
CAPÍTULO CUARTO

AMÉRICA DEL NORTE EN LA ESTRATEGIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

En nuestros tiempos, debemos partir del reconocimiento de que los arreglos de integración comercial ad-hoc, producidos en la proximidad geográfica de zonas francas lo mismo que todos aquellos que se realizan en regiones distantes, constituyen el núcleo fundamental que define la nueva visión de las economías modernas que se integran a un mundo cada vez más globalizado. En este espacio ampliado de creciente regionalización, observamos la conformación de bloques económicos que determinan una tendencia generalizada que particularmente; América del Norte se precia en compartir y fomentar. Esta clase de acuerdos se vuelven relevantes, sobre todo si tomamos en cuenta las enormes ventajas y oportunidades potenciales que pueden ser alcanzadas en materia de productividad, competitividad y bienestar social a escala internacional; que en suma sus logros podrían llegar a traducirse en beneficios tangibles sobre el nivel de vida de todos los pueblos del mundo.

Como hemos revisado anteriormente, la regionalización que conocemos en el mundo, ha sido un paradigma planteado desde hace ya bastante tiempo, siendo los países de Europa Occidental los primeros en llevarlo a la práctica. Con el paso de los años, se han venido sumando a esta tendencia mucho más adeptos que han venido a intensificar los movimientos integracionistas en todas partes. Este tipo de regionalización, ha propiciado el aseguramiento de mercados, utilizando como instrumento para el logro tal fin, la disminución de las barreras al comercio a pesar de que es frecuente encontrarse con obstáculos que inhiben el comercio mediante la aplicación de las reglas de origen a terceros

países. De este modo, al correr de los años han sido recurrentes los intentos por crear bloques de comercio y mercados comunes, aunque aún lejanos al modelo comunitario que finalmente eligieron los europeos; algunos de ellos se han concretado y formalizado exitosamente, principalmente en lo que respecta al incremento de los flujos comerciales y el desarme arancelario.

En esa dinámica en que se integran constantemente los mercados globales, los Estados Unidos así como Canadá, se convirtieron en los principales protagonistas y ejecutores en el hemisferio norte al iniciar formalmente la integración económica en 1989 con un Acuerdo de Libre Comercio. Por su parte, México al tomar la decisión de abrir el mercado interno al firmar el protocolo de incorporación al GATT en el año de 1986, optó de una vez por todas, asumir el desafío que representa hacer frente a la competencia internacional a través de un programa de reestructuración capitalista profundo, que tuvo como premisa fundamental la liberalización comercial. Para ello, hubo de ser necesario entre otros factores, el ofrecer condiciones propicias para incentivar la inversión extranjera y reducir en buena medida los aranceles comerciales de conformidad a las arduas y difíciles negociaciones que se dieron en el marco de la Ronda de Uruguay.

A partir de entonces, mirar hacia los mercados internacionales fue y ha sido la estrategia permanente, que por más de una década nuestro país ha venido realizando. En el empeño diario por elevar la productividad y diversificar nuestras exportaciones¹, México inició la ruta de su reinsertión internacional a través de la modernización de los sectores prioritarios. Para el gobierno mexicano, era fundamental enviar señales claras al exterior de que se estaba dando un giro de 180° a la política comercial, para así poder ganar credibilidad y ofrecer confianza a los mercados internacionales. Naturalmente para conseguirlo, México necesitó establecer vínculos comerciales más sólidos y profundos con su principal socio comercial, que históricamente ese lugar correspondió a los Estados Unidos.

¹ Durante finales de los setentas y principios de los ochentas, nuestras exportaciones eran muy dependientes del petróleo. En 1982, justamente en el año que concluye el llamado boom petrolero, las exportaciones petroleras alcanzaron un 77.6% del total del valor de las ventas al exterior. Cabe señalar que el tema de la diversificación de los productos nacionales dentro de los mercados internacionales, no es un asunto nuevo en la agenda de las relaciones internacionales de nuestro país. Éste siempre se ha vinculado con la vulnerabilidad de la economía mexicana que ha mostrado una fuerte y sistemática dependencia hacia el mercado estadounidense. Esta situación nos permite constatar, como veremos más adelante, que los puntos más vulnerables del aparato productivo mexicano, pese a los avances que recientemente se han alcanzado como resultado de la industrialización orientada hacia las exportaciones, siguen encontrándose en el sector externo y específicamente en la dependencia económica respecto a los Estados Unidos. Véase, Lorenzo Meyer en “*Revista Mexicana de Política Exterior*”, Vol. 1, núm 4, julio-septiembre de 1984. México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, pp. 8-15.

Una aproximación al estado de la economía mundial a principios de los años 80's, permitirá ampliar el panorama para comprender el proceso de integración del bloque económico de América del Norte, sobre todo en torno al papel dominante que los Estados Unidos han ejercido respecto a México y Canadá. Un ángulo de interés en el examen detenido de los antecedentes y la evolución de los principales factores determinantes de la integración del hemisferio norte, será sin duda; el análisis que podamos hacer de las relaciones económicas y financieras desde un enfoque histórico-estructural. Para tal propósito, es imperativo en el caso de la economía mexicana, saber ¿cuáles fueron las causas que derivaron en la crisis y los motivos que obligaron a dar un cambio drástico en la conducción de la economía ?. Desde luego aquí se contemplará, la reestructuración capitalista que revirtió y modificó por completo el modelo de industrialización, al pasar de uno sustitutivo basado en el proteccionismo a otro orientado en las exportaciones, la apertura comercial, la desregulación y la enajenación de la propiedad estatal. En lo que hace a la economía canadiense, bastara con conocer los principales nexos que unen los intercambios con la economía norteamericana y cómo estos podrían ampliarse al momento de incrementar, por efectos del TLCAN, sus vínculos con la economía mexicana.

I.- Determinantes endógenos y exógenos en la conformación del Bloque Comercial de América del Norte

Simple y llanamente, por su tamaño y la riqueza de sus recursos naturales, América del Norte es considerada una macroregión cuyo peso específico cuantitativamente y cualitativamente la hace sumamente atractiva e inigualable respecto a otras macroregiones del mundo². Con una extensión de 21,287,611 kilómetros cuadrados, constituye un importantísimo bastión de recursos naturales cuya explotación además de ser estratégica para el impulso y dinamismo económico de la región, se considera como un asunto de seguridad regional. El aseguramiento y conservación de las regiones naturales, comprende uno de los aspectos fundamentales y determinantes de la nueva reorganización del espacio económico internacional, cuya ampliación en los horizontes de la dominación capitalista, está marcado

por la presencia y la incidencia continua de los procesos de globalización y regionalización de la economía mundial. Nada más lejano, que avizorar en el futuro la proximidad de tiempos difíciles

² De los 29 países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); México, Estados Unidos y Canadá representan el 63.1% del total en extensión territorial. De los 21.9 millones de Km² de territorio que suman los tres países (16.2% del mundo), el 45.6% pertenece a Canadá, el 45.5% a Estados Unidos y el 8.9% a México. En términos de la población, que implica por definición un mercado natural y potencial de consumidores, de los 384 millones de habitantes que se tenía registro en 1995, Estados Unidos cuenta con el 68.5%, México 23.8% y Canadá 7.7%. INEGI y SEMARNAP. *Estadísticas del Medio Ambiente*, México 1997.

caracterizados por la escasez, donde precisamente el meollo del asunto, será administrar de manera eficiente y responsable, la disponibilidad de los bienes y recursos que se hallan diseminados por toda América del Norte.

Desde la perspectiva de los Estados Unidos, la arquitectura y diseño de la nueva composición regional en América del Norte, deberá girar entorno al vínculo simbiótico economía-ecología que se logre establecer. Esto explica y justifica entre otras cosas, que durante los meses que duró la negociación del tratado, se hayan acortado significativamente las distancias en materia de negociación ambiental. Desde un principio las partes interesadas, mostraron su amplia disposición a incluir en la agenda de negociaciones, aspectos ambientales que derivaron finalmente en el Acuerdo Ambiental Paralelo, cuyo contenido a saber fue: a) el establecimiento de los vínculos entre comercio y medio ambiente; b) la promoción del desarrollo sustentable; c) la aplicación de leyes ambientales en los tres países; d) El fomento en la conservación, protección y mejora del medio ambiente y e) el establecimiento de regulaciones necesarias para empresas que operen en la región³.

Al incluir estas medidas, se dio un avance importante en la búsqueda de soluciones de carácter global y regional que coadyuvaran en conjunto con el resto de la comunidad internacional, a solucionar los desequilibrios e impactos ambientales. No obstante, el esfuerzo continuo en la suscripción de estos acuerdos ambientales aunado a las acciones que se han emprendido recientemente, aún hace falta mucho por realizar. La deforestación, desertificación, el cambio climático, el deterioro de la capa de ozono, el número creciente de especies en peligro de extinción, los desechos industriales y radiactivos, son por citar algunos, ejemplos claros de la gran problemática global en la que nos encontramos inmersos; resultado de la negligencia y la explotación irresponsable de los recursos naturales.

Empero, conviene reiterar que a los valores y principios entendidos, todos ellos aceptados y reconocidos en su totalidad como son: que las naciones promuevan el crecimiento y el desarrollo sustentable, fomenten la mejora y conservación del medio ambiente, se castigue severamente a quienes infrinjan las leyes y los acuerdos en materia ambiental, etc; se sobreponen desafortunadamente, los intereses de la llamada expansión territorial y el neoimperialismo impulsado por parte de los países

³ La Comisión de Cooperación Ambiental para América del Norte (CCA), fue creada en el año de 1995 para dar cumplimiento a los objetivos del (AAP). INEGI y SEMARNAP, Op. Cit. pag. 10.

avanzados ⁴. Si nos apegamos a esta lógica y analizamos el asunto desde una perspectiva comunitaria, significaría que todo lo que se encuentre dentro de la *territorialidad norteamericana*, sería incumbencia e interés general de todos los países implicados. Así por citar un ejemplo, el legítimo derecho a la explotación de la selva de Chiapas incluida su riqueza en biodiversidad y recursos energéticos, ya no correspondería exclusivamente a los mexicanos mucho menos a los habitantes de la región, sino que también dicho espacio y reserva natural estaría al servicio y disposición de los intereses estadounidenses, que se ampararían en el principio de pertenencia continental y regional. En contra parte, si se quiere ver el asunto desde otro ángulo, podemos mencionar que si en un futuro incierto se llegaran a agotar los recursos hidrológicos, los grandes depósitos de agua dulce existentes en el mundo que se localizan en Canadá en los lagos Winnipeg, Manitoba, Nipigón, de los Osos y de los Esclavos, Athabasca y Renider; seguramente se convertirían en el centro de las disputas y conflictos mundiales; de ahí la trascendencia de que sea considerada una zona estratégica y por tanto deba ser salvaguardada por el bien del “interés regional”.

Por consiguiente, se necesitaría ser sumamente ingenuo y mostrar un completo desconocimiento, si a la luz de lo que ha sido el proceso de internacionalización económica enmarcado dentro del sistema capitalista, no podemos ser capaces de entender la dimensión de los acontecimientos y aún no podamos aprender de la experiencia que la historia nos proporciona. Es evidente, que en el actual estadio capitalista, existe un claro esquema y fase ascendente de apropiación y subsunción del capital que presuponen los distintos procesos de globalización y regionalización en todo el mundo. Querámoslo o no, si en el mercado internacional se desea encontrar las oportunidades y “bondades” que nos ofrece el intercambio de flujos comerciales y de capital, tarde que temprano tendremos que pagar sus costos implícitos. No debe sorprendernos entonces, que ante la disyuntiva entre los beneficios y los costos se contemplen escenarios como éstos, que guardan un trasfondo y que necesariamente se sumaran a nuestro análisis y estudio. En consecuencia, al realizar estudios regionales debemos estar atentos y ecuanímenes sobre la importancia que tienen los impactos demográficos, económicos y ambientales.

⁴ Desde su conformación como nación, los Estados Unidos por antonomasia, ha dado muestras sobradas del enorme poderío que ha logrado acumular con este tipo de políticas de control y dominación. La famosa doctrina Monroe del siglo XIX, es un caso clásico de la injerencia de los Estados Unidos en los asuntos del continente americano. En nuestros días, de acuerdo con organismos no gubernamentales como Tradewatch, con el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que es impulsada por los Estados Unidos y que se espera entre en vigor para el año 2005-- *se impondría en todo el hemisferio el modelo fracasado de privatización y desregulación incrementada [...] Las reglas contenidas en el ALCA limitarían seriamente la posibilidad de llevar una política de interés público y aumentarían el control corporativo a costa*

de los ciudadanos de América, afectando los derechos laborales, el medio ambiente y los derechos humanos. Proceso No. 1276/ 15 de abril del 2001, pag. 20 y 21.

Una lectura e interpretación adecuada de nuestra realidad, nos permitirá tomar las mejores decisiones para enfrentar la eventual emergencia ambiental. Debe quedar claro que; con y a pesar de las circunstancias, el objetivo final será siempre alcanzar el beneficio de la nación, pues como lo dijera atinadamente un secretario de hacienda, *lo peor de todo es no hacer nada.*

Por otro lado, si bien es cierto que los recursos naturales que poseen tanto México y Canadá fueron preponderantes y altamente sensibles al momento de colocarse sobre la mesa de negociación, como lo fueron particularmente los energéticos⁵, existen otros factores que incentivan los esfuerzos para profundizar la cooperación entre el norte y el sur. La adquisición de tecnología y el acceso al ahorro externo proveniente de los Estados Unidos, por ejemplo; son factores de los que precisamente adolece nuestra economía y que contar con ellos, nos permitiría financiar el anhelado desarrollo y el progreso económico del país. Por su cuenta, la industria manufacturera está dando muestras positivas de su desempeño en la actividad económica y hoy más que nunca, es determinante que se siga atendiendo su crecimiento a través de la transferencia de tecnología de punta. Con la acumulación de capacidades tecnológicas, el país estaría en mejores condiciones de competir en entornos globalizados más complejos que implicarían encadenamientos productivos en los cuales podríamos intervenir, ya sea en productos o en insumos de alta calidad. El estudio sectorial que analizaremos más adelante sobre la industria mexicana, nos dará un panorama general del avance en la complementariedad económica y productiva que se ha alcanzado con nuestros principales socios comerciales.

Lo verdaderamente sustancial de los siguientes apartados, es saber en que condiciones llegaron a negociar el TLC las tres economías pertenecientes a Norteamérica, conociendo cuál fue el escenario que empezó a formularse entorno a las negociaciones del acuerdo comercial. Al transcurrir 7 años desde que entró en vigor el TLC, lo más importante para nuestro país es saber cómo ampliar la agenda de negociaciones al considerar también, cuáles son los aspectos que faltaron por ser afinados y no fueron considerados en 1993. Para no seguir perdiendo más de lo que se puede ganar en nuestra relación con nuestros socios comerciales, particularmente con los Estados Unidos⁶, lo mejor es pensar

⁵ Véase al respecto Luis Rubio, 1992.

⁶ Consúltase Elaine Levine, “*El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos, en la problemática económica y social estadounidense*”, en *La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá*, 1992 pag. 43 . Esta autora nos advertía allá por el año de 1991 sobre el enorme reto que representaba para México iniciar una negociación con los Estados Unidos, partiendo del reconocimiento de que era más favorable y factible para nuestro país, trabar lazos en elaborar una estrategia más ágil que nos permita arribar en mejores condiciones, a la discusión de una posible renegociación sobre el Tratado, de tal suerte que ahora si podamos capitalizar al máximo las oportunidades que nos ofrece un Tratado como el que hemos suscrito.

4.1. El TLCAN desde la perspectiva norteamericana

A principios de 1980, los procesos mundiales de cambio e internalización de la vida económica, política y social, superaron fronteras y penetraron las esferas productivas que acabaron por perturbar el desempeño de las variables macroeconómicas en todas las regiones del mundo. Especialmente la economía norteamericana se vio fuertemente afectada al atravesar por importantes cambios estructurales que modificaron sensiblemente sus relaciones económicas respecto a sus principales socios comerciales, convirtiéndose en una nación comercialmente deficitaria.. La configuración de dichos cambios que amenazaban por expandirse y generalizarse por doquier, deterioraron también las relaciones de poder que a lo largo de varias décadas los Estados Unidos habían logrado construir a través de su enorme influencia en el terreno económico, tecnológico y militar. En consecuencia, el liderazgo y la hegemonía de la economía norteamericana se vio drásticamente disminuida al momento en que ésta, abdicó de ciertas funciones que en el pasado le llevaron a protagonizar un papel estratégico en la orientación de las directrices centrales sobre las que descansa el actual sistema mundial de comercio.

La contundente presencia de países como Alemania y Japón en el escenario internacional, vino a significar el fin de la tradición en que históricamente la economía mundial se había conducido al delegar la hegemonía económica en un solo país. Por lo que ahora nos encontramos ante un equilibrio de fuerzas económicas y financieras de carácter tripartita, respaldadas en los regionalismos arraigados en América, Europa y Asia que han mantenido una relativa estabilidad y certidumbre. Este enfoque, permite

comerciales con nuestro vecino del norte a definitivamente no tenerlos. Desde luego que sumarse a este planteamiento, implica tener una percepción clara sobre cuáles son los verdaderos intereses que ligan por un lado las relaciones de Estados Unidos para con nuestro país de igual forma de nosotros hacia ellos, ya que así podremos tener una lectura más ágil y oportuna de los asuntos esenciales que privan en nuestras relaciones comerciales, a efecto de no causar desilusión alguna y acaso un dejo de desencanto, si por un lado tenemos que en un futuro a corto o a mediano plazo, se pensara en realizar una posible renegociación del tratado y para sorpresa nuestra volviéramos a encontrarnos con que los grandes

temas de nueva cuenta quedaron excluidos. Sin embargo, considero que por más adverso que pudiera presentarse el panorama, es posible mejorar nuestra capacidad negociadora, si en primer lugar sabemos manejar algunos de los instrumentos de negociación de carácter permanente con los contornos y en segundo lugar somos capaces de buscar nuevas fórmulas de imaginación creativa que permitan alcanzar métodos negociadores congruentes a las necesidades y problemas que tenemos como país.

dar explicación a una de las principales preguntas referidas al ¿por qué los Estados Unidos decidió ampliar sus posiciones hegemónicas en el hemisferio occidental? ; respuesta misma que se haya en el desafío que representa hacer frente a la actual disputa por el liderazgo mundial en las principales corrientes de comercio e inversión, así como en el despliegue de nuevas tecnologías⁷. La consolidación de mercados más integrados y la flexibilización de las políticas comerciales, fue un tema en boga que durante los ochenta permitió que se intensificaran las acciones dirigidas a constituir bloques comerciales, sobre todo en las vísperas de la redacción final del Acta Única Europea de 1987, cuyo esfuerzo conjunto cristalizó el sueño de la integración económica al crearse el Mercado Común Europeo. Por tanto, la posible discriminación y la desviación comercial proveniente del naciente Mercado Común Europeo hacia los productos estadounidenses, sería inaceptable por lo que los Estados Unidos previendo tal situación a futuro, se vieron obligados a actuar en consecuencia⁸.

La respuesta se produjo en 1990 con la Iniciativa de las Américas⁹, lo que permitió dilucidar cual sería la posición de Estados Unidos respecto a la integración no solo en América del Norte sino también en toda Latinoamérica al momento de plantear un acuerdo global en materia liberalización comercial de largo alcance. En efecto, en 1994 al reunirse en la llamada Cumbre de las Américas en la Cd. de Miami, Florida; los Jefes de Estado y de Gobierno participantes se comprometieron a dar cumplimiento a un Plan de Acción, cuya meta a alcanzar particularmente en materia de integración económica y libre comercio, es lograr la creación del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)¹⁰.

⁷ Guerra-Borges Alfredo, “*Regionalización y Bloques económicos. Tendencias Mundiales desde una perspectiva latinoamericana*” en *Globalización y Bloques Económicos...*, 1995.

⁸ Ver Vega Cánovas, Gustavo, 1993.

⁹ La Iniciativa para las Américas fue un programa económico apoyado en tres ejes fundamentales cuyo planteamiento oficial consistió en estimular el desarrollo económico en América Latina y el Caribe. Los Estados Unidos buscaron con esta medida tres objetivos básicos: 1) Expandir el comercio bilateral con los países iberoamericanos y caribeños; 2) Reducir y reestructurar la deuda oficial de estos países con el gobierno estadounidense y 3) Promover la inversión directa en la región. José Rangel, “*La (in)viabilidad económica de la Iniciativa para las Américas como marco para los Tratados de Libre Comercio*”, en *La Integración Comercial...*, 1992, pag. 162

¹⁰ La serie de acciones y compromisos deliberados encaminados a la creación del ALCA, nos permiten concluir que la puesta en funcionamiento tanto del Acuerdo de Libre Comercio EUA-Canadá (ALC) como el TLCAN, ambos están determinando el rumbo de la integración en todo el continente americano a partir de una política económica regional que opera en la zona desde hace más de 10 años; cuya finalidad es formar “bloques comerciales a nivel continental”. Para el momento en que se escriben estas líneas, el alcance que puedan tener la conformación de “bloques de comercio continental”, aún no es sabido además de ser un tanto incierto. Sin embargo, la viabilidad de los mismos medida en los

costos y beneficios que se puedan adquirir, seguramente nos llevarán en el futuro inmediato, a realizar una intensa discusión sobre el tema, en igual o mayor intensidad, a la que hoy nos ocupa cuando estudiamos el proceso de formación de los actuales bloques económicos.

Si bien la integración económica, supone para México una opción al desarrollo y crecimiento económico formulada a partir de estrategias basadas en los elementos contenidos en la política económica; en el interés estadounidense yace la óptica de avanzar en la solución de añejos problemas relacionados con el sector externo además de encontrar reservas en mano de obra barata y sobre todo en fuentes de aseguramiento en materia de recursos naturales. Para hacer frente a los competidores en Europa y Asia, Estados Unidos debió superar fronteras que a todas luces son insalvables y así de una vez por todas, comenzar una alianza estratégica al norte y al sur con sus dos vecinos, Canadá y México respectivamente.

Cuadro: 1			
Saldo de la Balanza Comercial de los Estados Unidos 1975-1998 (Miles de millones de dólares)			
Años	Export	Importac.	Saldo
1975	107.1	98.2	8.9
1976	114.7	124.2	-9.5
1977	120.8	151.9	-31.1
1978	142.1	176.0	-34.0
1979	184.5	212.0	-27.5
1980	224.3	249.8	-25.5
1981	237.1	265.1	-28.0
1982	211.2	247.7	-36.5
1983	201.8	268.9	-67.1
1984	219.9	332.4	-112.5
1985	215.9	338.1	-122.2
1986	224.1	368.8	-144.6
1987	250.9	410.2	-159.2
1988	321.1	447.7	-126.6
1989	363.5	478.0	-114.5
1990	390.7	499.0	-108.2
1991	418.6	491.4	-72.8
1992	442.1	536.5	-94.3
1993	458.7	589.4	-130.7
1994	504.5	668.6	-164.1
1995	577.7	749.6	-171.9
1996	613.9	803.3	-189.4
1997	681.3	877.3	-196.0
1998	673.0	919.0	-246.0

Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*.
Anuario 1999.

partir de 1975, cuando fue el último año en que se alcanzó un superávit cercano a los 9 mil millones de dólares (Ver cuadro). La evolución negativa de la balanza comercial corresponde con una disminución en la posición exportadora que se explica por el rezago y declinación en el nivel de la productividad de los factores.

La pérdida de competitividad que experimentan los productos norteamericanos, permite abrir importantes espacios en el mercado del comercio internacional que son aprovechados oportunamente por aquellas mercancías de manufactura alemana y japonesa. Nada más lejano y distante, el que hoy podamos recordar la posición que tuvieron los Estados Unidos en las décadas siguientes a la segunda

Hasta aquí hemos abordado un aspecto relevante que nos ayuda a comprender la dinámica que tomó la integración norteamericana, al considerar la disputa por la primacía económica y la importancia que tiene el fijar objetivos dirigidos al cumplimiento de metas comerciales. Pasemos ahora a revisar, las implicaciones originadas en el desempeño económico al asomamos por un instante, a ciertos datos macroeconómicos que nos describan la anatomía y fisiología de la economía estadounidense durante los ochenta.

Al diagnosticar sobre el desempeño de las cuentas del sector externo norteamericano, ahí observaremos un cuadro sumamente delicado específicamente en la balanza comercial que ha mantenido un déficit persistente y que se ha extendido por más de dos décadas a

guerra mundial. El sello de los productos norteamericanos los encontrábamos en prácticamente todas partes del mundo, esto como reflejo de una economía boyante que se encontraba en pleno crecimiento y que era vista como el epicentro de una onda expansiva que se manifestó positivamente (ver Capítulo I). Mientras la posición comercial de los Estados Unidos en los años 50's y 60's se estima era de un 20% respecto a las exportaciones mundiales (Elaine Levine, op. cit), entre 1990-1999 su participación ha sido de un 11.6% en promedio, en tanto Alemania y Japón lo han hecho en proporciones similares al registrar 10.6% y 8.6% respectivamente¹¹.

Como consecuencia de la caída en la productividad, el sector manufacturero fue uno de los que más sufrieron los embates de los cambios estructurales que experimentó la economía estadounidense. Esta caída en la productividad, tuvo como antecedente; la formulación de políticas económicas inadecuadas que no pudieron contener el creciente desempleo y el aumento en el nivel de precios en la economía, lo que derivó en que a partir de 1973 se viviera un periodo de crecimiento lento que estuvo acompañado de fuertes desequilibrios e incertidumbre en las variables macro. La eficiencia económica se vio mermada y los recursos que debieron destinarse a la adquisición de maquinaria productiva disminuyeron. Era evidente, que las fórmulas del Estado Benefactor keynesiano y la industrialización bajo un patrón fordista de producción en masa había llegado a su final, al encontrarse en franca decadencia y nulas posibilidades de volver a reactivarse.

¹¹ Las anteriores ponderaciones, muestran el alto grado de concentración que tienen estas tres economías en el total del comercio de exportaciones. Estas absorben prácticamente una tercera parte de las exportaciones mundiales y casi un 50% de los intercambios de mercancías que realizan el conjunto de países que conforman la OECD. Sin embargo, en los últimos años que cierran la década de los noventa, Japón es el país que más ha visto reducida su participación al pasar de un 9.9% que ocupaba en 1994, a un 7.7% en el año 1999.

Cuadro 2:
Participación Porcentual en las Exportaciones Totales

Año	Alemania	EUA	Japón	Asia No OECD	Total OECD
1982	10.3	11.5	7.9	8.9	67.7
1983	10.1	11.3	8.6	9.4	68.7
1984	9.6	11.6	9.4	10.1	69.2
1985	10.1	11.3	9.6	9.8	70.5
1986	12.3	10.5	10.5	9.7	74.3
1987	12.6	10.2	9.8	10.5	74.6
1988	12.1	11.2	9.8	11.2	75.2
1989	11.8	11.8	9.4	11.7	74.3
1990	12.2	11.2	8.6	11.7	74.9
1991	11.7	11.7	9.3	13.1	74.8
1992	11.8	11.5	9.4	14.1	74.7
1993	10.4	11.8	9.9	15.1	73.4
1994	10.2	11.5	9.5	16.2	72.7
1995	10.5	11.0	8.9	16.3	72.7
1996	10.2	11.1	7.9	16.4	71.8
1997	9.5	12.0	7.8	16.8	71.4
1998	10.2	12.0	7.3	16.2	73.1
1999	9.7	11.9	7.7	16.5	72.2
1982-1985	10.0	11.4	8.9	9.6	69.0
1986-1990	12.2	11.0	9.6	11.0	74.7
1990-1999	10.6	11.6	8.6	15.2	73.2

Fuente: OECD Economic Outlook 2000.

4.2. La reconversión económica de Canadá

La crisis del capitalismo mundial a principios de la década de los ochenta, le propinó a Canadá una caída espectacular de 3.6 puntos porcentuales en el nivel del producto, cifra incluso mayor a la de Estados Unidos y México que tuvieron caídas de -2.3 y -0.5 respectivamente. Para que Canadá pudiera enfrentar la temporalidad de los cambios estructurales de esos años, se valió del empleo de altos coeficientes de exportación e importación, que a la postre le permitieron superar rápidamente los efectos negativos derivados de dichos cambios. Recordemos que el patrón de crecimiento de la economía canadiense siempre se ha caracterizado por depender del comercio internacional, situación por demás satisfactoria que hoy le permite ganar una posición de privilegio y respeto en la nueva realidad del orden mundial.

La reconversión económica a la que se vió obligada Canadá -- como resultado de experimentar una severa recesión a principios de los noventa-- se traduce en una creciente

impopularidad del Acuerdo Comercial celebrado en 1989 con los Estados Unidos. Ésta animadversión es comprensible si comprobamos que para todo proceso de integración que se inicia, siempre se gozará de aceptación y promoción constante mientras haya un periodo de expansivo de la economía, en tanto la crisis y la recesión económica, serán consideradas como sinónimos de obstáculo e inhibición que aleja a los países de la posibilidad de estrechar y compartir cualquier tipo de negociación. Esto es en esencia, lo que ocurrió entre Canadá y Estados Unidos.

Si para el propósito de los Estados Unidos, el ALC favoreció su posición comercial, no lo fue tanto para el interés canadiense, que algunos grupos empresariales consideraron de inoportuno y desfavorable. Efectivamente, el ALC se instrumentó en condiciones que tal vez no eran las más favorables para la economía canadiense por lo que hace a la recesión y el augurio de tiempos difíciles por los que tenía que atravesar. No obstante lo anterior, la decisión de iniciar negociaciones se tomó en un momento oportuno, justo cuando la tendencia hacia un comercio más libre estaba alcanzando un reconocido consenso a nivel mundial¹².

Cuadro: 3

Panorama del crecimiento económico en América del Norte
(variación porcentual anual, 1982-1991)
años

País	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Canadá	-3.6	3.8	6.2	4.8	3.1	4.4	4.8	2.1	-0.5	-1.6
E.U.A.	-2.3	3.5	6.4	2.9	2.6	3.0	4.0	2.9	1.3	-0.7
México	-0.5	-3.5	3.4	2.2	-3.1	1.7	1.3	4.2	5.1	4.2

Fuente: Banco Mundial, World Tables 1995.

FMI, Estadísticas Financieras Internacionales: Anuario 1999.

Cuadro: 4

Panorama del crecimiento económico en América del Norte
(variación porcentual anual, 1992-1999)
años

País	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Canadá	0.9	2.3	4.7	2.8	1.7	4.0	3.1	4.2
E.U.A.	3.1	2.7	4.0	2.7	3.6	4.2	4.3	4.2
México	3.6	2.0	4.5	-6.2	5.1	6.8	4.8	3.7

Fuente: FMI, Informe Anual 2000 y Estadísticas Financieras Internacionales:
Anuario 1999.

¹² La globalización de nuestros días se dirige inexorablemente hacia un conjunto de resoluciones a nivel político que son cada vez más frecuencia. El logro de acuerdos formalizados en materia de libre comercio, ha permitido establecer ciertas pautas de conducta que aceleran e intensifican los procesos de integración económica (Oman, op. cit.).

La percepción que se tiene de Canadá, es la de un país que optó históricamente por permanecer al margen de los conflictos continentales; a caso por los vínculos geográficos e históricos un poco más compenetrado con la economía norteamericana, pero salvo esta honrosa excepción, su presencia salvo esta honrosa excepción, su presencia más bien la podríamos calificar como pasiva y de sano distanciamiento respecto al resto de los países sureños. Será solo hasta después de la firma del ALC con Estados Unidos que se empezará a notar un cambio en la visión en la integración económica regional, al manifestarse un claro convencimiento por parte de los canadienses sobre la importancia de llegar lo antes posible a suscribir acuerdos de libre comercio con otros países.

4.3. Reestructuración del capitalismo mexicano

La historia económica reciente de México, está marcada por una crisis estructural que tuvo que ser enfrentada mediante un urgente programa de modernización productiva en todo el país, que se circunscribió a una reestructuración compleja de las fuerzas endógenas que tradicionalmente habían sido las encargadas de promover e impulsar el dinamismo de la actividad económica. A principios de la década de los ochenta, el país buscaría encontrar una salida al bajo crecimiento y el nulo desarrollo económico, mediante el camino de un capitalismo que promoviera las formas intensivas del capital ¹³. En 1982, año en que estalla la crisis de la deuda, se interrumpe un largo periodo de prosperidad económica que se gestó en la década de los años cuarenta. Era evidente que el modelo económico de inspiración keynesiana, basado en la política de crecimiento hacia dentro, había llegado a su fin ¹⁴. Durante la etapa que rigió el modelo de sustitución de importaciones, la industria instalada en el territorio nacional vió en el mercado interno el único medio para satisfacer la demanda de productos, ya que; el marcado proteccionismo inhibió a los productores nacionales a ver con optimismo las opciones que se presentaban en el mercado internacional.

Causas de carácter estructural y coyuntural, son los motivos que llevaron al país a buscar un nuevo redimensionamiento de la planta productiva que para esos años atravesaba por momentos sumamente críticos. Si nos remitimos una década atrás antes de la crisis de la deuda, esto es durante la

¹³ Rivera Ríos, Miguel Ángel. "El nuevo capitalismo mexicano", edit. ERA, México 1990. Capítulo III p.p. 94-138.

¹⁴ Por décadas, la producción industrial se mantuvo dentro de un esquema de sustitución de importaciones, principalmente en bienes de consumo y bienes intermedios. La reinserción internacional de la economía mexicana, conduciría posteriormente, a que se eligiera una estrategia centrada en las exportaciones cuyo principal objetivo sería el modificar la anquilosada estructura productiva de nuestro país.

década de los setentas, observaremos sobrados elementos que nos permiten concluir que el agotamiento del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, trajo consigo fuertes trastornos al aparato productivo del país. En ese sentido, la política proteccionista contribuyó a agudizar los problemas de coordinación macroeconómica afectando así, el desempeño de las empresas mexicanas, las cuales operaban en condiciones de ineficiencia y baja competitividad. Si bien las estrategias dirigidas a fomentar las exportaciones no ocuparon un lugar central por muchos años, a principios de la década de los setentas, fue cada vez más consistente la idea de empezar una reforma en materia de política comercial gracias a que se había registrado una estabilidad de precios en la década pasada (Rivera Ríos, 1999).

Las condiciones prevalecientes en la economía internacional, ofrecían incentivos suficientes para que el país buscara su reintegración al mercado mundial mediante la asimilación de tecnologías, la captación de ahorro externo y la apertura de nuevos mercados. Las oportunidades surgidas del periodo de transición y de la internacionalización capitalista, obligaron al gobierno mexicano a armonizar sus políticas económicas en relación a las tendencias del mercado mundial. El salto hacia una nueva estrategia de desarrollo económico y sobre todo de adaptación de un núcleo tecnológico endógeno, son aspectos que se han alcanzado parcialmente debido a que hubo factores que dificultaron el aprendizaje tecnológico y el despliegue de estrategias de desarrollo durante el inicio del periodo de transición como lo fueron el fuerte conflicto de los acuerdos socioinstitucionales y la demora en la alternancia del régimen de sustitución de importaciones que tendió a prevalecer hasta bien entrada la década de los ochenta. Consecuentes con la línea de investigación seguida, cabría recordar que :

Durante la transición, entonces, empresas y países enfrentan una situación insólitamente favorable: una doble oportunidad tecnológica formada por el acceso simultáneo a lo que hasta hace poco eran conocimientos privados en el viejo paradigma ya desplegado y a lo que pronto serán conocimientos privados en el nuevo. La aplicación de diversas combinaciones de estos tipos de conocimiento accesibles en la transición puede llevar al ingreso en áreas bien seleccionadas de las nuevas tecnologías y/o a compartir con éxito con base en productos “viejos” revitalizados. [...] en periodos de transición tecnológica existe un conjunto muy abundante de oportunidades tecnológicas, que pueden contribuir a dar un salto hacia el desarrollo siempre que se cuente con el marco institucional apropiado. Pero las ventanas de oportunidad no son igual amplitud para todos los países, como tampoco es igual la capacidad para aprovecharlas¹⁵.

¹⁵ Carlota Pérez en “Cambio técnico, reestructuración” pag. 39

4.3. Reestructuración del capitalismo mexicano

La historia económica reciente de México, está marcada por una crisis estructural que tuvo que ser enfrentada mediante un urgente programa de modernización productiva en todo el país, que además se circunscribió a una reestructuración compleja de las fuerzas endógenas que por definición promueven e impulsan el dinamismo de la actividad económica. A principios de la década de los ochenta, el país buscaría encontrar una salida al bajo crecimiento y el nulo desarrollo económico, mediante el camino de un capitalismo que promoviera las formas intensivas del capital ¹³.

En 1982, año en que estalla la crisis de la deuda, se interrumpe un largo periodo de prosperidad económica que se gestó en la década de los años cuarenta. Era evidente que el modelo económico de inspiración keynesiana, basado en la política de crecimiento hacia dentro, había llegado a su fin¹⁴. Durante la etapa que rigió el modelo de sustitución de importaciones, la industria instalada en el territorio nacional vió en el mercado interno el único medio para satisfacer la demanda de productos ya que el marcado proteccionismo inhibió a los productores nacionales a ver con optimismo a el mercado internacional.

Razones de carácter estructural y coyuntural, son las causas que llevaron al país a buscar un nuevo redimensionamiento de la planta productiva, que para esos años atravesaba por condiciones históricas precarias. El agotamiento del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones trajo consigo fuertes trastornos al aparato productivo del país, debido a que bajo el amparo de la política proteccionista, las empresas mexicanas operaron en condiciones de ineficiencia que finalmente las alejarían de las ventajas del mercado mundial.

¹³ Rivera Ríos, Miguel Ángel. "El nuevo capitalismo mexicano", edit. ERA, México 1990. Capítulo III p.p. 94-138.

¹⁴ Por décadas, la producción industrial se mantuvo dentro de un esquema de sustitución de importaciones, principalmente en bienes de consumo y bienes intermedios. La reinserción internacional de la economía mexicana, conduciría posteriormente, a que se eligiera una estrategia centrada en las exportaciones cuyo principal objetivo sería el modificar la anquilosada estructura productiva de nuestro país.

II.- El proceso de integración México-Estados Unidos: El tránsito de una modalidad de facto hacia una formalizada

Históricamente las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, no han estado exentas de serias dificultades y forcejeos que han tenido que ser resueltos en el terreno de las negociaciones y en el campo de la diplomacia. Precisamente uno de los aspectos más relevantes en el difícil trato con nuestro vecino del norte, se ha centrado en la descalificación sistemática que ellos han realizado hacia nosotros, específicamente sobre nuestra particular forma de actuar en aquellos temas que hoy son considerados como fundamentales en el acontecer mundial.

Por tal motivo, antes de hablar de los aspectos económicos específicos del sector externo, me detendré brevemente a revisar la compleja interrelación existente entre ambos países, que siguen debatiendo la coexistencia de estructuras y comportamientos sociales, económicos y políticos totalmente asimétricos. De este modo, se podrá entender el difícil contexto en que se han inscrito las históricas relaciones comerciales de nuestro país con Norteamérica, en medio de una larga tradición de relaciones bilaterales que nos ha llevado a sortear decisiones trascendentales poco comparables que

contienen para bien o para mal, una carga de experiencias aleccionadoras -- algunas evitables y otras no tanto --- cuyas consecuencias son responsabilidad entera de ambas partes.

El potencial de cooperación y conflicto asociado a la asimetría del poder económico, tecnológico y militar; explican en buena medida las diferencias entre cada uno de los proyectos nacionales y su razón de ser, las distintas prioridades y modalidades de desarrollo y la naturaleza de sus relaciones con el exterior¹⁴. Ante un estado de cosas que no son favorables, obviar un palmarés de semejantes proporciones, vaya que no puede ser fácil y más aún cuando se pretende redefinir nuestras relaciones comerciales con los EUA, en los ya conocidos e inaceptables conceptos de seguridad nacional que están siempre presentes en las preocupaciones de Washington¹⁵. Esta situación nos obliga a reflexionar, en términos de la credibilidad que nuestro país puede ofrecer al exterior, si por un lado tenemos presente la encomiable tarea de hacer eco de la necesidad por reinsertarnos en un mundo globalizado, que nos permita conectarnos a las grandes corrientes económicas y financieras en tiempo prudente y de manera adecuada, donde los costos de entrar y no entrar de lleno a la

¹⁴ Sepúlveda Amor, Bernardo en *“Grandes temas de la política exterior”*. México, Partido Revolucionario Institucional-Fondo de Cultura Económica, 1983. pp. 308-310.

¹⁵ *ibíd*

internacionalización económica puedan hacer la gran diferencia. Para que ello sea posible, es preciso determinar cuáles son nuestras fortalezas y debilidades como nación, sustrayéndonos de la retórica oficialista que nos ha agobiado por mucho tiempo. Sólo así, verdaderamente podremos actuar con decoro y empezar a trabajar comprometidamente en la problemática de lo social, lo económico y lo político en la perspectiva de los cambios recientes.

Efectivamente, las nuevas relaciones comerciales de México con el mundo y particularmente con los Estados Unidos, tendrán que ser redefinidas y evaluadas. Por tanto debemos empezar a examinar conjuntamente con nuestro socio comercial los grandes temas del comercio exterior, el crecimiento, el desarrollo y la distribución de los costos y beneficios. Sin embargo, entre los mexicanos pesa en el ambiente la percepción de que existe por parte del gobierno, un alto grado de sumisión de la políticas comerciales mexicanas frente a los interés estadounidenses. Desde mí punto de vista, ésta situación no es del todo cierto, ya que le restaría importancia a los instrumentos jurídicos que el derecho internacional otorga a las naciones, precisamente para dirimir y resolver conflictos y diferencias que son susceptibles de presentarse en todo momento. Ciertamente, hay que reconocer que

han existido insuficiencias y problemas relacionados con la aplicación de las políticas, concretamente en la agenda de negociaciones que se vinieron realizando antes de que nuestro país decidiera suscribir un Tratado de Libre Comercio y aún incluso durante la vigencia del mismo. Empero, hay que conceder a los negociadores mexicanos el beneficio de la duda, sabiendo y esperando que en términos generales, su actuación haya sido siempre apegada al cumplimiento de los intereses superiores de la nación.

La capacidad negociadora de México, básicamente ha sido mermada por el grado de desarrollo existente, el régimen de gobierno imperante y los márgenes estrechos para solventar sus obligaciones con el exterior, principalmente durante la década de los ochentas, cuando el país se declaró en quiebra y tuvo serias dificultades para cumplir con el servicio de la deuda externa. En ese capítulo oscuro de la historia de nuestro país, la respuesta de la comunidad financiera no se hizo esperar y México resintió a partir de ese momento la cancelación de todo tipo de crédito y el consecuente cierre de los mercados internacionales, siendo la sociedad la más afectada como siempre ocurre en este tipo de eventos.

El descrédito internacional por actos de corrupción y narcotráfico plenamente documentados que implican a altos funcionarios gubernamentales, han venido a empañar la honorabilidad de las instituciones. En el campo de la política interna, la existencia de un régimen del tipo “dictadura perfecta”, como bien se encargara de evidenciar Mario Vargas Llosa al momento de cuestionar la perpetuación en el poder de un solo partido por más de setenta años, condujo durante todo este tiempo a hacer de la democracia una cuestión más aparential que real. En un entorno globalizador donde los preceptos de fomento y estímulo a las libertades fundamentales marcan la pauta del actual sistema económico dominante¹⁶, el respeto a la voluntad ciudadana es un principio básico, por lo que indudablemente aquella estructura anquilosada heredada por décadas, de haber permanecido por más años hubiéramos contravenido el espíritu negociador, al mismo tiempo que nos hubiera separado de la democratización del poder mundial¹⁷.

4.4. Estructura Arancelaria y coeficientes del sector externo mexicano

Si bien nuestro país ha sido objeto de fuertes críticas por parte del exterior, la integración de facto, al menos en el terreno comercial no se vio detenida, sino por el contrario ésta se intensificó significativamente en los últimos años. Lo anterior ocurrió en el contexto de la formalización de

alianzas y estrategias que como ya se mencionó, pese a los vínculos asimétricos que caracterizan nuestras relaciones comerciales, hoy se han convertido de suma importancia en términos de la competitividad y la productividad internacionales.

Podemos hablar que nuestro trato con los Estados Unidos queda marcado a partir de la segunda guerra mundial, donde nuestro país se convirtió en su principal abastecedor y proveedor de materias primas. A partir de entonces, el destino de nuestros productos fue el mercado estadounidense, manteniéndose por mucho tiempo una constante en los envíos que muestran 2/3 partes de nuestras exportaciones totales al mundo durante los años setentas y ochentas.

Recientemente la interdependencia comercial se ha acentuado, al alcanzar prácticamente los mismo niveles de los años 50's cuando los intercambios representaban el 90% de nuestras

¹⁶ Recuérdese que en una economía de mercado, el principal beneficiario deberá ser el consumidor. La libre interacción de los agentes económicos y el orden espontáneo que de tales interacciones, permitirá establecer los actos de intercambio, cooperación y competencia; al ser éstos más oportunos y eficientes. Véase Mercado Hernández, Salvador "Estrategias Empresariales frente al Tratado de Libre Comercio en Norteamérica" capítulo primero.

¹⁷ Los resultados de la jornada electoral del 2 de julio del 2000 que dieron el triunfo a Vicente Fox, marcan un hito sin precedente para nuestro país, lo que a la postre "*significará ganar prestigio en un contexto internacional donde las reglas del juego son respetar los derechos humanos y tener gobiernos democráticos*", todo lo anterior siempre y cuando, el gobierno en transición logré cambiar la imagen negativa que se tiene de México respecto al mundo, como un país antidemocrático y corrupto. Milenio Semanal, Número 170, diciembre 11 de 2000. pag. 48-51.

exportaciones. En la década de los noventa, las exportaciones mexicanas por zonas geoeconómicas, tuvieron como principal destino el mercado norteamericano al registrar en promedio la cifra de 83.6% de todos nuestros envíos al exterior, siendo para los tres últimos años del periodo del alrededor de un 89%. Ver cuadro.

Destino de las exportaciones mexicanas, 1989-2000 (valor y porcentajes) millones de dólares						
Años	Estados Unidos		Canadá		Norte América	
	X	%	X	%	X	%
1989	28121	80.0	277	0.8	28398	80.7
1990	32290	79.3	458	1.1	32748	80.4
1991	33930	79.5	1025	2.4	34955	81.9
1992	37420	81.0	1000	2.2	38420	83.2
1993	43068	83.0	1541	3.0	44609	86.0
1994	51680	84.9	1497	2.5	53177	87.3
1995	66273	83.3	1987	2.5	68260	85.8
1996	80574	83.9	2172	2.3	82746	86.2
1997	94302	85.4	2157	2.0	96459	87.3
1998	103093	87.7	1519	1.3	104612	89.0
1999/p	120393	88.3	2391	1.8	122784	90.0
2000/p	69930	88.5	1625	2.1	71555	90.6

p/ Cifras preliminares. Para 1999 cifras preliminares al mes de junio

Fuente: Elaboración propia en base a Ernesto Zedillo Ponce de León, 5º Informe de Gobierno.

Anexo Estadístico, México 1999.

Cuadro:

Intercambio Comercial Regional de México, 1994-2000
(millones de dólares)

Región	Años						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TLCAN	53177	68260	82746	96459	104612	122784	71111
EUA	51680	66273	80574	94302	103093	120393	69999
Canadá	1497	1987	2172	2157	1519	2391	1611
TLC (Grupo-3)		833	862	1188	995	804	444
Colombia		453	438	513	449	368	200
Venezuela		380	424	675	546	436	244
TLC. Mex-Bol.		24	30	32	35	32	111
TLC. Mex-CR		142	188	221	282	250	144

Fuente: Sexto Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León. Anexo Estadístico. México, 2000.

Desde luego esta composición exportadora de nuestro país hacia los Estados Unidos, no comenzó de la noche a la mañana. La expansión norteamericana iniciada en los años cincuentas, orilló a nuestro país a aceptar la penetración paulatina de las empresas transnacionales que al asentarse en nuestro territorio, al paso del tiempo permitieron desatar procesos que vincularon intereses sumamente fuertes que implicaban ir flexibilizando la política comercial. Para poder actuar tuvieron que ejercer presión al gobierno para establecer vías jurídicas continuas que les permitiera garantizar derechos y obligaciones a productos y servicios exportables que con anterioridad al carecer de estos instrumentos, veían disminuidos o suprimidos por completo su alcance.

III.- El estado actual de la integración regional: El TLCAN en perspectiva

En toda economía regional, encontraremos la presencia de unidades económicas autónomas que operan en base a una sofisticada red de conexiones que les permite articularse espacial y territorialmente con zonas de influencia que constantemente, se disputan el posicionamiento y control de los mercados. Adquieren relevada importancia, aquellas microregiones claramente identificadas que logran expandirse en forma acelerada mediante la organización de la producción, el intercambio y el

consumo. Las formas espaciales que adopte la economía determinan el tipo de desarrollo regional que se pretenda alcanzar. Así por ejemplo, es notorio encontrar en sociedades como la nuestra, la significativa importancia que recobran los centros urbanos cuyo desarrollo principalmente se halla en la industria y los servicios financieros.