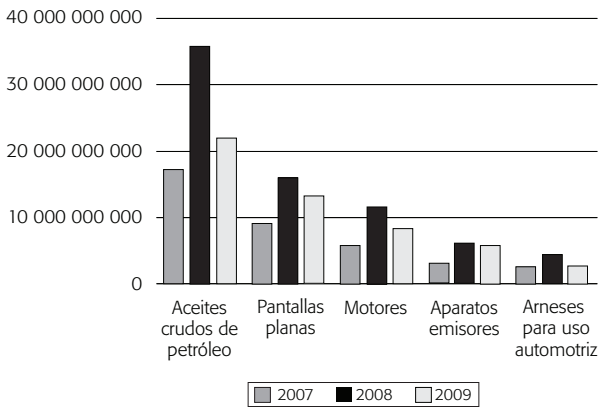


Fuente: elaboración personal con base en datos de la Secretaría de Economía.

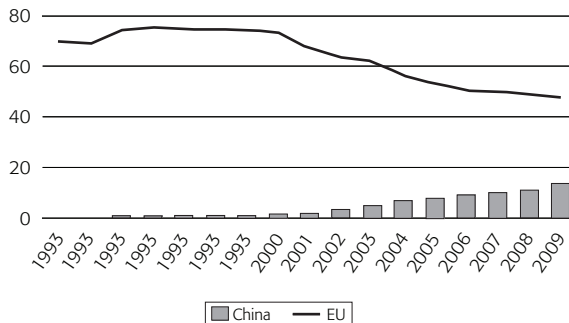
de dólares y en el año 2009 dicha cifra se había incrementado a 297 312 000 000, lo que representó un crecimiento del 237 por ciento; la balanza comercial a partir de 1995 fue superavitaria para México, superávit que no ha perdido desde ese año (véase gráfica 6b).

Los cinco principales productos que México exporta e importa de Estados Unidos son, por orden de volumen: pantallas planas, motores con cilindro de mil quinientos a tres mil centímetros cúbicos, aparatos emisores con dispositivo receptor y

Gráfica 7a
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A EU (DÓLARES)



Gráfica 7b
PARTICIPACIÓN DE EU Y CHINA EN EL TOTAL IMPORTADO POR MÉXICO (%)



Fuente: elaboración personal con base en datos de la Secretaría de Economía.

arnéses para uso automotriz; por el lado de las importaciones tenemos: gasolina, motores con cilindrada mayor a tres mil centímetros cúbicos y gas natural.

Se observa que la economía estadounidense ha perdido importancia en las importaciones totales de México; el mercado que dejó Estados Unidos es aprovechado por otras economías que han obtenido mayor presencia en nuestra economía. China es la nación que ha visto incrementar sus exportaciones hacia México, como se observa en la gráfica 7b, en la cual se detecta que antes de la firma del TLCAN, Estados Unidos participaba en la economía mexicana con el 69 por ciento, y en el 2009 su participa-

ción había descendido al 48 por ciento; por su parte China, que en el año 2003 participaba con el 0.6 por ciento, en el 2009 logró participar con el 13.8 por ciento

CONCLUSIONES

A lo largo del apartado teórico nos preguntamos: ¿existe un nivel óptimo de integración? La respuesta es no, porque los niveles de integración que se pretende alcanzar están determinados según la capacidad de cada Estado para ceder soberanía o para recibirla de otros.

Considerando los enfoques teóricos señalados, podemos concluir a partir del argumento de Joseph Nye, que los países firmantes del TLCAN cumplen con tres de las cuatro condiciones clave para generar un proceso de integración: valor de la complementariedad de la elite; existencia de pluralismo; capacidad de los Estados miembros de adaptarse y responder; sin embargo, consideramos que en este momento las tres economías están muy lejos de un proceso de integración profundo.

Aunque señalamos que el proceso de integración, en el caso particular de Estados Unidos con México, representa un mecanismo de dominación y control, consideramos que igualmente representa un engranaje de mejora para los intercambios entre ambas naciones. Para un país en vías de desarrollo es mejor generar intercambios comerciales con países del norte que con los del sur. Al respecto, los AIR norte-sur permiten a los países ricos aprovechar los costos laborales de los países pobres, y por su parte, a éstos les permiten importar bienes con cero aranceles y exportar productos a un mercado mayor. Existe evidencia de que se pueden obtener beneficios a causa de las mayores oportunidades de transferencia tecnológica y de aumentos de la productividad; además, las economías pequeñas dentro de un AIR tienen mayores posibilidades de explotar sus ventajas comparativas al integrarse con economías industrializadas.

El objetivo del segundo y tercer apartado fue revisar el comercio exterior de México dirigido y procedente de Canadá y Estados Unidos; determinar quién de ellos y en qué productos se vieron beneficiados en su comercio mutuo y, descubrir los sectores exportadores exitosos en sus procesos de inserción comercial. En volumen, el mercado canadiense no es tan importante para México; no obstante, no se puede perder de vista el valor que tiene la diversificación del comercio exterior. Por ello, se hace imprescindible profundizar los intercambios comerciales entre ambas naciones.

El trabajo detecta la fuerte polaridad entre lo exportado a Estados Unidos y lo exportado a Canadá; se observa que dicha diferencia se amplió desde 1993; a partir de la firma del tratado, el comercio entre México y Canadá creció. Además, se observa que la balanza comercial México-Canadá favoreció a México.

Dentro de las relaciones comerciales entre México y Canadá se detecta a partir de la puesta en marcha del tratado el éxito para ambas economías. La reducción arancelaria generó buenos resultados. Se observa que la economía norteamericana perdió importancia en las importaciones totales de México; el mercado que dejó Estados Unidos ha sido aprovechado por otras economías, quienes han obtenido mayor presencia en México.

No cabe duda que el TLCAN ha generado importantes beneficios a México. Las exportaciones mexicanas han presentado importantes tasas de crecimiento; se ha logrado acceso a insumos a calidades y precios más competitivos; existen mayores opciones de consumo; se ha generado más empleo, y la certidumbre lograda mediante el tratado ha permitido crecientes flujos de inversión. No obstante lo anterior, actualmente la región de América del Norte enfrenta nuevos retos, entre los que se encuentra la creciente competencia de China. Por lo antes señalado, es necesario el surgimiento de nuevos mecanismos para hacer frente a estos retos.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1
LOS CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO
HACIA ESTADOS UNIDOS (MDD)

Fracción	Producto	2007	2008	2009
	Total	117 532	234 557	184 878
2709.00.01	Aceites crudos de petróleo	17 222	35 529	21 805
8528.72.06	Con pantalla plana, incluso las reconocibles como concebidas para vehículos automóviles	9 093	15 896	13 566
8703.23.01	De cilindrada superior a 1500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02.	5 801	11 522	8 241
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1 850 a 1	2 894	6 079	5 795
8544.30.02	Arneses reconocibles como concebidos exclusivamente para uso automotriz	2 372	4 240	2 661
Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.				

Cuadro 2
EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO HACIA ESTADOS UNIDOS
(MDD)

	Exportación total	Exportación a EU	Participación (%)
1993	51 832	42 851	82.67
1994	60 817	51 645	84.91
1995	79 541	65 190	81.95
1996	96 004	79 781	83.10
1997	110 237	92 931	84.30
1998	117 539	101 951	86.73
1999	136 362	118 632	86.99
2000	166 121	146 215	88.01
2001	158 780	136 446	85.93
2002	161 046	141 898	88.11
2003	164 766	144 293	87.57
2004	187 999	164 522	87.51
2005	214 233	183 563	85.68
2006	249 925	211 799	84.74
2007	272 044	223 404	82.12
2008	292 637	234 557	80.15
2009	229 620	184 879	80.51

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 3

MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES Y PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS
(MDD)

Año	Importación total	Importaciones procedentes de EU	Participación (%)
1993	65 367	45 295	69.29
1994	79 346	54 791	69.05
1995	72 453	53 829	74.29
1996	89 469	67 536	75.48
1997	109 808	82 002	74.67
1998	125 373	93 258	74.38
1999	141 975	105 267	74.14
2000	174 458	127 534	73.10
2001	168 396	113 767	67.55
2002	168 679	106 557	63.17
2003	170 546	105 361	61.77
2004	196 810	110 827	56.31
2005	221 820	118 547	53.44
2006	256 052	130 311	50.89
2007	283 233	140 570	49.63
2008	310 132	152 615	49.20
2009	234 385	112 434	47.96

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 4

ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO CON MÉXICO EN EL TOTAL

	Participación de México en las exportaciones totales de EU (%)	Participación de México en las importaciones totales de EU (%)
1993	82.67	69.29
1994	84.91	69.05
1995	81.95	74.29
1996	83.10	75.48
1997	84.30	74.67
1998	86.73	74.38
1999	86.99	74.14
2000	88.01	73.10
2001	85.93	67.55
2002	88.11	63.17
2003	87.57	61.77
2004	87.51	56.31
2005	85.68	53.44
2006	84.74	50.89
2007	82.12	49.63
2008	80.15	49.20
2009	80.51	47.96

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 5
MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE EU Y CHINA EN LAS EXPORTACIONES
TOTALES DE MÉXICO
(MDD)

	Exportación a EU	Participación (%)	Exportación a China	Participación (%)
1993	42 851	69.29	44.80	0.59
1994	51 645	69.05	42.20	0.62
1995	65 190	74.29	215.80	0.71
1996	79 781	75.48	203.50	0.84
1997	92 931	74.67	142.10	1.13
1998	101 951	74.38	192.30	1.28
1999	118 632	74.14	174.20	1.35
2000	146 215	73.10	310.40	1.65
2001	136 446	67.55	384.90	2.39
2002	141 898	63.17	653.90	3.71
2003	144 293	61.77	974.40	5.51
2004	164 522	56.31	986.30	7.30
2005	183 563	53.44	1 135.60	7.97
2006	211 799	50.89	1 688.10	9.54
2007	223 404	49.63	1 895.90	10.51
2008	234 557	49.20	2 046.90	11.20
2009	184 879	47.96	2 215.60	13.87

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 6
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS
(miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Balanza comercial
1993	42 850 884	45 294 656	88 145 540	-2 443 772
1994	51 645 114	54 790 525	106 435 639	-3 145 410
1995	65 189 982	53 828 504	119 018 487	11 361 478
1996	79 780 473	67 536 106	147 316 578	12 244 367
1997	92 931 017	82 002 215	174 933 232	10 928 802
1998	101 950 715	93 258 372	195 209 087	8 692 343
1999	118 631 979	105 267 319	223 899 297	13 364 660
2000	146 214 525	127 534 440	273 748 964	18 680 085
2001	136 446 390	113 766 790	250 213 180	22 679 600
2002	141 897 655	106 556 727	248 454 382	35 340 928
2003	144 293 357	105 360 687	249 654 044	38 932 671
2004	164 521 987	110 826 713	275 348 700	53 695 275
2005	183 562 839	118 547 319	302 110 157	65 015 520
2006	211 799 378	130 311 008	342 110 386	81 488 370
2007	223 403 613	140 569 896	363 973 509	82 833 717
2008	234 557 124	152 615 192	387 172 316	81 941 932
2009	184 878 517	112 433 825	297 312 343	72 444 692

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 7
LOS CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO
PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS
(MDD)

Fracción	Descripción	2007	2008	2009
	Total	73 507	152 615	112 433
2710.11.04	Gasolina, excepto lo comprendido en la fracción 2710.11.03.	2 018	7 122	5 198
8703.24.01	De cilindrada superior a 3000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.24.02.	1 327	2 348	731
2711.21.01	Gas natural	1 037	2 739	1 165
3926.90.99	Las demás	807	1 432	1 050
7326.90.99	Las demás	764	1 318	929

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 8
LOS CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A CANADÁ
(dólares estadounidenses)

Fracción	Producto	2007	2008	2009
8528.72.06	Con pantalla plana, incluso las reconocibles como concebidas para vehículos automóviles	656 714 668	1 216 432 154	1 155 585 990
8703.23.01	De cilindrada superior a 1500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02	355 474 862	823 780 515	544 226 977
2709.00.01	Aceites crudos de petróleo	326 659 233	871 758 148	513 247 335
2402.20.01	Cigarrillos que contengan tabaco	142 173 004	259 235 657	211 733 999
8517.70.12	Circuitos modulares	161 883 927	147 389 962	18 601 055

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 9
PARTICIPACIÓN DE CANADÁ EN EL TOTAL IMPORTADO Y EXPORTADO
POR MÉXICO (%)

	Exportaciones	Importaciones
1993	3.02	1.79
1994	2.43	2.04
1995	2.59	1.89
1996	2.32	1.94
1997	2.09	0.01
1998	1.40	1.82
1999	2.45	0.02
2000	2.14	2.30
2001	2.05	2.51
2002	1.85	2.65
2003	1.84	2.41
2004	1.75	2.70
2005	1.97	2.78
2006	2.07	2.88
2007	0.02	2.81
2008	2.43	3.04
2009	3.64	3.11

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 10
LOS CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS
POR MÉXICO PROCEDENTES DE CANADÁ
(dólares)

Fracción	Producto	2007	2008	2009
1205.10.01	Semillas de nabo (nabina) o de colza con bajo contenido de ácido erúxico	282 830 534	871 242 282	471 070 471
8517.02.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1850 a 1	72 026 307	150 545 678	325 121 910
8703.23.01	De cilindrada superior a 1500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02	132 005 769	273 195 235	197 185 157
8703.24.01	De cilindrada superior a 3000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.24.02	308 020 128	451 165 135	186 190 167
1001.90.01	Trigo común (<i>Triticum aestivum</i> o "trigo duro"), cuando la operación se realice dentro del periodo comprendido de marzo a septiembre	122 327 934	95 707 330	124 356 908

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 11
COMERCIO MÉXICO-CANADÁ
(MDD)

	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Balanza comercial
1993	1 569	1 175	2 744	393.40
1994	1 483	1 621	3 103	-137.83
1995	2 065	1 374	3 439	690.81
1996	2 237	1 744	3 980	493
1997	2 305	1 968	4 273	336.8
1998	1 717	2 290	4 007	-573.2
1999	3 344	2 949	6 293	394.9
2000	3 569	4 017	7 586	-447.2
2001	3 268	4 235	7 503	-967.3
2002	2 991	4 480	7 472	-1 488.90
2003	3 042	4 121	7 162	-1 078.70
2004	3 292	5 328	8 619	-2 035.90
2005	4 235	6 169	10 404	-1 934.90
2006	5 176	7 376	12 552	-2 199.90
2007	6 494	7 975	14 470	-1 480.90
2008	7 130	9 450	16 580	-2 320.90
2009	8 375	7 304	15 679	1 071.50

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

Cuadro 12
EXPORTACIONES DE MÉXICO DESTINADAS HACIA CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS
(MDD)

	Estados Unidos	Canadá
1993	42 851	1 569
1994	51 645	1 483
1995	65 190	2 065
1996	79 781	2 237
1997	92 931	2 305
1998	101 951	1 717
1999	118 632	3 344
2000	146 215	3 569
2001	136 446	3 268
2002	141 898	2 991
2003	144 293	3 042
2004	164 522	3 292
2005	183 563	4 235
2006	211 799	5 176
2007	223 404	6 494
2008	234 557	7 130
2009	184 879	8 375

Fuente: elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía (2010), basados en información del Banco de México.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ BÉJAR, ALEJANDRO

2007 “Análisis comparativo de las estrategias de la UME y el TLCAN e implicaciones para México”, en José Luis Calva, coord., *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, vol. 1, México, Miguel Ángel Porrúa.

BALASSA, BELA

1964 *Teoría de la integración económica*, México, Unión Tipográfica.

BERNAL, CÉSAR

2006 *Metodología de la investigación*, 2ª ed., México, Pearson.

BHAGWATI, JAGDISH

2008 *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermined Free Trade*, Oxford, Oxford University Press.

COHEN, ISAAC

1981 “El concepto de integración”, *Revista de la CEPAL*, no. 15, diciembre, pp. 149-159.

DOMINICK, SALVATORE

1999 *Economía internacional*, 6ª ed., México, Prentice Hall.

DOUGHERTY, JAMES

1993 *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

GUERRA-BORGES, ALFREDO

2003 “Sobre la teoría neoclásica de la integración”, *Problemas del desarrollo*, vol. 34, no. 133, pp. 9-27.

GUILLÉN, ARTURO

2007 *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, Miguel Ángel Porrúa.

HOLZMANN, GUILLERMO

1990 “Fuerzas armadas y democracia: reflexiones teóricas frente al caso chileno”, *Revista Sociedad y Fuerzas Armadas*, no. 2, julio, pp. 3-13.

KRUEGER, ANNE

1999 "Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA", National Bureau of Economic Research, Working Paper no. 7429, en http://www.nber.org/papers/w7429.pdf?new_window=1, consultada en marzo de 2010.

KRUGMAN, PAUL y RAUL RIVAS ELIZONDO

1996 "Trade Policy and the Third World Metropolis", *Journal of Development Economics*, no. 49, pp. 137-150.

MEDINA, MIGUEL y VÍCTOR ACEVEDO

2009 "Las relaciones entre México y los Estados Unidos de América a la luz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Una visión desde el derecho y la economía", en María Ovidia Rojas Castro, María Teresa Montalvo Romero y Teresa Da Cunha Lopes, coords., *Derecho y economía en el siglo XXI* Morelia, México, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, pp.112-133.

MORENO PÉREZ, ANA

2007 "La política de inversión extranjera y sus efectos en las remuneraciones del trabajo. Un análisis del caso mexicano en el marco del TLCAN", en D. Mihailovic y Alexis Toribio, coords., *Desarrollo e integración: la nueva geopolítica de la economía global*, México, Miguel Ángel Porrúa.

MORENO, ANA y MARTÍN VILLALOBOS

2007 "La política de inversión extranjera y sus efectos en las remuneraciones al trabajo. Un análisis del caso mexicano en el marco del TLCAN", en D. Mihailovic y Alexis Toribio, coords., *Desarrollo e integración*", México, Miguel Ángel Porrúa.

RONDA, A.

2007 "Crisis del capitalismo neoliberal y reformas al consenso de Washington", en D. Mihailovic y Alexis Toribio, coords., *Desarrollo e integración*", México, Miguel Ángel Porrúa.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

2010 http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional.

TAMAMES, RAMÓN

2003 *Estructura económica internacional*, 20ª ed., Madrid, Alianza Editorial.

TUGORES, JUAN

2006 *Economía internacional*, 6ª ed., Madrid, Mc Graw Hill.

VENABLES, ANTHONY

1999 "Regional Integration Agreements. A Force for Convergence or Divergence?", conferencia anual del Banco Mundial, en <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00614.pdf>.

VINER, JACOB

1950 *The Customs Union Issue*, Estados Unidos, Carnegie Endowment for International Peace.

WONNACOTT, PAUL y RONALD WONNACOTT

1995 "Liberalization in the Western Hemisphere: New Challenges in the Design of a Free Trade Agreement", *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 6, no. 2, pp. 107-119.

WATTS, RONALD

1999 *Comparing Federal Systems*, 2a ed., Ontario, School of Police Studies, Queen's University.