

## La conexión México – Estados Unidos: agotamiento del Nafta e integración profunda

Miguel Ángel Vásquez Ruíz<sup>1</sup>

Recibido: 25/01/2013

Aceptado: 01/03/2013

### RESUMEN

El proceso histórico de integración informal entre México y Estados Unidos fue coronado en 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). De esa manera, por una parte se dio pie a la generación de condiciones formales para la creación de comercio y la libre movilidad de capitales y, por otra se dejó a las condiciones del mercado y la política, la situación de la migración y la configuración del mercado laboral compartido entre ambos países. A unos meses de cumplirse los veinte años de vigencia del tratado, los saldos son claros oscuros. Los objetivos de creación de comercio y atracción de inversión extranjera se han cumplido, sin soslayar que han decrecido en los años posteriores a la crisis de 2009; no así, aquellos que vaticinaban que el tratado sería el punto de inflexión hacia sendas de desarrollo para la economía mexicana. Sin que estas expectativas se hayan logrado, el proceso de integración continúa, adentrado en una fase de profundización, donde más allá de las razones económicas, intervienen factores relacionados con cambios estructurales en ámbitos de interés para Estados Unidos, como son el mercado laboral, la apertura energética y otros asociados a la seguridad nacional de ese país. Todo esto marca tendencias de pérdida de márgenes de maniobra de México, los cuales conducen a una creciente subordinación a los intereses del poderoso vecino. Examinar lo anterior es el objetivo del artículo.

**Palabras clave:** TLCAN, México, Estados Unidos, agotamiento, integración profunda.

---

<sup>1</sup> Profesor – investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Sonora, México. Su publicación más reciente es la coordinación del libro *Teoría y modalidades de la integración económica*, México, 2012. Correo electrónico: mvazquez@pitic.uson.mx

## **The Mexico – United States connection: depletion of the NAFTA and profound integration**

### **ABSTRACT**

The historical process of informal integration between Mexico and the United States culminated in 1994 with the signing of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). In this way, it gave rise to the generation of formal conditions for the creation of commerce and free mobility of capitals, but was left to the market conditions and politics, the migration status and the configuration of the labor market shared between both countries. Although NAFTA's validity term is about to be completed, the balances show contrasting results. The objectives of trade creation and attraction of foreign investment have been met, without ignoring the fact that these have declined through the years after the 2009 crisis; but was not the case for those that were predicted by the ones who believed that the treaty would be the inflection point towards development paths for the Mexican economy. Even though NAFTA expectations have not been achieved, the integration process continues nestled into a deepening phase, where beyond economic reasons, related factors intervene with the structural changes in areas of interest to the United States, such as labor market, opening of the energy sector and others related to national security of that country. All of the above create a declining trend in Mexico's range of maneuver, which derives in their increasing subordination to the United States' interests. The objective of this article is to examine the information above.

**Key words:** NAFTA, Mexico, United States, exhaustiveness, deep integration.

### **Introducción**

La relación entre México y Estados Unidos tiene el vínculo inexorable de la geografía y la geopolítica. La línea de demarcación fronteriza de 3 200 kilómetros de largo, comienza en el océano Pacífico y termina en el Atlántico. En un extremo, se comparte frontera con California catalogada como la sexta economía del mundo y con el océano que abre sus aguas hacia la inmensa cuenca del Pacífico y

en el otro con Texas, el estado de mayores vínculos comerciales con México, y con el océano Atlántico, cuyas aguas son la vieja ruta marítima hacia Europa. Una frontera tan grande es el punto de partida de una relación geopolítica entre países, donde la convivencia se ha fraguado en los encuentros y desencuentros propios de dos países económica y culturalmente tan diferentes.

En especial, las relaciones económicas y comerciales se han desarrollado en un marco de flujos unas veces «normales», determinados por las fuerzas del mercado y en otras regulados por acuerdos y tratados. En este sentido es posible advertir un itinerario de la integración económica dividido en dos partes, que tienen continuidad: la primera corresponde al largo proceso de integración económica «real» iniciado en la primera década del siglo XX y la segunda, al de integración «formal» ideada en la última década de éste siglo. En este marco, el objetivo de esta ponencia es examinar el proceso de integración entre México y Estados Unidos en tres momentos: el correspondiente al impacto en las variables clásicas de la integración económica de los años primigenios del TLCAN y, el de quiebre, que sugiere un agotamiento del tratado, expresado en el comportamiento de las mismas variables básicas de comercio e inversión, pero sobre todo en los indicadores de desarrollo que lejos de converger con los de Estados Unidos se han distanciado, marcando un replanteamiento hacia una senda de integración profunda donde México sigue siendo la parte subordinada.

## **1. Algunos antecedentes**

La conexión económica de México con el mundo, históricamente ha estado matizada por el enorme peso que tiene la vecindad con Estados Unidos. Es decir, la geopolítica ha jugado un rol clave, variable ausente en la relación con otros países.

Para preservar la unidad como nación, amenazada por la vecindad de una potencia mundialmente hegemónica se ha seguido una estrategia defensiva, con base en dos elementos de política exterior: el respeto a la soberanía y la no intervención en los asuntos de otros países y la diversificación de las relaciones y el activismo político internacional. Estos elementos no siempre se han aplicado simultáneamente ya que en ocasiones uno de ellos se ha presentado de manera aislada. De esta manera se ha buscado contrarrestar con acciones de índole diplomático, el enorme peso de fuerzas

integracionistas de Estados Unidos, principalmente en el campo de la economía. Esta tesis tiene un punto de referencia clave en el gobierno de Porfirio Díaz, dictadura que duró de 1876 a 1910, la cual basó la política exterior en cuatro objetivos básicos: atraer inversión extranjera, diversificar las relaciones exteriores, incidir en la opinión pública en los Estados Unidos y atraer inmigrantes industriales (Revilla Taracena, 2005).

Pero las fuerzas de la realidad se impusieron y la política de diversificación económica, lejos de consolidar lazos de largo plazo con otros países, tuvo un efecto diferente: en 1870 el 60 por ciento del comercio total de México con el exterior se realizaba con Europa, y sólo un 30 por ciento con los Estados Unidos; hacia 1910, la tendencia se revirtió y el comercio mexicano con el vecino país del norte representaba ya el 70 por ciento del total, mientras que el realizado con Europa disminuyó a un 27 por ciento (Revilla Taracena, 2005). Desde entonces, la centralidad comercial con Estados Unidos se mantiene.

Después de los accidentes que tuvo la economía mexicana, propiciados por el enfrentamiento interno las fuerzas que participaron en la revolución mexicana y los efectos de la primera guerra mundial, el periodo de la segunda guerra generó condiciones para acentuar la relación con el vecino país. En este sentido, los datos del intercambio comercial son muy elocuentes.

A partir de 1939 comenzó a darse un cambio en la distribución geográfica del comercio exterior de México. Mientras que en 1937, aproximadamente el 37 por ciento de las exportaciones se canalizaban hacia Estados Unidos, para 1940 ya representaban el 90 por ciento. La misma lógica de concentración se tuvo con las importaciones que en 1939 fueron de 58 por ciento, para incrementarse al 78.8 por ciento en 1940, dando un gran salto hasta el 90 por ciento en 1944, el año previo a la culminación del conflicto bélico (Torres, 1979, p.195). Esto implicó un cambio en la relación con Europa y América Latina: en 1940 las exportaciones a Europa significaron el 5.5 por ciento del total, mientras que las importaciones fueron del orden del 13.7 por ciento. Para 1946 las exportaciones habían disminuido al 4.6 por ciento, mientras que las importaciones de ese continente sólo representaban el 2 por ciento del comercio exterior total. En contrapartida durante ese lapso – 1940 - 1946- el intercambio comercial con América Latina se incrementó al pasar las exportaciones de 1.4%, durante el primer año, al 15 por ciento en el segundo, mientras que las importaciones pasaron de 1.5 por ciento en 1940 a 10 por ciento en 1946 (Torres, 1979, p. 193).

Para ese entonces, México había adoptado un modelo de industrialización con base en la sustitución de importaciones, donde la mayor parte de los insumos provenían de Estados Unidos. Este periodo abarcó fundamentalmente de 1940 a 1970 y se caracterizó por funcionar como economía protegida por altos aranceles y permisos previos, con un rol del Estado protagónico, donde la debilidad de la inversión privada nacional fue sustituida por inversión extranjera directa, preponderantemente de capital estadounidense.

Hacia finales de los setenta el modelo tendió al agotamiento expresado en dos ámbitos de la economía: los provenientes de la política económica, como son los problemas de déficit fiscal, deuda pública, inflación e inestabilidad del tipo de cambio; y los estructurales relacionados con los niveles de productividad y competitividad de la economía mexicana que comenzaron a decrecer. México transitó, entonces, de la sustitución de importaciones a un nuevo modelo que cuyo eje central fue la producción de exportaciones. Así, de 1982 al 2012, han sido años de inserción a los mercados internacionales, con alineamiento a Estados Unidos, escasa diversificación de mercados y una política exterior que ha perdido presencia en el sistema internacional.

## **2. De la apertura unilateral al TLCAN**

El proyecto neoliberal en el cual se comenzó a insertar México a principios de los ochenta ha vivido dos grandes etapas: la correspondiente a gobiernos priistas (1982-2000) y la de los gobiernos panistas (2000-2012). Con ciertos matices de diferencia, en esencia se han complementado.

El itinerario priista que condujo a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte a principios de los noventa remite al gobierno de Miguel de la Madrid (1982- 1988), quien desde muy temprano puso las cartas sobre la mesa: en noviembre de 1982 firmó una carta de intención con el Fondo Monetario Internacional que contenía los prolegómenos del modelo económico mexicano de los años por venir. Este gobierno instrumentó una política para conectar el corto con el largo plazo, expresada en medidas, por un lado de «ajuste» para estabilizar variables claves de la economía en momentos de crisis y por otro, para lograr cambios «estructurales» necesarios para la inserción en los mercados internacionales. El propósito general era dar un giro del mercado interno al mercado externo como motor de la economía. Comenzó entonces el desmantelamiento del sistema arancelario, que eufemísticamente se manejó como «racio-

nalización de la protección», seguido de la entrada al Sistema Generalizado de Aranceles y Comercio (GATT) en julio de 1986 y de un memorándum de entendimiento con Estados Unidos, todo lo cual desembocó en las negociaciones y firma del TLCAN en 1992 y su entrada en vigor en 1994. Al dar este paso México quedó alineado a la dinámica de América del Norte, de frente al norte, de espaldas al sur.

Con lo anterior la mesa quedó puesta para la instrumentación del primero de los gobiernos de oposición en 70 años, el del panista Vicente Fox (2000-2006), quien para distinguirse de la política exterior de sus antecesores, mutó los principios sustentados en la defensa de la soberanía, por una política que privilegiaba las bondades de la democracia y la defensa de los derechos humanos a nivel universal, la diversificación de relaciones y la participación activa en organismos multilaterales como las Naciones Unidas (Castañeda y Aguilar, 2007 p. 149). Este discurso se acompañó de una práctica de profundización de la integración económica y geopolítica con Estados Unidos, aprovechando la plataforma del TLCAN.

Con motivo de la primera década del TLCAN se hicieron evaluaciones que recogían perspectivas diferentes. Unas hablaban de que el Tratado estaba *agotado* (Novelo, Flores, 2006, pp. 57-64); otras argumentaban que sus alcances fueron *sobrestimados* (Moreno Brid, Rivas, Ruiz, 2005, pp. 1-20); y una tercera visión magnificaba sus logros aunque reconociendo sus limitaciones para el desarrollo. Este es el caso del Banco Mundial, cuya evaluación la resumió en estos términos:

**[...] el tratado ha acercado a México a los niveles de desarrollo de sus socios comerciales.** La investigación sugiere, por ejemplo, que las exportaciones globales de México hubiesen sido alrededor de 25% menores y la inversión extranjera directa (IED) 40% menor sin el TLCAN. Así mismo, la transferencia tecnológica desde los EE.UU. a México se aceleró a tal punto que el tiempo requerido para la adopción de nueva tecnología se redujo a la mitad del que tomaba antes del TLC. Probablemente también contribuyó a la moderada reducción de la pobreza y a la generación de empleos y mejora de su calidad.

**En conjunto, el estudio sugiere que el ingreso por habitante en México hubiese sido entre 4 y 5% menor a fines del 2002 si no se hubiera implementado el acuerdo. No obstante, el TLCAN por sí solo no basta para asegurar la convergencia económica entre los países y regiones de América del Norte. Esto refleja tanto las limitaciones en el diseño del TLCAN como, de modo más importante, la necesidad de reformas internas aún pendien-**

**tes.** (Lederman, Maloney, Servén, 2003, p. 2)<sup>2</sup>

A punto de cumplirse veinte años de vigencia, el TLCAN, muestra tendencias que estadísticamente se puede, dividir en dos periodos: 1) el de su arranque en enero de 1994, antecedido por casi una década de apertura unilateral, hasta el año 2001, periodo en que los indicadores de la balanza comercial y de inversión extranjera directa IED comercial dieron un gran salto hacia adelante y 2) del 2001 a la fecha (2013), periodo en que los indicadores mencionados, de comercio e inversión extranjera, observan una ligera tendencia a la baja.

El aumento en el grado de apertura de la economía mexicana es un hecho con el TLCAN. Al inicio de este proceso de integración en 1994, el indicador era de 34 por ciento, cifra que alcanzó máximos de 64 por ciento en 1998 y el año 2000, para caer a un 58 por ciento el 2001 con una tendencia que se mantuvo en el rango de 58-52 hasta 2008. Es decir, los primeros años del Tratado fueron de intensidad en su comercio exterior, mientras que la segunda década fue de retraimiento relativo. Entre 1994 y 2011 las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos se multiplicaron por 5.3, mientras que las importaciones lo hicieron en 3.1 (Secretaría de Economía, 2013).

Lo mismo se puede decir de la IED que pasó de 4,900.7 millones de dólares en 1993 a 18,282.1 millones de dólares en el 2000. De 2001 a 2008 en promedio fue de 25,170.3 millones de dólares; y de 2009 a 2012 de 17 millones en promedio (Secretaría de Economía., 2013). Esta caída de la IED, puede interpretarse en el sentido de que la primera oleada de efectos positivos del Tratado ha llegado su fin y ahora el país necesita concretar una serie de reformas estructurales que se sumen a la laboral aprobada el 2012, como son la energética y la fiscal.

En términos generales, clásicos en el sentido de Viner, se puede decir que el tratado ha sido un éxito porque se cumplieron las premisas de creación de comercio entre los socios, aunque hay que matizarlo, concentrados en la conexión que México tiene con Estados Unidos, no así con Canadá, el tercer socio del TLCAN, con quien el intercambio comercial y de inversiones ostensiblemente es mínimo.

### **3. El impacto en el desarrollo**

La entrada de México al TLCAN, se presentó oficialmente como la gran panacea, el gran remedio para lograr el desarrollo del país, de

---

<sup>2</sup> Las letras negritas son de los autores del texto.

ahí que la percepción nacional fuera en torno al hecho de que el Tratado daría al país un gran jalón hasta alcanzar el desarrollo. Pero la realidad dice que 5 años de apertura unilateral y casi 20 de apertura pactada en el TLCAN, es decir, un cuarto de siglo apertura, internacionalización y *estadounización* de la economía mexicana, han dejado déficit en indicadores que precisamente vinculan crecimiento con desarrollo.

Una variable clave, en este sentido, es la de crecimiento económico. En el periodo 1993-2010 el crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) mexicano fue de 2.2 por ciento, tasa que si bien es superior al llamado el sexenio del crecimiento cero (1982-1988), en comparación al periodo 1970-1981 cuando se creció 6.9 por ciento, es muy baja (Ros, 2012, pp. 13-14).

La segunda variable está relacionada con el mercado laboral y varias de sus aristas. Una de ellas es la tasa de desempleo abierto (PEA) que en el transcurso del siglo XXI ha oscilado entre el 4 y 5 por ciento de la población económicamente activa, cifra que si bien no es alta comparada con las tasas actuales de Estados Unidos y algunos países de la Unión Europea, no expresa la verdadera dimensión del mercado laboral mexicano donde más de la mitad de la PEA ocupada se localiza en la economía informal, donde se adolece de todo tipo de seguridad social.

La tercera variable vincula con los ingresos. El TLCAN nació acompañado de dos acuerdos paralelos, uno sobre temas ambientales y otro sobre asuntos laborales, eufemismo utilizado para evadir el tema migratorio con Estados Unidos, planteando además que en el largo plazo los salarios mexicanos tenderían a converger con los de ese país. Pero la realidad dice otra cosa. En la industria manufacturera, principal sector de exportación, los salarios son sumamente contrastantes: en el año 2000, en México se pagaban 2.21 dólares la hora, mientras que en Estados Unidos se remuneraba a 14.33 dólares la hora laborada; percepción que para el 2006 pasó a 2.79 dólares la hora en México, mientras que en Estados Unidos aumentó a 16.88 dólares la hora. El incremento de seis años en México fue de 0.58 centavos de dólar, mientras que en Estados Unidos de 2.55 dólares la hora. Es decir, la divergencia es evidente.

Lo mismo ha sucedido con el ingreso per cápita entre ambos países. Los indicadores del Banco Mundial son elocuentes: en 1994, el ingreso per cápita de México representaba el 17.5 por ciento, respecto al de Estados Unidos; rumbo a los 20 años de vigencia del TLCAN, en el 2011, esta relación apenas se incrementó a un 20.88 por ciento (Banco Mundial, 2013).

Una divergencia más, ampliamente documentada por distintos autores, es la de índole regional. México es un país dividido en tres: el sur, rico en recursos naturales, producción de energía y petróleo, donde vive la mayor parte de la población en pobreza extrema; el centro donde se localiza la vieja estructura industrial y comercial; y el norte que de ser predominantemente de economía primaria, pasó a industrializarse vía inversión extranjera directa representada por la industria maquiladora, automotriz y aeronáutica. El norte fronterizo es región ganadora del TLCAN.

Las fuerzas del mercado han decantado la conformación regional del país, sin que el Tratado ofrezca algún mecanismo de compensación para reducir las diferencias interregionales.

#### **4. Integración profunda**

Los procesos de integración en el continente americano por lo general son analizados en el marco del viejo y el nuevo regionalismo. Éste, vigente a partir de los ochenta del siglo pasado suele adquirir los matices de regionalismo abierto y de integración profunda. En la connotación de regionalismo abierto o de regionalismo hacia fuera, el énfasis se pone en la liberalización de los flujos comerciales y la interdependencia entre países. En este sentido, el campo de la integración es meramente económico. Pero más allá, está en marcha un proceso de integración profunda que algunos autores definen así:

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

Es decir, el proceso de integración establece un vínculo evidente entre economía y política. En este sentido se establece una brecha

conceptual entre los planteamientos clásicos de Viner que circunscribía la integración a la lógica de la «creación y desviación del comercio» entre países. Llevada al ámbito de la economía política, otros autores sostienen que:

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

A la luz de las circunstancias, esta lectura de la integración es un marco adecuado para entender la integración entre ambos países, cuya matriz de relaciones cada vez es más compleja por la cantidad de variables que incorpora.

En principio es menester destacar la política económica seguida desde principios de la ochenta totalmente acorde con los postulados del consenso de Washington, donde la presencia del FMI dejó una huella indeleble tanto en las políticas de ajuste como en la necesidad de realizar cambios «estructurales» para incrementar la productividad y la competitividad de la economía mexicana. De esto devino la reforma laboral *flexible* acordada en el congreso mexicano a finales de 2012, así como la incorporación a la agenda de la reforma fiscal y la energética que apunta hacia la privatización de ciertas áreas de producción de Petróleos Mexicanos, es decir, en un campo donde Estados Unidos tiene estratégicos intereses geopolíticos y de seguridad nacional. En esta lógica se han dado una serie de pasos que apuntalan otros campos de integración profunda entre ambas naciones:

- *El Plan Puebla Panamá (PPP)*. Es una iniciativa de México en 2001, con el objetivo de crear un gran espacio de integración entre estados del sureste mexicano y Centroamérica (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y México) para mejorar la calidad de vida de los habitantes, impulsando la construcción de infraestructura, el desarrollo humano y la competitividad e integración productiva entre las partes del Plan (Secretaría de Relaciones Exteriores). Más allá de la retórica, es importante señalar la relevancia geográfica-estratégica de la zona, poseedora de gran riqueza en recursos petroleros y biodiversidad, así como la localización en el Istmo de Tehuantepec, como probable ruta

- transoceánica que estaría conectando a la costa oeste con la zona industrial del este de Estados Unidos (Álvarez, 2002: 88).
- *Proyecto Mesoamérica*. El Plan Puebla Panamá se complementó con el Proyecto Mesoamérica dado a conocer el 28 de junio de 2008 por los presidentes y Jefes de Estado de México, Centroamérica y Colombia. El proyecto implicaba la *reestructuración del Plan Puebla Panamá* de ahí que a partir de ahora tomará el nombre de *Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica*. En la versión oficial, «Los proyectos de la primera etapa del PPP contribuyeron sustancialmente a la integración física y al desarrollo regional mediante importantes avances en la construcción de plataformas de infraestructura eléctrica, de telecomunicaciones y de transporte, cuya materialización es condición necesaria para el desarrollo de programas y proyectos más ambiciosos en el ámbito social» (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2012). En esta lógica, el Proyecto Mesoamérica sería la profundización del PPP cubriendo áreas de salud, medio ambiente, desastres naturales y vivienda. En este sentido el Proyecto Mesoamérica incorpora en su segunda etapa proyectos de alto impacto social en áreas de salud, medio ambiente, desastres naturales y vivienda, representando con ello una oportunidad para que los países cooperantes pudieran participar con su experiencia y recursos a la consolidación de las prioridades de la región. En ambos casos, el PPP y el proyecto Mesoamérica, sientan bases para que México sea la conexión del sureste mexicano y Centroamérica con Estados Unidos, en una forma de integración «alternativa» ante el fracaso del ALCA.
  - *La Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN)*. El 25 de marzo de 2005 los presidentes de Estados Unidos, George W. Bush, de México, Vicente Fox y el Primer Ministro de Canadá, Paul Martin, firmaron la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte, mediante la cual los tres gobiernos se comprometieron a reforzar el comercio trilateral y las fronteras comunes de los tres países (Sandoval, 2007, p.174). Es decir, la ASPAN, es un intento más de los tres países de Norteamérica, por consolidar relaciones no sólo económicas y comerciales, sino en los ámbitos de la seguridad nacional, en esta época ya no amenazada por el *fantasma comunista*, sino por los flujos migratorios y del narcotráfico no sólo como oferente de drogas, sino como fuerzas armadas capaces de enfrentarse con éxito a las fuerzas

institucionales del Estado.

- *Iniciativa de Seguridad Regional*. Mejor conocida como *Iniciativa Mérida*, data de 2008, y es resultado de los acuerdos de los gobiernos de George Bush y Felipe Calderón quienes compartieron los problemas de seguridad nacional, provocados por el *terrorismo* y el *narcotráfico*
- *La Iniciativa Mérida*. Los gobiernos de ambos países acordaron La Iniciativa Mérida, la cual « [...] representa una nueva etapa de un mayor nivel de cooperación bilateral que caracteriza la sólida relación entre México y Estados Unidos» (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2012). La cooperación se concentra en «intercambio de información, asistencia técnica y transferencias de equipo, tecnología y capacitación para fortalecer la seguridad, la procuración y la administración de justicia». De manera contundente, la Iniciativa señala «Los Gobiernos de México y Estados Unidos están comprometidos con la cooperación bilateral estratégica, táctica, concertada y necesaria para combatir de manera efectiva al crimen organizado transnacional» (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2012). Con la anuencia de los partidos Demócrata y Republicano el Congreso estadounidense aprobó 1600 millones de dólares para apoyar la iniciativa, con la cual la presencia estadounidense se hace presente en México, en materia de inteligencia militar, asesoría y armas para combatir, delincuencia y narcotráfico.

En síntesis, durante las últimas tres décadas, el bloque norteamericano se ha consolidado más allá de las formas reales y formales de la integración económica, estrechando vínculos institucionales para favorecer su seguridad nacional, el acceso y reparto de nuevas zonas de recursos energéticos y naturales, así como el acceso a rutas de comunicación que favorezcan la movilidad de mercancías y sus tiempos de traslado.

## 5. Reflexiones finales

Con el arribo a la globalización, el proceso de apertura comercial iniciado deliberadamente en el continente americano bajos los auspicios del Consenso de Washington, se propició que cada país o bloque de países, fuera arrastrado a mares distintos. México es un buen ejemplo de ello. Si bien durante los años que van de la segunda guerra mundial a finales de los setenta del siglo pasado, este país intentó una relación más profunda con los países localizados más allá de su

frontera sur, enarbolando sobre todo banderas de política exterior, las mutaciones de la economía mundial de los ochenta, corto de tajo, cualesquier posibilidad de fortalecer en el largo plazo la relación sur-sur, para pasar a subordinarse a los países de Norteamérica, especialmente de Estados Unidos. En este sentido, el grado de integración de México hacia Estados Unidos se ha profundizado por una serie de razones económicas-políticas, sociales e incluso culturales. Si bien el corolario de esa relación lo constituye el TLCAN, tratado por definición comercial, que ha hecho crecer el comercio y la IED de manera sustancial de 1994 a la fecha (2012), la integración se ha profundizado a través de acuerdos que estrechan lazos en los ámbitos sectoriales, energéticos, de seguridad y territoriales. El PPP, el Proyecto Mesoamérica, el ASPAN y el Plan Mérida, son ejemplos contundentes al respecto.

En estas coordenadas, México ha realizado la reforma laboral y de comunicaciones y se encamina hacia la fiscal y la energética; mientras que Estados Unidos debate en el congreso una reforma migratoria que le de status legal a más de 11 millones de mexicanos indocumentados en aquel país, reflejo fiel de la profundización de las divergencias entre ambos países, casi veinte años después de la conexión mexicana – estadounidense, vía el TLCAN.

## Referencias

- Alvarez Béjar, Alejandro (2002). «El Plan Puebla – Panamá en el contexto de la integración hemisférica». En: *Política y Cultura*, otoño, 018, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, D.F.
- Aguilar Rubén, Jorge Castañeda (2007). *La diferencia: radiografía de un sexenio*. México: Grijalbo.
- Banco Mundial (2013). <http://datos.bancomundial.org/indicador>. Consultado el 19 de abril de 2013.
- Gasca Zamora, José (2006). «El Plan Puebla- Panamá: configuración de un proyecto ampliado de inversión y comercio para el sureste de México y Centroamérica». En Felipe
- Torres Torres y José Gasca Zamora, *Los espacios de reserva en la expansión global del capital*. México: UNAM, IIE, FE, IG, Plaza y Valdés.

- Lawrence, R. Z. (2006): *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*. Washington DC.: The Brookings Institution.
- Lederman, Daniel, William f. Maloney y Luis Serven (2003): *Lecciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para los países Latinoamericanos y el Caribe (LAC)*. Oficina del Economista Jefe para la Región de América Latina y el Caribe. El Banco Mundial, diciembre. [www.microeconomia.org/documentos\\_new/nafta.pdf](http://www.microeconomia.org/documentos_new/nafta.pdf). Consultado el 12 de abril de 2013.
- Novelo Urdinavia, Federico, José Flores Salgado (2006): «La economía mexicana ante el agotamiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte». En: *Economía Teoría y Práctica* 25, UAM-X, diciembre.
- Moreno Brid, Juan Carlos/ Juan Carlos Rivas Valdivia, Pablo Ruiz Napoles (2005): «La economía mexicana después del TLCAN». En: *Revista Galega de Economía*, vol. 14, núm. 1-2. [http://www.usc.es/econo/RGE/Vol14\\_1\\_2/Castelan/resu13c.htm](http://www.usc.es/econo/RGE/Vol14_1_2/Castelan/resu13c.htm). Consultada el 11 de abril de 2013.
- Revilla Taracena, Eduardo Antonio (2005). «La política exterior de México como marco del comercio internacional». Primera parte. Iteso, Universidad Jesuita de Guadalajara. [http://www.mktglobal.iteso.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=299&Itemid=121](http://www.mktglobal.iteso.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=299&Itemid=121). Consultado el 15 de agosto de 2012.
- Ross, Jaime (2012): *Estudio comparativo de las economías de Canadá y México en el periodo 1994-2011*. México: Serie Estudios y Perspectivas 136. Sede subregional de la Cepal en México. [http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/46805/2012-011-Est-Mex-Canada-M%C3%A9xico-L.1059\\_Serie\\_136.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/46805/2012-011-Est-Mex-Canada-M%C3%A9xico-L.1059_Serie_136.pdf). Consultada el 8 de diciembre de 2012.
- Sandoval Palacios, Juan Manuel (2007): «La alianza para la seguridad y la prosperidad de América del Norte (ASPAN) y la alerta roja del ejército zapatista de liberación nacional (EZLN) en 2005». En: Raquel Alvarez de Flores, Juan Manuel Sandoval Palacios (Compiladores), *Reconfiguración geopolítica e integración regional en el continente americano*. Venezuela: CEFI, Universidad de los Andes, CONACULTA-INAH.
- Secretaría de Economía: [www.SE.gob.mx](http://www.SE.gob.mx). Consultado el 12 de diciembre de 2012.
- Secretaría de Relaciones Exteriores: [www.SRE.gob.mx](http://www.SRE.gob.mx). Consultado el 4 de diciembre.
- Torres Ramírez, Blanca (1979): *Historia de la revolución mexicana, periodo 1940-1952*. México: El Colegio de México. Tomo 19.