

LA ASIMETRÍA ENTRE MÉXICO Y LOS SOCIOS COMERCIALES DEL TLCAN

(Recibido: 20 Abril/2011-aprobado: 21 agosto/2011)

61

Leonides Dolores Casarrubias* 

Resumen

El atraso competitivo de las economías en desarrollo ha creado una desvinculación con las economías del primer mundo. En esta pequeña investigación, se trata de explicar por qué estas economías, como México, no han podido alcanzar los niveles de crecimiento que han tenido las economías desarrolladas (E.U. y Canadá) a pesar del tratado de libre comercio en el que están involucradas ambas partes. Para entender el atraso competitivo de las economías que son estudiadas, se describe la definición y las partes que están involucradas en este hecho, como la industria maquiladora.

Palabras clave: desempleo, tratado de libre comercio, perspectiva institucionalista, atraso competitivo.

Clasificación JEL: F12, F13, J64, O17.

Introducción

El presente artículo aborda el tema del TLCAN desde la perspectiva de México en tanto que la economía rezagada competitivamente. En efecto, la clasificación del *World Competitiveness Report* muestra cómo nuestro país ha venido perdiendo competitividad durante los últimos veinte años, pasando de la posición número 10 en 1989 a la 66 en 2010.¹

* Egresado de la Licenciatura en Economía de la UAM-A.

¹ *World Competitiveness Report*. World Forum Economic [en línea]. [Fecha de consulta: 28 Diciembre 2010] Disponible en <http://www.weforum.org/s?page=18&filters=ss_cck_field_report_type%3ACompetiveness%20type%3Areport>.

Lo anterior se ha reflejado en un bajo dinamismo del PIB, el cual según datos del INEGI, descendió cerca de dos puntos porcentuales entre el segundo y tercer trimestre del año 2010, pasando así de 7.62% a 5.28%; con lo que se tiene además un aumento en los niveles de desempleo reflejado a través del incremento en la tasa de desocupación de 5.27% a 5.62% durante el segundo y tercer trimestre del mismo 2010.

Se estudian las implicaciones para nuestro país de haber firmado un tratado de libre comercio con dos economías de producción competitiva; ya que mientras Estados Unidos y Canadá se sitúan dentro de los diez primeros lugares en competitividad, con el 4° y 10° lugar respectivamente en 2010, México se encuentra muy lejos en la calificación internacional de la ventaja competitiva nacional.

Desde la perspectiva institucionalista, el atraso competitivo en México se debe a la existencia de una economía de rentistas donde, por ejemplo, el desarrollo de la tecnología es muy lento y en cambio, el agotamiento extractivo de los recursos naturales es habitual. Por otro lado, tanto la economía estadounidense como la canadiense se caracterizan por un alto nivel en cuanto a innovación tecnológica y organizacional, lo cual les ha permitido desarrollar su productividad de manera sostenida y con ello ser dos de las economías más competitivas del planeta. De esta forma, si por un lado la economía mexicana se basa en el usufructo de rentas y en la trasgresión de contratos, por el otro, Estados Unidos y Canadá tienen como prioridad el desarrollo de las ganancias de productividad dentro de un orden institucional que controla y, eventualmente, penaliza de manera contundente, al oportunismo contractual propio de cualquier economía de mercado.

Se identifican las causas que han hecho de la economía mexicana una mucho más abierta, pero no más competitiva. En los años previos a la década de los ochenta y entre 1945-75, se había llevado a cabo un proteccionismo comercial en el contexto de una industrialización por sustitución de importaciones que buscaría así el desarrollo de la competitividad internacional. Sin embargo, debido a la permanencia de la economía de rentas y al fallo en la sustentabilidad de los factores de la producción, el proceso de industrialización mismo estuvo caracterizado por la incapacidad de elaborar bienes de capital y aún, sustituir una amplia gama de intermedios, por lo que algunos autores (Jeannot, 2001) llamaron “industrialización precaria” a la supuesta industrialización substitutiva.

El fracaso durante la llamada industrialización precaria condujo a que México, a partir de los ochenta, optara por abrirse hacia el exterior en la búsqueda de la mencionada competitividad internacional. En este sentido, nuestro país se adhiere al GATT en 1986 y posteriormente firma junto con Estados Unidos y Canadá el TLCAN en 1993. No obstante la gran apertura de la economía mexicana, hasta la fecha nuestro país sigue estando sumido en un atraso competitivo, debido a la falta de innovación tecnológica y organizacional que impide desarrollar la capacidad de producción de bienes de capital y de insumos intermedios necesarios para disminuir la dependencia de éstos con otros países; pero sobre todo, para la fabricación de

bienes con tecnología temprana que den lugar a las exportaciones competitivas, debidamente integradas al desarrollo del mercado interno.

Atraso competitivo en México

Desde el punto de vista de la política económica, cualquier forma de integración económica representa una oportunidad para lograr el crecimiento del PIB y a través de éste el desarrollo económico, entendiendo a este último como un aspecto cualitativo de la economía que se refleja en un mejoramiento en el nivel y la calidad de la vida en la población. En palabras de Ruperto Patiño (2010), “(...) el camino para alcanzar la eficiencia y la competitividad productiva, y a través de ellas, el crecimiento económico y los mejores niveles de vida (...) es la integración económica” (p. 109).

El TLCAN como forma de integración económica, no ha logrado llegar al objetivo de crecimiento y desarrollo económico deseado, puesto que, como afirma la UNCTAD en su informe de 2007, se trata a la liberalización, incluida la de los servicios, como el principal objetivo más que como un instrumento para llegar al crecimiento y desarrollo económico a través de la captura de la oportunidad histórica que representa facilitar los intercambios con la hiperpotencia económica mundial. En este sentido, a través de este acuerdo se ha permitido la libre entrada de IED, que si bien ha constituido una de las principales fuentes de crecimiento del país, no ha generado las suficientes derramas tecnológicas que plantea la teoría económica; esto en parte porque el TLCAN, al ser un acuerdo de libre comercio del tipo Norte-Sur, contempla una reglamentación en cuanto a los derechos de propiedad intelectual que no permite a México el uso o goce de las innovaciones tecnológicas provenientes de sus socios comerciales más desarrollados económica y competitivamente. “Las disposiciones del TLCAN son mucho más restrictivas para México que para los Estados Unidos: limitan su acceso a la tecnología, a los conocimientos y a los medicamentos, y en consecuencia, reducen las posibilidades de aprendizaje y de progreso tecnológico mediante la imitación” (UNCTAD, 2007, p. 72).

Así, el capítulo VII del TLCAN presenta ciertas reglamentaciones en cuanto a la propiedad intelectual que no contempla las asimetrías en cuanto al nivel tecnológico entre México y sus dos socios comerciales. Como ejemplo, basta mencionar dos aspectos de tal capítulo:

1. El artículo 1702 que hace referencia a la protección ampliada de la propiedad intelectual constituye para Estados Unidos y Canadá la oportunidad de obtener altos beneficios por un periodo extenso dentro de una economía rezagada en materia de innovación tecnológica.
2. El artículo 1703 se refiere a que ningún país miembro debe dar un trato especial a los derechos de propiedad intelectual de nacionales; con lo que se desincentiva a la innovación nacional en México y se abren nuevas posibilidades a los investigadores estadounidenses, los cuales cuentan con mayores recursos para el desarrollo de la ciencia y tecnología.

Ahora bien, dentro de las economías de rentas existen conjuntos empresariales que debido a sus características tecnológicas y organizacionales, constituyen módulos avanzados dentro de un entorno competitivamente rezagado. Este tipo de módulos conocido por algunos autores como los enclaves contemporáneos de la economía (Jeannot, 2001) mantienen un ritmo de producción que se aparta del correspondiente a los demás sectores económicos. Los enclaves forman parte de los elementos para la transformación de una economía improductiva hacia otra de productividad competitiva; por lo que la identificación de los mismos dentro de las economías subdesarrolladas resulta de gran importancia. En la medida en que se vaya adoptando un régimen de acumulación intensivo, se concretice la sustentabilidad de los factores de la producción, se utilicen progresivamente los elementos intangibles de la producción (innovación tecnológica y organizacional, las redes de comunicación virtuales, el capital en instrucción, etc.) tales sectores irán adquiriendo mayor capacidad de respuesta, pasando de ser simples potencialidades productivas a sendos propulsores del despegue competitivo por medio de su integración al desarrollo dinámico de la oferta interna.

En el caso de México, los enclaves se encuentran principalmente en el sector maquilador, el cual funciona como tal en el ámbito de las exportaciones debido a que no presenta saldos negativos que sí se registran en otros sectores. De forma somera, la Tabla 1 nos muestra cómo el sector no maquilador presenta saldos negativos en casi todo el periodo de 1991-2006, al tiempo que la industria maquiladora obtiene superávits comerciales que van creciendo a lo largo del mismo; por lo que si en 1991 se pudo observar un saldo de 4,050.70 millones de dólares (mdd) en las maquiladoras, para 2006 éste creció a 24,320.56 mdd

Tabla 1
México: Saldo comercial del sector maquilador y no maquilador (1991-2006)
(Millones de dólares)

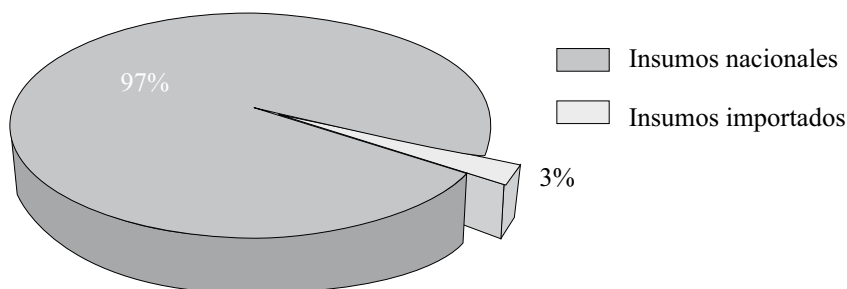
<i>Año</i>	<i>Maquilador</i>	<i>No maquilador</i>
1991	4,050.70	-11,329.80
1992	4,743.40	-20,677.10
1993	5,410.06	-18,890.60
1994	5,803.07	-24,266.80
1995	4,924.46	21,64.02
1996	6,415.61	115.36
1997	8,833.21	-8,209.92
1998	10,526.40	-18,360.20
1999	13,444.27	-19,057.20
2000	17,758.57	-26,095.70
2001	19,282.39	-28,899.10
2002	18,802.06	-26,435.00
2003	18,409.96	-24,189.40
2004	19,209.42	-28,020.50
2005	21,722.51	-29,309.10
2006	24,320.56	-30,453.80

Fuente: INEGI.

Sin embargo, a pesar de las cifras positivas de las maquiladoras, el subdesarrollo de la proveeduría nacional constituye un obstáculo para la capacidad de producción interna de los insumos que hasta la fecha se importan de otros países. De tal forma que entre 1991 y 2006 (Gráfico 1), el 97% de los insumos utilizados por el sector maquilador provino del extranjero; mientras que sólo el 3% de estos insumos se produjo internamente. Lo anterior implica que la mayor parte de los ingresos por exportación de productos maquilados van a parar al exterior por concepto de importación de insumos, por lo que no se han podido generar los suficientes saldos netos que se requieren para una economía productiva y competitiva. En palabras de Jeannot (2001, p. 217) se lee lo siguiente:

(...) entre 1988 y 1993 las maquiladoras transfirieron al exterior, en promedio anual, 74.3 por ciento de sus ingresos por exportaciones al importar ese 74.3 por ciento del valor de su producción. Por ello son enclaves de exportación que, lamentablemente, no generan un saldo neto y cuantioso de divisas.

Gráfico 1
México: Insumos utilizados en la industria maquiladora.
Promedio del periodo (1991-2006),%.



Fuente: INEGI-BIE. [Fecha de consulta: 28 diciembre 2010].

En México existen dos tipos de maquiladoras. Por un lado están las que utilizan tecnología madura y producen bienes estandarizados; por lo que la forma de acumulación es extensiva. En el otro extremo se encuentran aquellas que utilizan un alto nivel de desarrollo tecnológico para producir bienes más sofisticados y diversificados; hay una acumulación intensiva. Asimismo, en el primer tipo de maquiladoras predominan los bajos salarios, mientras que en el segundo éstos son más elevados. Debido al subdesarrollo económico, propio de las economías de rentas, hasta la fecha predominan las maquiladoras asociadas al primer tipo.

Siguiendo con el tema de la IED, se puede decir que agudiza la dependencia de México con Estados Unidos, puesto que la mayor parte de IED se ha concentrado en los sectores estratégicos de la economía mexicana. Jaime Ornelas (2003, p. 51) opina al respecto:

(...) entre 1994 y 2002 la IED en México aumentó a 71%, lo que ha convertido al país en el cuarto receptor internacional de divisas. No obstante este incremento, los recursos se concentraron en la manufactura, las finanzas y el comercio, que recibieron casi el 90% de la IED en ese lapso. Con esto, el capital extranjero tiene el control de las actividades más dinámicas de la economía mexicana.

Datos más recientes sobre IED en México (Tabla 2) muestran que para 2009, en lo referente a manufacturas, ésta fue de 4871.8 mdd, para el sector financiero de 2591.6 mdd y para el comercio de 1260 mdd. Si bien es cierto que la IED en manufacturas, finanzas y comercio ha disminuido, también se observa que en el primer sector éstas sigue siendo mayor respecto a los demás.

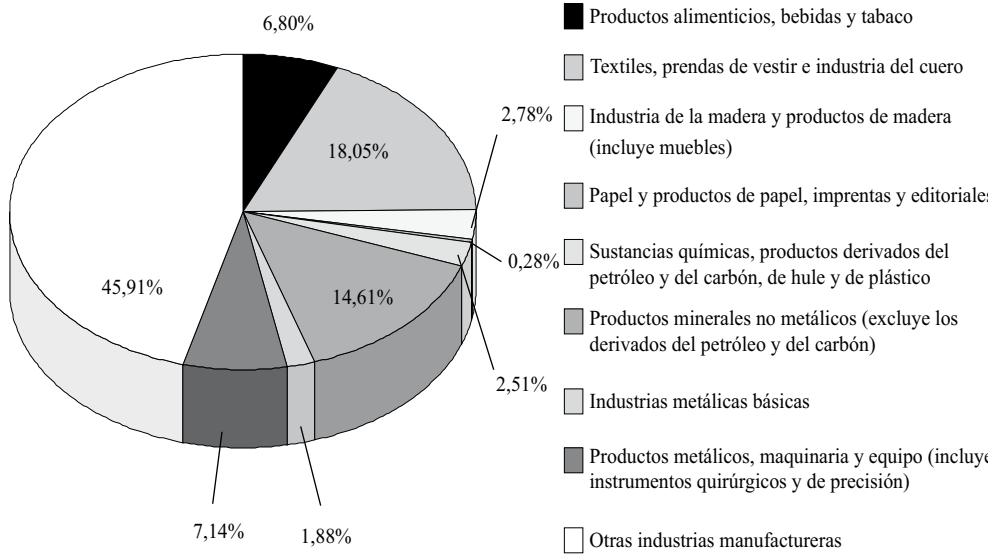
Tabla 2
México. IED por sectores (1994-2009).
(Millones de Dólares)

Año	Agropec.	Minería y extrac.	Manuf.	Electricidad y agua	Construcc.	Comercio	Transp. y comun.	Servicios finan.	Otros serv.
1994	10.8	97.8	6191.9	15.2	259.6	1251.6	719.3	942	1158.7
1995	11.1	79.1	4862.1	2.1	49.2	1012.5	876.3	1070.1	412.1
1996	33.4	84.1	4819.3	1.1	25.5	752.2	428	1215.5	488.8
1997	10	130.6	7290.4	5.2	110.4	1871.1	686.3	1116.6	925
1998	29.1	49.4	5010.1	25.1	136.3	1038.5	439.3	732.6	913.1
1999	82.6	246	9172.3	150.3	109.6	1440	295.5	776.3	1597
2000	91.6	170.2	9990.2	134	171.1	2464.5	-1932.6	4911.5	2097.7
2001	63.8	12.1	5874.4	333.4	112.3	2350.8	2925.8	16462.7	1638.9
2002	93	260.5	8636.5	446.7	359.8	1801.3	3949.9	6781.5	1307
2003	11.8	139	7803.5	325.6	85.5	1509	2199.3	2893.9	1611
2004	21.9	257.7	13255.5	202.5	389.1	1277.8	1645.4	5736.8	1023.8
2005	10.2	224.9	11211	191.3	298.1	2868.1	2874.5	1662.8	3010.6
2006	22.7	398.9	10072.1	-85.3	393.2	674	637.4	4835.9	2997.4
2007	133.1	1770.8	12041.9	123.1	1881.7	1505.7	823.1	6988.6	2172.2
2008	32.4	4601.8	7175.7	412.3	860.3	1698.7	810.6	4644.9	3445.8
2009	7.4	596.5	4871.8	-6	490	1260.3	64.5	2591.6	2646.2

Fuente: INEGI-BIE, Secretaría de Economía-Dirección General de Inversión Extranjera.

Asimismo, dentro de las manufacturas la IED (Gráfico 2) se reparte entre nueve rubros, siendo el de productos metálicos, maquinaria y equipo el que absorbe el mayor porcentaje de la misma con un 45.91%. La rama de productos alimenticios utiliza el 18.05% de la IED, a ésta le sigue la de las sustancias químicas con un 14.61%. Los siguientes seis renglones (textiles, prendas de vestir e industria del cuero; industria de la madera y productos de madera; papel y productos de papel; productos minerales no metálicos; industrias metálicas básicas; otras industrias) captan en conjunto el 21.43% restante, siendo el de la industria de la madera y productos de madera quien menos absorbe IED, puesto que sólo capta el 0.28% de la misma.

Gráfico 2
México: Distribución de IED en el sector manufacturero por subsector.
Promedio del periodo (2000-2009), %



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía-Dirección General de Inversión Extranjera.

Si bien es cierto que la mayoría de IED en México es de origen estadounidense, también hay que mencionar los flujos de capitales provenientes de China, los cuales aunque no son comparables con los de Estados Unidos, sí han venido creciendo, de tal forma que entre 1999 y 2007 China destinó 66.5 mdd a México de un total de 186 591.2 mdd registrados en tal periodo, representando así el 0.035% del total de IED en nuestro país.

Al tiempo que China registra montos crecientes de IED a México, también se ha convertido en uno de los principales países receptores de la misma; convirtiéndose, según datos de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín (OEyCEEP), en el segundo país receptor de IED a nivel mundial y el primero en cuanto a países en desarrollo, compitiendo así con México que entre 1994 y 2009 (Tabla 3) absorbió sólo el 2.34% del total de IED, mientras que China lo hizo con el 7.50% del mismo; si China captó en promedio 58 154.69 mdd por IED en tal periodo, México sólo atrajo 17 921.18 mdd. Estos datos son indicadores tanto de la emergencia china, como del estancamiento mexicano.

Tabla 3
Entrada de IED en China y México (1994-2009)
(Millones de dólares y %)

<i>Año</i>	<i>Millones de dólares</i>		<i>% del total mundial</i>	
	<i>México</i>	<i>China</i>	<i>México</i>	<i>China</i>
1994	10972.50	33,766.50	4.28	13.18
1995	9,526.30	37,520.53	2.78	10.95
1996	9,185.45	41,725.52	2.36	10.73
1997	12,829.56	45,257.04	2.64	9.30
1998	12,656.28	45,462.75	1.79	6.43
1999	13,728.23	40,318.71	1.26	3.71
2000	18,098.18	40,714.81	1.29	2.91
2001	29,774.17	46,877.59	3.61	5.68
2002	23,636.24	52,742.86	3.76	8.40
2003	16,578.61	53,504.70	2.93	9.46
2004	23,810.51	60,630.00	3.25	8.28
2005	22,351.48	72,406.00	2.27	7.34
2006	19,946.34	72,715.00	1.37	4.98
2007	27,440.19	83,521.00	1.31	3.98
2008	23,682.51	10,8312.00	1.34	6.12
2009	12,522.26	95,000.00	1.12	8.53
Promedio (1994-2009)	17,921.18	58,154.69	2.34	7.50

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD, sitio estadístico:
<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Los grandes flujos de IED hacia la economía de China han determinado, en buena medida, la emergencia económica que actualmente está experimentando tal país; donde cerca del 70% de IED se ha concentrado en el sector manufacturero y dentro del cual se observa cómo estos flujos han tendido a concentrarse en la rama de la electrónica y computadoras; produciéndose, según Guzmán y Toledo (2005:119), lectores de DVD y cámaras fotográficas numéricas, DVDs-rom, computadoras de escritorio y portátiles, teléfonos móviles, televisiones a color, etc.

Por todo lo anterior China ha logrado convertirse en una economía productiva cuya competitividad supera a la de México. Tomando en cuenta que mientras menor sea el número registrado hay mayores indicios de competitividad, la Tabla 4 nos muestracómo China ha venido desarrollando la propia en los últimos diez años pasando de la posición 41 en 2000, a la 27 en 2010. Contrario al caso chino, México es un país cuya economía manifiesta el atraso competitivo que se ha venido dando durante el periodo 2000-2010, en el cual pasó del lugar número 43 en 2000 al 66 en 2010.

Tabla 4
Competitividad de China y México (2000-2010)
Posición en el ranking mundial

<i>Año</i>	<i>País</i>	
	<i>China</i>	<i>México</i>
2000	41	43
2001	39	42
2002	33	45
2003	44	47
2004	46	48
2005	49	55
2006	54	58
2007	34	52
2008	30	60
2009	29	60
2010	27	66

Fuente: World Forum Economic. World Competitiveness Report año 2000 a 2010. Disponible en: http://www.weforum.org/s?page=1&filters=ss_cck_field_report_type%3ACompetitiveness%20type%3Areport.

La competitividad ha sido un factor determinante para el crecimiento de las exportaciones chinas hacia Estados Unidos; por lo que México ha tenido que hacer frente a la competencia creciente emanada de China por el mercado norteamericano. El promedio general 1994-2009, (Tabla 5) de antemano muestra cómo el valor de las exportaciones chinas (157 174.91 mdd) supera al de México (133 218. 44 mdd) y más detalladamente podemos apreciar que durante los primeros nueve años del periodo 1994-2009 las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos superaban a las de China; puesto que en aquellos años nuestro país exportó por un monto de 96 206.87 mdd (promedio de 1944-2002) y China sólo pudo hacerlo con el equivalente a 75 427.39 mdd. Sin embargo, a partir de 2003 China adquiere fuerza en el mercado estadounidense al tiempo que México pierde presencia dentro del mismo. Es así que el valor de las exportaciones chinas (promedio de 2003-2009) ascendió a 262 278.86 mdd, mientras que el correspondiente a México fue de 180 804.76 mdd.

Tabla 5
Exportaciones de China y México hacia Estados Unidos (1994-2009)
(Millones de dólares y %)

<i>Año</i>	<i>Millones de dólares</i>		<i>% del total de exportaciones a E.U.A</i>	
	<i>China</i>	<i>México</i>	<i>China</i>	<i>México</i>
1994	38,786.80	49,493.70	4.84	6.17
1995	45,543.20	62,100.40	5.11	6.97
1996	51,512.80	62,100.40	5.39	6.50
1997	62,557.70	85,937.60	6.00	8.24
1998	71,168.60	94,629.00	6.47	8.61
1999	81,788.20	109,720.50	6.65	8.92
2000	100,018.20	135,926.30	6.90	9.38
2001	102,278.40	131,337.90	7.47	9.59
2002	125,192.60	134,616.00	8.96	9.63
2003	152,436.10	138,060.00	10.07	9.12
2004	196,682.00	155,901.50	11.13	8.82
2005	243,470.10	170,108.60	12.20	8.53
2006	287,774.40	198,253.20	13.01	8.96
2007	321,442.90	210,714.00	13.67	8.96
2008	337,772.60	215,941.60	13.31	8.51
2009	296,373.90	176,654.40	15.23	9.08
Promedio (1994-2009)	157,174.91	133,218.44	9.15	8.50

Fuente: Elaboración propia con datos de U.S. Census Bureau.
 Foreign Trade División: [Http://:www.census.gov/forign-trade/balance/index.html](http://www.census.gov/forign-trade/balance/index.html)

Como podemos intuir, la estructura de las exportaciones Chinas ha venido cambiando con un sesgo hacia la producción de bienes con alto contenido de tecnología y mayor valor agregado. El Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2005), encontró que en 1990 los bienes exportables con alta tecnología representaban sólo el 20.2% del total de las exportaciones manufactureras chinas; mientras que para 2005 este tipo de bienes aumentó a 34.8%.

China está dejando de ser un país exportador de materias primas y manufacturas ligeras (...) para pasar a ser un exportador de bienes de alta tecnología con mayor valor agregado como la electrónica y partes y accesorios paracomputadoras (CEFP, 2005, p. 9).

En contraparte, las exportaciones de México están muy asociadas a los recursos naturales; lo cual es parte de las economías rezagadas competitivamente que exportan productos con poco valor agregado. En palabras de Jeannot (2001, p. 260):

Una característica habitual de las economías con rezago competitivo es que la mayor parte de sus exportaciones están ligadas a los recursos naturales, es decir, que se exportan productos con un bajo, o nulo, proceso de elaboración. Ésta ha sido la trayectoria de la EDR en México.

Así, dentro de las exportaciones petroleras el 88% corresponde a petróleo en bruto, porcentaje mayor al 12% asociado a derivados del petróleo y petroquímicos; por el lado de las manufacturas, la exportación de automóviles contiene poco desarrollo tecnológico, puesto que en México sólo se realiza el proceso de ensamblaje de los mismos. Guzmán y Toledo (2005, p. 114) comentan:

En lo que atañe a la industria de autopartes, México se convirtió en el principal proveedor de diversas piezas automotrices para Estados Unidos con bajo contenido tecnológico (...) 'ejes, partes externas para tractores, asientos, arneses, instrumentos de medición y limpiaparabrisas'.

En relación al asunto del poco aprovechamiento de las derramas tecnológicas, existe el problema del trato recíproco, que de entrada supone que los países se encuentran en igualdad de condiciones y por ende han de recibir el mismo trato sin considerar que en el caso del TLCAN, por ejemplo, México no está al nivel de desarrollo que Canadá y Estados Unidos. Refiriéndose al asunto de la reciprocidad en el TLCAN, Gómez Chiñas (2009, p. 50) afirma lo siguiente:

De esta manera, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo de carácter recíproco que ha afrontado de modo inadecuado el problema de las asimetrías de ingreso, competitividad y nivel de desarrollo pues no se diseñaron mecanismos de compensación.

Por el contrario, desde su inicio en 1958 la UE (Unión Europea) reconoció las disparidades en los niveles de desarrollo que entre sus miembros existían y aún existen. Por ello ha establecido ciertos mecanismos de compensación dentro del marco de una política incluyente que beneficia, principalmente, a los países miembros menos desarrollados; tal es el caso de España, Irlanda, Portugal y Grecia. Así, mediante los llamados Fondos Estructurales los países más ricos transfieren recursos financieros a los países pobres con niveles inferiores de desarrollo; buscándose así una estrategia de nivelación o política de cohesión como la llama Weise.

De acuerdo a Weise (2003, pp. 2-3) la *política de cohesión* busca básicamente tres metas:

1. Desarrollo y ajuste estructural para fomentar el desarrollo de regiones con un PIB per cápita 75% por debajo del promedio de la UE.
2. Reconversión económica y social para el fomento de regiones con problemas de ajuste en el cambio estructural.
3. Desarrollo de recursos humanos para combatir problemas relacionados al mercado laboral, por ejemplo, desempleo juvenil y desempleo prolongado.

En relación a estas metas y en base a la Tabla 6 podemos observar grosso modo la situación en la cual se encuentra cada país de la UE y cómo se han destinado los Fondos Estructurales en apoyo a tales naciones. Así, podemos ver que países como Bélgica, Dinamarca, Luxem-

burgo, Holanda, Austria, Finlandia y Suecia son economías con problemas estructurales y de desempleo relativamente bajos; por lo que no reciben grandes fondos de ayuda y en conjunto absorben sólo 10 147.00 millones de euros (mde) equivalentes al 6% del total de fondos. El resto de países, donde destacan Alemania, Francia, Gran Bretaña, Italia y España, presentan problemas sustanciales de desempleo y producción regional, por lo que en conjunto absorben 172 311.00 mde equivalentes al 94% de los fondos estructurales.

Tabla 6
Distribución de los fondos estructurales por objetivo y por país
(Millones de euros)

<i>Estado Miembro</i>	<i>Objetivo 1</i>	<i>Ayuda transitoria. Objetivo 1</i>	<i>Objetivo 2</i>	<i>Ayuda transitoria antiguos. Objetivo 2-5b</i>	<i>Objetivo 3</i>
Bélgica	0.00	625.00	368.00	65.00	737.00
Dinamarca	0.00	0.00	156.00	27.00	365.00
Alemania	19,229.00	729.00	2,984.00	526.00	4,581.00
Grecia	20,961.00	0.00	0.00	0.00	0.00
España	37,744.00	352.00	2,553.00	98.00	2,140.00
Francia	3,254.00	551.00	5,437.00	613.00	4,540.00
Irlanda	1,315.00	1,773.00	0.00	0.00	0.00
Italia	21,935.00	187.00	2,145.00	377.00	3,744.00
Luxemburgo	0.00	0.00	34.00	6.00	38.00
Holanda	0.00	123.00	676.00	119.00	1,686.00
Austria	261.00	0.00	578.00	102.00	528.00
Portugal	16,124.00	2,905.00	0.00	0.00	0.00
Finlandia	913.00	0.00	459.00	30.00	403.00
Suecia	722.00	0.00	354.00	52.00	720.00
Gran Bretaña	5,085.00	1,166.00	3,989.00	706.00	4,568.00
UE15	127,543.00	8,411.00	19,733.00	2,721.00	24,050.00

Fuente: Piñón, 2007, p. 158.

Sin importar la situación económica de cada miembro de la UE, se puede contrastar la actitud solidaria existente en la misma, con la falta de mecanismos de compensación en el TLCAN. Asimismo, si en la UE el libre tránsito de personas permite intercambiar conocimientos; dentro de la región del TLCAN Estados Unidos obstaculiza la entrada legal de inmigrantes con bajo nivel de instrucción, principalmente a los de nacionalidad mexicana. Refiriéndose a estas divergencias Piñón Antillón (2007, pp. 155-156) afirma:

A lo largo de su historia reciente, las naciones más ricas de la UE han transferido importantes montos de recursos financieros y de *know how* a los países menos desarrollados (...) Ese es el mayor efecto demostración que la UE proporciona al mundo. Sin embargo, su ejemplo, a pesar de la admiración que despierta por doquier, no ha logrado cundir en el quehacer integracionista de otros bloques comerciales (...) En los Estados Unidos se alzan –a lo largo de la frontera con México– murallas interminables en un intento por ‘contener’ la emigración de sur hacia el norte”.

Siguiendo con el problema de las asimetrías, es destacable el hecho de que México no cuenta con el suficiente apoyo por parte del gobierno en cuanto a investigación y desarrollo, ya que “Según la UNESCO (2005), los gastos brutos de México en investigación y desarrollo, como porcentaje del PIB fueron del 0.4% en 2000, cifra inferior a la media del 0.6% de América Latina y el Caribe, y muy inferior al 1.8% del Canadá y al 2.8% de Estados Unidos” (UNCTAD, 2007, pp. 72). Esto ha agudizado las discrepancias en materia tecnológica y con ello de competitividad, provocando con esto el poco aprovechamiento de las oportunidades que el TLCAN brindaría si México invirtiera mucho más en ID para fuera una economía innovadora con una clase empresarial schumpeteriana. Esto incluso ha llegado hasta el ámbito de la contratación del sector público, en donde al liberalizarse la misma, las empresas canadienses o estadounidenses principalmente, pueden acceder a los contratos públicos que en otras circunstancias, tal derecho correspondería sólo a las empresas nacionales. En el Informe Sobre Comercio y Desarrollo de la UNCTAD (2007, p. 72), se lee lo siguiente:

Con arreglo a los mismos principios generales del trato nacional y de la no discriminación, la liberalización de la contratación del sector público significa que las empresas de otros países [Partes] en el TLCAN tienen el mismo acceso a los contratos públicos que las empresas nacionales. Por tanto, el gobierno ya no puede valerse de ese instrumento para promover el desarrollo de las empresas nacionales.

Tabla 7
México: Gasto en Investigación y Desarrollo (1994-2009)
(% del PIB)

1994	0.26
1995	0.28
1996	0.28
1997	0.31
1998	0.34
1999	0.39
2000	0.34
2001	0.35
2002	0.39
2003	0.39
2004	0.4
2005	0.41
2006	0.38
2007	0.37
2008	ND
2009	ND

Fuente: OCDE. Sitio estadístico: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CSP2010>.

Por otro lado, a través del TLCAN México se encuentra inmerso en un sistema de redes internacionales de producción, con el cual, las ETN (Empresas Transnacionales) de Estados Unidos se benefician de la mano de obra barata en México para ensamblar en el mismo algunos productos complejos. Dentro de este tipo de artículos figuran los equipos de transporte y sus accesorios, así como los aparatos eléctricos y electrónicos; los cuales se caracterizan por utilizar una gran cantidad de insumos importados. Los datos de la Tabla 8 nos muestran que el 98.22% (promedio del periodo 1994-2006) de los insumos utilizados en la producción de equipos de transporte provienen del exterior. Los aparatos eléctricos y electrónicos también tienen un alto contenido de importación, el cual representa el 97.96% del total de insumos consumidos en tal rubro.

Tabla 8
México: Insumos importados en las maquiladoras de equipos de transporte y aparatos y artículos eléctricos (1994-2006).
 (% del total de insumos consumidos)

<i>Año</i>	<i>Equipos de transporte y sus accesorios</i>	<i>Aparatos y artículos eléctricos y electrónicos</i>
1994	99.10	98.73
1995	99.19	98.70
1996	99.22	98.58
1997	99.16	98.64
1998	99.18	98.67
1999	99.02	98.08
2000	98.86	97.46
2001	98.53	97.33
2002	96.49	97.08
2003	97.81	97.95
2004	97.96	97.14
2005	97.04	97.36
2006	95.31	97.79
Promedio (1994-2006)	98.22	97.96

En el Informe Sobre Comercio y Desarrollo de la UNCTAD (2007, p. 76) se puede leer lo siguiente:

No obstante, a pesar de que una proporción considerable de las exportaciones de México están clasificadas como productos de gran intensidad de mano de obra calificada y de tecnología, las empresas mexicanas han intervenido principalmente en las fases, de baja intensidad de mano de obra calificada, de montaje de esos artículos (TDR 2002: V, 53). El contenido de tecnología de las exportaciones de México puede ser alto, pero esto no implica necesariamente que haya insumos de alta tecnología generados en el país.

De esta manera, es muy cierto que el volumen de las exportaciones mexicanas, ha experimentado un gran aumento, pero éste se ha visto opacado por el también creciente aumento en las

importaciones de insumos base para la elaboración de los productos exportables. Además, como ya se ha dicho, México inserta poco valor agregado a sus exportaciones. El resultado de la balanza comercial, como lo muestra la Tabla 9, es deficitario para casi todo el periodo en cuestión.

Tabla 9. México. Balanza Comercial (1994-2011)
(Millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Saldo</i>
1994	60882.199	79345.901	-18463.702
1995	79541.554	72453.067	7088.487
1996	95999.740	89468.766	6530.974
1997	110431.498	109808.200	623.298
1998	117539.294	125373.058	-7833.764
1999	136361.816	141974.764	-5612.948
2000	166120.737	174457.823	-8337.086
2001	158779.733	168396.434	-9616.701
2002	161045.980	168678.889	-7632.909
2003	164766.436	170545.844	-5779.408
2004	187998.555	196809.652	-8811.097
2005	214232.956	221819.526	-7586.570
2006	249925.144	256058.352	-6133.208
2007	271875.312	281949.049	-10073.737
2008	291342.595	308603.251	-17260.656
2009	229783.026	234384.972	-4601.946
2010	298361.155	301481.818	-3120.663
2011*	50351.234	50007.263	343.971

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI-BIE: <<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVA050520007000700005#ARBOL>>.

* Datos hasta Febrero

Asimismo, resalta nuevamente la dependencia de México respecto a Estados Unidos, ya que el grueso de las exportaciones tiene como destino este país, mientras que las importaciones mexicanas, provienen mayormente de Estados Unidos. Refiriéndose a esta dependencia, Ornelas Delgado afirma lo siguiente:

Es cierto que el comercio internacional se ha incrementado y diversificado en términos de productos, pero también se ha concentrado en el mercado estadounidense, destino del 96% de las exportaciones mexicanas y origen del 73% de las importaciones. Pero lo más grave y riesgoso, es que la balanza agroalimentaria mexicana mantiene un déficit creciente con los EUA (...) lo que significa una vulnerable relación de dependencia con su principal proveedor dealimentos (2003, p. 51).

Más adelante, sintetiza diciendo:

En suma, podemos decir que el crecimiento del comercio exterior con los EUA y de la IED, en su mayor parte procedente de ese mismo país, ha significado el fortalecimiento de la dependencia de México respecto de Norteamérica.

Otro asunto es el que aqueja al sector agrícola. Sin lugar a duda, éste es uno de los sectores más afectados en el contexto del TLCAN, ya que dentro del mismo, los agricultores nacionales se ven incapacitados a competir con la entrada al país de productos agrícolas más baratos y de mejor calidad. Este es el caso, por ejemplo, de la entrada de maíz proveniente de Estados Unidos, el cual al estar elaborado con mejores técnicas resulta ser de menor precio que el maíz producido internamente.

El problema del sector agrícola radica en que ha sido descuidado por el gobierno mexicano. Basta señalar que la banca nacional de desarrollo disminuyó sus créditos agropecuarios de 18 643 millones de pesos (mdp) por año durante el trienio 1980-82 a 9, 338.1 anuales en 1991-93 y a 4 125.5 mdp por año durante el trienio 2000-2002 (Calva, 2004:16). De esta manera, mientras que en Estados Unidos el sector agrícola forma parte de la política económica, en México recibe poca atención.

Continuando con Calva se lee lo siguiente:

(...) los apoyos que recibe la agricultura estadounidense representaron en 2002 el 44.9% del valor total de la producción agropecuaria; mientras que en México los apoyos globales a la agricultura apenas representaron el 26.6% del valor total de la producción agropecuaria (2004, p.18).

Por lo anterior, la producción agrícola en México presenta rendimientos inferiores a los que se registran en Estados Unidos. En su investigación, Jeannot (2001) encontró que los rendimientos agrícolas mexicanos fueron de 3.75 toneladas por hectárea (t/ha) en arroz, 1.87 t/ha en Cebada, 0.62 t/ha en frijol, 1.99 t/ha en maíz, 4.21 t/ha en trigo, 3.29 t/ha en sorgo y 2.01 t/ha en soya. Por otra parte, en Estados Unidos los mismos productos presentaron los siguientes rendimientos: 6.12 t/ha en arroz, 3.00 t/ha en cebada, 1.65 t/ha en frijol, 7.44 t/ha en Maíz, 2.66 t/ha en trigo, 3.95 t/ha en sorgo y 2.29 t/ha en soya.

Como podemos observar, la economía productiva de Estados Unidos ha absorbido de manera eficiente los recursos otorgados al sector agrícola; mientras que en el caso de México, los subsidios y créditos otorgados al campo además de ser exiguos se utilizan improductivamente; así, aunque entre 1987 y 1991 los ingresos por subsidios al maíz fueron de 41% en México y 24% en Estados Unidos, los rendimientos de tal producto, como ya hemos visto, son más bajos en el primer país que en el segundo.

Ahora bien, al inicio de este trabajo se dijo que el objeto de toda forma de integración, desde la perspectiva de la política económica, es el crecimiento del PIB, para después con esto lograr un mejor desarrollo económico. Pues bien, durante el periodo 1994-2008 (Tabla 10) la tasa media de crecimiento del PIB fue del 2.98%, cifra apenas superior al 2.18% del PIB registrado entre 1980-1993 antes de la entrada en vigor del TLCAN. En relación a esto, la UNCTAD afirma:

El fuerte crecimiento de las exportaciones de México y las entradas de IED en el marco del TLCAN no se han traducido en un progreso económico y social de importancia similar. De hecho, los

resultados del TLCAN han sido decepcionantes en lo que respecta a variables macroeconómicas e indicadores sociales clave (2007, p. 79).

Tabla 10. México: PIB (1994-2008).
(Miles de millones de dólares y Tasa de crecimiento)

<i>Año</i>	<i>Miles de millones de dólares</i>	<i>%</i>
1994	716.8929733	4.42
1995	686.6392584	-6.17
1996	735.8303186	5.15
1997	799.5920167	6.77
1998	849.3142272	5.03
1999	894.1366122	3.76
2000	987.1086281	6.59
2001	1,009.1563851	-0.03
2002	1,047.7106631	0.77
2003	1,109.0578009	1.39
2004	1,186.2511899	4.01
2005	1,293.9149629	3.28
2006	1,403.2780097	5.04
2007	1,492.9709500	3.43
2008	1,545.3298597	1.35
Promedio (1994-2008)	1,050.478923	2.98

Fuente: OCDE. Sitio estadístico: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CSP2010>

Así mismo, con el TLCAN se ha beneficiado una parte muy reducida de la población mexicana, tal es el caso de las regiones al norte y centro del país y de la población perteneciente a la mano de obra calificada. Un análisis regional (Tabla 11) muestra que durante el periodo 2003-2009, la región sur del país es la que menos dinamismo del PIB mostró; siendo Quintana Roo y Yucatán los dos estados más pobres de la región con 138, 242, 140.27 miles de pesos (mdp) y 132, 679, 461.94 mdp respectivamente (promedio del periodo 2003-2009). En el otro extremo, las regiones norte y centro muestran cantidades mayores del PIB: En la parte norte Nuevo León presenta el mayor PIB regional con 730, 187, 461.77 mdp (promedio del periodo 2003-2009); en la región centro los estados más beneficiados son D.F., México y Jalisco con 1, 722, 781, 623.20 mdp, 825, 832, 248.01 mdp, 621, 812, 139.69 mdp respectivamente (promedio del periodo).

Por tal razón, la UNCTAD (2007, p. 82) afirma:

Por otra parte, como el TLCAN ha favorecido el crecimiento, especialmente en las zonas septentrionales de México mediante la expansión de las exportaciones y el aumento de la IED, han aumentado las disparidades regionales. Por ejemplo, en 1993 el PIB por habitante del Estado más pobre, Oaxaca, era un 18,4% del PIB por habitante del estado más rico, el Distrito Federal, en comparación con la cifra de sólo un 16,2% en 2002.

Y más adelante concluye:

(...) el TLCAN ha dado resultados decepcionantes en lo que respecta al crecimiento y al desarrollo.

Tabla 11. México: PIB regional (2003-2009)
(Miles de pesos corrientes a precios básicos)

REGION	AÑO						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
TOTAL NORTE	2,161,939,783.16	2,473,507,794.30	2,674,151,241.96	2,992,449,031.96	3,277,441,760.55	3,554,802,527.07	3,411,393,016.77
Aguascalientes	76,880,441.18	85,040,449.22	92,176,187.27	104,722,669.17	115,882,184.28	121,969,099.43	124,995,718.31
Baja California	216,923,394.93	246,886,040.04	267,448,290.92	297,254,109.89	315,180,277.41	330,947,989.65	319,932,834.59
B. California Sur	38,303,078.86	44,639,935.47	48,458,583.66	54,605,380.74	61,277,639.75	67,651,266.68	75,181,816.15
Chihuahua	237,889,700.69	267,632,623.63	289,784,183.02	323,824,880.35	349,925,166.45	372,809,492.19	354,837,973.38
Coahuila	234,361,477.70	266,771,723.14	280,738,937.53	315,418,288.25	337,371,454.78	372,011,895.55	339,411,787.73
Durango	94,610,781.07	94,610,781.07	110,785,296.02	119,715,928.32	128,604,262.02	142,216,483.14	146,019,164.64
Nuevo León	521,232,472.69	608,018,410.30	659,523,322.16	744,577,816.87	831,117,249.80	898,791,617.08	848,051,343.47
San Luis Potosí	128,428,626.99	148,229,993.71	161,792,186.52	185,049,701.80	197,956,543.58	219,047,934.12	213,812,600.80
Sinaloa	146,018,583.93	170,614,156.08	177,699,035.18	192,556,532.59	218,443,783.93	241,338,448.03	243,011,649.16
Sonora	169,527,306.29	195,859,918.98	216,429,316.01	254,370,895.65	275,537,599.86	288,638,041.00	290,921,536.68
Tamaulipas	244,346,686.46	284,619,852.33	304,629,658.56	326,449,503.71	365,315,114.78	407,735,386.31	354,680,892.32
Zacatecas	53,417,232.38	60,583,910.35	64,686,245.12	73,903,324.62	80,830,483.89	91,644,873.90	100,535,699.54
TOTAL CENTRO	3,913,232,606.47	4,396,319,241.33	4,732,532,819.54	5,264,206,926.14	5,715,480,550.51	5,862,154,670.84	6,115,296,087.93
Colima	40,305,727.00	43,466,960.79	45,764,980.04	51,426,651.69	56,869,055.66	61,254,785.95	60,210,027.81
Distrito Federal	1,325,151,577.94	1,500,899,253.03	1,588,130,518.10	1,747,885,578.80	1,884,649,771.00	2,011,824,239.26	2,000,930,424.27
Guanajuato	290,046,486.19	319,972,952.47	338,670,574.90	381,010,518.19	403,946,806.97	439,115,121.85	435,050,516.09
Hidalgo	101,846,652.47	120,232,762.14	129,685,367.59	147,707,521.20	167,338,493.06	192,994,005.86	178,062,019.40
Jalisco	480,691,227.90	530,530,071.90	573,694,355.07	630,018,003.11	684,291,501.12	730,915,539.27	722,544,279.43
México	645,873,046.75	721,313,010.33	794,152,299.40	880,578,559.45	963,333,039.74	730,915,539.27	1,044,660,241.12
Michoacán	178,913,205.00	200,443,828.58	212,851,456.79	235,390,729.34	259,963,667.82	289,662,695.78	280,934,832.32
Morelos	90,331,248.37	97,570,932.56	104,330,474.33	110,843,161.83	119,163,430.28	120,849,614.56	126,365,744.18
Nayarit	41,636,125.69	48,168,349.66	51,321,490.12	63,004,714.87	62,940,538.22	70,204,676.05	70,436,858.20
Puebla	244,943,138.63	266,780,365.70	297,408,774.42	331,976,193.35	361,203,891.21	393,849,247.25	381,940,223.14
Querétaro	118,150,464.06	134,992,570.90	151,557,464.66	170,979,772.30	193,027,257.55	214,051,593.57	211,526,315.22
Tlaxcala	41,937,490.56	47,245,345.86	47,347,961.48	53,186,570.68	56,884,558.90	61,626,431.08	61,278,547.68
Veracruz	313,406,215.90	364,702,837.40	397,617,102.62	460,198,951.32	501,868,538.98	544,891,181.09	541,356,059.08
TOTAL SUR	1,087,600,875.37	1,288,909,060.28	1,418,400,561.80	1,686,437,530.86	1,861,461,241.94	2,137,160,632.35	1,856,691,532.30
Campeche	350,828,233.76	450,632,997.15	488,581,627.89	620,541,539.09	678,970,692.32	803,702,741.73	582,361,639.05
Chiapas	141,806,155.55	150,985,493.83	163,309,770.68	182,807,376.26	190,977,529.41	214,647,767.26	209,654,790.13
Guerrero	116,408,801.21	128,968,805.41	138,547,097.97	148,673,093.16	165,089,586.43	168,222,813.59	169,904,369.14
Oaxaca	113,735,343.79	128,513,348.79	135,571,144.73	154,530,776.26	167,789,211.82	185,586,699.95	179,041,212.06
Quintana Roo	98,484,173.33	111,901,837.81	126,568,125.78	140,695,794.75	157,364,200.50	168,744,402.49	163,936,447.21
Tabasco	170,381,670.17	208,570,807.76	243,879,127.81	305,540,942.23	353,483,922.44	437,927,969.51	390,035,121.12
Yucatán	95,956,497.55	109,335,769.54	121,943,666.92	133,648,009.11	147,786,099.02	158,328,237.84	161,757,953.60

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI-BIE. <<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieinti.exe/NIVR150070#ARBOL>>.

Conclusión

A manera de conclusión se puede decir que, el detonante del crecimiento económico y con ello de la mejoría en el desarrollo económico se encuentra en la mayor participación del Estado en la promoción del desarrollo de la productividad y competitividad en todos los sectores de la economía. La evidencia en el TLCAN nos muestra que esto se logra con una inversión cada vez mayor en Investigación y Desarrollo (ID) que permita a nuestro país aprovechar las oportunidades potenciales que brinda un acuerdo comercial de tal magnitud. Pero lo anterior debe merecer una respuesta innovadora de la iniciativa privada sin la cual, no es posible lograr la sustentabilidad de los factores de la producción.

Referencias

- Calva, José Luis. "Ajuste estructural y TLCAN: efectos en la agricultura mexicana y reflexiones sobre el ALCA" en Revista el Cotidiano. Revista de la realidad mexicana actual. Marzo-abril (2004)
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2005). *México-China: Relaciones desiguales, retos y oportunidades para México*, Cámara de Diputados, H. Congreso de la Unión, México.
- Gómez Chiñas, C. (2009). *Integración económica, comercio y desarrollo en el continente americano. La teoría y los hechos*. México: UAM-Azcapotzalco.
- Guzmán Alenka y Alejandro Toledo. "Competitividad manufacturera de México y China en el mercado estadounidense" en Revista ECONOMIA-UNAM. Vol. 2, Núm.4. Enero-Abril 2005.
- Jeannot, Fernando (2001). *Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad*. México: Porrúa.
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín (2009). "China: Inversiones extranjeras en el país", ICEX. Artículo disponible en <<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4239740>>.
- Ornelas, Jaime (2003) "Nueva modalidad de la expansión del capitalismo y la integración en América" en Revista Análisis Económico. Tercer cuatrimestre de 2003.
- Patiño, Ruperto (2010). "Acceso a mercados" en T.I. Witker, Jorge (Coord.) *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.
- Piñón, Rosa María (2007). "La integración económica de Europa, ¿un modelo a seguir?" en Calva, José Luis (Coord.) *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*. México: UNAM-Porrúa.
- UNCTAD (2007). *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*. UNCTAD, Nueva York.
- Weise, Christian. "Estudios sobre el ALCA. La política de cohesión de la Unión Europea-¿Un modelo a seguir por un ALCA futuro?". Artículo publicado en Santiago, Chile para la Fundación Friedrich Ebert en Febrero de 2003. Disponible en <<http://library.fes.de/pdf-files/bueros/chile/01569.pdf>>.