

El Tratado de la Unión Europea y el TLC: un análisis comparativo

*Manuel Gutiérrez Vidal**
*Sárah Martínez Péllegri[†]**

RESUMEN

El objetivo del artículo es analizar de manera paralela el TLC y el Tratado de la Unión Europea (TUE) para mostrar los diferentes alcances de ambos acuerdos. Desde el punto de vista de los autores, delimitar el grado de compromiso que implica cada tratado permite evaluar más adecuadamente las limitaciones y posibilidades que ofrecen ambas iniciativas. El texto comienza con un apunte sobre las dimensiones de los bloques comerciales constituidos mediante dichos tratados, y continúa con una descripción de los dos tipos de integración —a saber, mercado común y área de libre comercio. La parte sustantiva del artículo está integrada por una revisión de las instituciones derivadas tanto del TUE como del TLC, y las políticas consideradas por los países firmantes como materia de los acuerdos, clasificadas en económicas y otras. Para ilustrar las diferencias entre los tratados, se incluye una revisión de las implicaciones de la política regional en ambos bloques comerciales.

ABSTRACT

The objective of this article is to conduct a side by side analysis of NAFTA and the European Unión in order to demonstrate the different achievements of the two entities. From the authors' point of view, delineating the levels of commitment implied in each treaty allows for a more adequate evaluation of the possibilities and limitations that each initiative offers. The text begins with notes on the dimensions of the trading blocs created by said treaties and continues with a description of the two types of integration, —common market and free trade area. The major thrust of the article is a review of the institutions born of NAFTA and the EU, and of the policies that the signing countries considered as appropriate material for negotiation in the accords, both economic and not. To illustrate the differences between the two agreements, the authors include a review of the implications of regional policy in both trading blocs.

* Investigador del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte. ** Investigadora del Departamento de Estudios en Administración Pública de El Colegio de la Frontera Norte. Se les puede enviar correspondencia a Blvd. Abelardo L. Rodríguez 2925, Zona del Río, C.P. 22320, Tijuana, Baja California, México. Tel. (661) 3 35 35.

EL primero de enero de 1994 fue una fecha relevante para la economía mundial en general, pero en particular para América y Europa; a partir de esa fecha entraron en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y la segunda fase del Tratado de la Unión Europea (TUE).¹

La integración económica de las tres naciones localizadas más al norte de América representa una experiencia nueva para México, pues Estados Unidos y Canadá contaban desde 1989 con un acuerdo de libre comercio. Esta asociación de la economía mexicana con dos de las más grandes del planeta² constituye un hecho que ha generado interés y polémica respecto de sus posibles resultados.

La Unión Económica y Monetaria (UEM) es resultado de la larga marcha iniciada en la década de los cincuenta para lograr la plena integración europea, que deberá culminar con la creación de una moneda única —presumiblemente el ECU— para los Estados miembros.

El tratamiento simultáneo de las dos experiencias —norteamericana y europea— facilitará, desde el punto de vista de los autores, la comprensión de ambos procesos. Para el lector europeo, la referencia al Tratado de Maastricht —como también se conoce al TUE— puede esclarecer el contenido y las implicaciones del TLC, y para el americano es probable que resulte ilustrativo el acercamiento a una forma más consumada de integración.

Las diferencias e implicaciones específicas de los tratados evitan caer en falsas analogías, como ha ocurrido ya en algunas discusiones acerca del TLC. Los marcos legales que definen los procesos de vinculación entre los países miembros explican las diferencias en los acuerdos y mecanismos de intercambio establecidos.

Magnitud de las áreas constituidas a partir de los tratados

Ambas experiencias de integración económica internacional se destacan, entre otras cosas, por la magnitud de los bloques que edifican. Tras la ampliación de la Unión Europea (UE), a principios de 1995, aun cuando estos dos bloques incluyen sólo 18 países (aproximadamente 14% de la población del planeta), su producto interno bruto (PIB) representa en conjunto cerca del 60 por ciento del valor mundial de la producción de bienes y servicios a precios de mercado (OCDE, 1995a); tan sólo sus dimensiones justifican el interés por analizar a estos dos gigantes. Son cuatro las variables que permiten una primera aproximación a esta realidad: el número de países miembros, la superficie de los territorios, la población total y el PIB total a precios de mercado.

Como se aprecia en el Cuadro 1, ambos bloques son semejantes en lo que se refiere a consumidores y producción; también el ingreso per cápita puede equipararse en términos nominales, aunque sise manejaran cifras reales¹ es probable que los ciudadanos de la UE quedarían mal ubicados a causa de las distintas tasas de inflación. La diferencia radica en el número de países y dimensiones de sus territorios: el TLC aglutina tres naciones que representan aproximadamente seis veces y media la superficie de los 15 miembros de la UE.

1 Agradecemos los comentarios de Javier Díaz-Hochleitner y Donato Fernández Navarrete, catedráticos de la Universidad Autónoma de Madrid, y de un dictaminador anónimo de una versión preliminar de este texto. Las opiniones expresadas son, sin embargo, responsabilidad exclusiva de los autores.

2 Ambas pertenecen al Grupo de los Siete (G-7).

3 Determinadas, considerando el “poder adquisitivo real” de los consumidores, es decir, teniendo en cuenta los niveles de precios.

CUADRO 1

MERCADO Y RECURSOS DE LA UE Y EL TLC EN 1993

<i>Variable</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>TLC</i>
Núm. de países	15	3
Extensión (millones de km ²)	3.24	21.31
Población (millones de habitantes)	360.36	377.87
PIB (billones de US\$)	7 293.8	7 553.3
Ingreso por habitante (US\$)	19 801	19 989

Fuente: *Main Economic Indicators*, OCDE, junio de 1995.

El Cuadro 2, que recoge variables relacionadas con el grado de apertura comercial, refleja otra diferencia importante entre los bloques considerados. Si se parte de que la economía de una nación —o grupo de ellas— es más abierta en la medida en que tiene un mayor intercambio con el resto del mundo (intercambio medido, a su vez, por la magnitud de importaciones y exportaciones), las naciones de la UE se muestran más abiertas que las del TLC. Las exportaciones e importaciones comunitarias son 2.2 y 1.8 veces mayores que las norteamericanas, y su comercio exterior promedio equivale al 19.5 por ciento del PIB, frente al 9.5 por ciento para miembros del TLC.⁴ No obstante, si se profundiza en la estructura de dicho comercio surgen dos hechos que varían sustancialmente lo anterior; por un lado, un promedio de 61.51 por ciento del comercio exterior comunitario corresponde a intercambios intra-Unión (entre los miembros del bloque europeo), mientras que un 58.75 por ciento —también en promedio— de los intercambios internacionales de los miembros del TLC son extra-zona. Esta proyección foránea del comercio norteamericano corresponde básicamente a las relaciones comerciales entre Estados Unidos y otros países, principalmente los miembros de la OCDE, ya que Canadá y México sólo comercian algo menos de 30 por ciento del valor de sus mercancías con terceros países.

CUADRO 2

COMERCIO EXTERIOR DE LA UE Y EL TLC EN 1993

<i>Indicador</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>TLC</i>
Exportaciones totales (millones de US\$)	1 445 714	656 776
Exportaciones intra-zona (%)	62.62	45.51
Exportaciones/PIB (%)	19.82	8.67
Importaciones totales (millones de US\$)	1 407 000	778 940
Importaciones intra-zona (%)	60.41	36.99
Importaciones/PIB (%)	19.29	10.31

Fuente: *Main Economic Indicators* y *Monthly Statistics of Foreign Trade*, OCDE, junio de 1995.

4 El promedio se refiere a la media de las importaciones y exportaciones, es decir, la suma del valor de ambas dividida entre dos.

Mercado común *versus* área de libre comercio

El modelo de integración que considera cada uno de los dos tratados es el primer punto que debe analizarse antes de pasar a cuestiones más puntuales, ya que de él dependen la profundidad e implicaciones concretas para las naciones firmantes. Es a partir de dicho marco general que se determinan las políticas que serán comunes y las que no.

Los 15 Estados miembros de la UE han acordado el establecimiento de un mercado común, en tanto que los tres Estados firmantes del TLC han optado por la formación de un área de libre comercio. La UE fue concebida inicialmente como una simple unión aduanera⁵ y ha pasado por diversas etapas de profundización para materializarse en un mercado único desde el primero de enero de 1994. Esta última fase implica la eliminación de todo tipo de barreras a la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales (con algunas fricciones todavía, en lo que se refiere al libre tránsito de personas y a la provisión de servicios).

Por su parte, el área de libre comercio se establece con la supresión de las barreras arancelarias a los productos de los países asociados, pero respetando la independencia de cada Estado para fijar sus propios impuestos a mercancías originarias fuera del área de libre tránsito;⁶ de esta manera, los Estados firmantes del TLC conservan su potestad sobre los aranceles a bienes importados de terceros países.

Aun cuando ambos tratados buscan la desaparición de los obstáculos fiscales al libre comercio de mercancías⁷ y de otro tipo (permisos, cuotas y otras medidas de efecto equivalente), el TUE prevé además —artículos 18 al 29— el establecimiento de un arancel común para las importaciones que las partes contratantes hagan de terceros países.

En cuanto al Tratado de Libre Comercio norteamericano, éste observa un periodo de 15 años para la eliminación progresiva de impuestos aduaneros, dando preferencia a México en virtud de los diferentes grados de desarrollo de los tres países involucrados. El anexo 302.2 del TLC considera la desgravación, a partir de 1994, del 79 y 84 de las importaciones no petroleras mexicanas de Canadá y Estados Unidos, respectivamente, frente a reducciones del 41 y 43 para el acceso de las mercancías de cada uno de estos países a México. En 1999 esos porcentajes serán de 87 y 92 por ciento en los dos primeros casos, y de 60 y 61 por ciento para la entrada al mercado mexicano. En el año 2004, 99 por ciento de las exportaciones de las tres partes tendrá libre acceso a sus socios comerciales, y en el 2009 toda mercancía estará libre de gravámenes. Para el caso de los integrantes de la UE, ha funcionado un mecanismo similar de adaptación paulatina de los nuevos miembros que es específicamente negociado para cada ampliación.

Los servicios también son objeto de atención, aunque, más allá de la eliminación de las restricciones a su libre prestación, el punto de vista con que se consideran es diferente: el TLC define que es innecesaria la existencia de oficinas o sucursales en otro país donde ya se presta servicio, mientras que el TUF garantiza

5 Véase el artículo 9 del Tratado de Roma, que se firmó en 1957 y entró en vigor en 1958.

6 El artículo 101 del TLC dispone que “Las partes de este Tratado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, establecen una zona de libre comercio”.

7 Queda establecido en los artículos 3, 9, 12 y 30 del TUE y 102 y 309 del TLC.

derecho de establecimiento de agencias, sucursales o filiales en el territorio de cualquier otro de los miembros en el que se opere.⁸

La libre prestación de servicios dentro de cada una de las dos áreas económicas se garantiza con el principio de trato nacional, es decir, que los prestadores de servicios pertenecientes a uno de los Estados miembros tendrán acceso a los mercados de sus asociados en las mismas condiciones que los nacionales.⁹ El TLC determina que tal principio obliga también a los gobiernos estatales o provinciales y a los locales; además, el acuerdo —artículo 1203— postula la aplicación del trato de nación más favorecida, a través del cual los prestadores de servicios del área tienen acceso a las mismas condiciones que cualquiera de los Estados hubiese convenido con terceros países si éstas son más ventajosas. Siempre procederá el acuerdo que beneficie al prestador en mayor medida.

Respecto a la circulación de capitales, en vista de que es mercado común, la UE propone la libre circulación de todos los factores de producción, incluido el capital.¹⁰ El artículo 73B prohíbe “todas las restricciones a los movimientos de capitales entre Estados miembros y entre éstos y terceros países” y “cualesquiera restricciones sobre los pagos entre Estados miembros y terceros países”.

Los firmantes del TLC no incluyeron explícitamente en su acuerdo una liberalización de los movimientos de capital; sin embargo, como miembros del Fondo Monetario Internacional (FMI), los tres países norteamericanos —México, Canadá y Estados Unidos— ratifican su respeto a las disposiciones del Convenio del FMI.¹¹ Las implicaciones de lo anterior serán tratadas con detalle en el apartado que se refiere a política económica y monetaria.

Ambos tratados permiten promover las inversiones extranjeras directas, pero una vez más el grado de integración entre los miembros de cada uno de los bloques —fijado por la regulación marco que representan los tratados— marca la diferencia en sus dinámicas. El TLC, además de imponer el trato nacional y de nación más favorecida para las inversiones provenientes de otros países del área, establece requisitos de desempeño para dichas inversiones.¹² Cada uno de los tres países queda en libertad de fijar sus propias condiciones para las inversiones originarias de terceros Estados. En el caso de la UE se establece que,

aunque procurando alcanzar el objetivo de la libre circulación de capitales entre los Estados miembros y terceros países..., el Consejo podrá... adoptar medidas relativas a los movimientos de capitales, con destino a terceros países o procedentes de ellos, que supongan inversiones directas.”

La Comunidad Europea, aun en su carácter de organización eminentemente económica, ya hacía énfasis en el libre tránsito de trabajadores —que eran considerados como factores de producción— en las medidas de liberalización de las fronteras internacionales de sus miembros.

8 Véanse los artículos 1205 y 52 a 58 del TLC y del TUE, respectivamente.

9 Artículos 60 del Tratado de Maastricht y 1202 del •TLC.

10 Queda recogido en los artículos 67 a 73H del tlt.

11 Artículo 2104 del tlc.

12 El artículo 102 dispone que uno de los objetivos del Tratado de Libre Comercio es “promover sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes”. Los tratos preferenciales se recogen en los artículos 1102, 1103 y 1106.

13 Artículo 73C del Tratado de la Unión Europea.

El TUE recoge esta tradición y le dedica uno de sus capítulos. La libre circulación de trabajadores dentro del territorio del bloque europeo está garantizada por el artículo 48 del Tratado;¹⁴ éste comprende el derecho a responder a ofertas de trabajo y residir, durante y después de desempeñarlo, en cualquiera de los Estados integrados a la UE.

En concordancia con lo anterior, se garantizan el pago de todas las prestaciones sociales y la acumulación de todos los periodos cotizados a la seguridad social, independientemente del país donde se labore. Además, el Tratado de Maastricht introduce una nueva figura de especial importancia: la ciudadanía de la Unión, que se adquiere por el hecho de ser ciudadano de uno de los Estados firmantes del Tratado y permite a quienes la ostenten circular y residir libremente en el territorio de los Estados miembros.¹⁵ Asimismo, los ciudadanos de la UE tienen derecho a ser electores y elegibles en las elecciones municipales y en el Parlamento Europeo del lugar y Estado donde residan.¹⁶ El TLC es claramente más limitado en este aspecto, como queda asentado en el capítulo XVI. Únicamente se considera el otorgamiento de facilidades para el ingreso temporal de visitantes de negocios, comerciantes, inversionistas, profesionales y personal transferido dentro de una misma empresa. Por tratarse sólo de un área de libre comercio y no de un mercado único de factores de producción, la movilidad de personas entre los tres países norteamericanos se reduce a la estrictamente necesaria para “hacer negocios”.

Las instituciones del TUE y del TLC

Las diferencias entre el TLC y el TUE en cuanto a sus configuraciones institucionales y los procedimientos que los Estados asociados deben seguir para resolver situaciones diversas, una vez más se explican por los distintos alcances de las formas de integración que subyacen en ambos tratados. La propuesta comunitaria requiere de procedimientos reglamentados por la profundidad de los vínculos que establece, y de instituciones supranacionales con facultades legislativas, ejecutivas y judiciales que velen por el interés general de los miembros. En el marco del TLC se observa la constitución de algunas instancias comunes sin que sean instituciones supranacionales genuinas.

Para garantizar el pleno cumplimiento de las disposiciones del TLC, los tres países norteamericanos han acordado la constitución de una Comisión de Libre Comercio.” Este órgano se integra por representantes a nivel ministerial de los tres Estados que deben reunirse al menos una vez al año para dar seguimiento al proceso de formación del área norteamericana de libre comercio. Para ocuparse del trabajo permanente que implica el TLC, cada una de las tres partes está obligada a la creación de un Secretariado.¹⁸

Este sencillo arreglo institucional contrasta con la enorme tradición de las instituciones supranacionales de la Unión Europea, El TUE prevé la integración y funcionamiento de cinco grandes instituciones supranacionales: el Parlamento Europeo, el Consejo Europeo, la Comisión Europea, el Tribunal de Justicia y el Tribunal de Cuentas.

14 El Reino Unido, Irlanda y Dinamarca no participan por el momento de esta disposición común.

15 Artículo 8 del TUE.

16 Artículos 8A y 8B del TUE respectivamente.

17 Artículo 2001 del TLC.

18 Artículo 2002 del TLC.

El Parlamento Europeo se compone de 626 representantes de los pueblos de los Estados miembros de la UE —518 antes de la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia—, elegidos por sufragio universal directo (Elorza Cavenget, 1995). El Parlamento Europeo (elegido por los ciudadanos) fue objeto de críticas debido a su escasa participación en el funcionamiento de la UE, esto propició que también se cuestionara la integración europea por su déficit democrático, situación que tiende a cambiar con la potenciación de las atribuciones del Parlamento.

Las dos instituciones con atribuciones ejecutivas son el Consejo y la Comisión. El Consejo está integrado por un representante de rango ministerial de cada uno de los países miembros, “facultado para comprometer” a su gobierno;¹⁹ esta institución goza de poder de decisión y debe “asegurar la coordinación de las políticas económicas generales de los Estados miembros”²⁰ La Comisión está compuesta por 20 miembros que actúan con independencia de los gobiernos de los Estados a que pertenecen (Westendorp y Cabeza, 1995), y su función consiste en vigilar la aplicación de las disposiciones del TUE, formular recomendaciones, emitir dictámenes, disponer de poder de decisión propio y participar en la formación de los actos del Consejo y del Parlamento.²¹

El Tribunal de Justicia, por su parte, cuenta con 15 jueces y su misión es garantizar “el respeto del derecho en la interpretación y la aplicación del presente Tratado” (artículo 164). Está asistido por ocho abogados generales, y para determinados asuntos puede constituir salas integradas por tres y hasta cinco jueces.²² Por último, el Tribunal de Cuentas se compone de 15 miembros y tiene como atribución fiscalizar la totalidad de los ingresos y egresos de la UE y sus organismos.²³

Los mecanismos de resolución de las controversias en la aplicación de los tratados se encuentran asentados de forma explícita en ambos textos. En la zona norteamericana de libre comercio, cuando una de las partes observe que otra actúa en contra de lo dispuesto en el TLC, podrá solicitar que la Comisión de Libre Comercio se reúna para resolver la disputa mediante conciliación entre las partes implicadas; para ello se prevé un procedimiento de consultas establecido en los artículos 2003 y 2007 del tratado. Si no se logra un acuerdo a través de este primer mecanismo, deberá resolverse mediante arbitraje. La parte afectada tendrá la alternativa de solicitar la mediación del GATT o de un panel de cinco miembros,²⁴ éste emitirá un dictamen que deberá ser aceptado por las partes como solución definitiva sin recurrir a otras instancias. Los Estados miembros de la UE tienen derecho a recurrir a las instituciones comunitarias si consideran que otro Estado ha incumplido alguna de las obligaciones derivadas del TUE. En tal caso, pueden interponer un recurso ante el Tribunal de Justicia, siempre y cuando con anterioridad hayan sometido el asunto a la Comisión para que emita un dictamen motivado en un plazo máximo de seis meses.²⁵ Aunque el dictamen no hubiese sido emitido, se puede recurrir a la instancia judicial. El Tribunal no limita su potes-

19 Artículo 146 del TUE.

20 Artículo 145 del TUE

21 Según los artículos 155 y 157 del tue.

22 Artículos 165 y 166 del TUE.

23 Artículos 188A, 188B y 188C del tratado.

24 Seleccionados de acuerdo a lo previsto en el artículo 2011 del TLC.

25 Artículo 170 del texto del TUE

tad a la resolución de las controversias entre Estados —dictar sentencias e imponer el pago de multas coercitivas en caso de incumplimiento—, sino que también controla la legalidad de los actos del resto de las instituciones comunitarias.²⁶

La permanente actividad del Tribunal de Justicia ha enriquecido el corpus legal de la UF., por lo que éste ha ganado en matices y adecuación a las situaciones derivadas de un proceso de integración internacional de las características del europeo (Louis, 1991). Parece impensable que el TLC tuviese un resultado similar, ya que en este caso lo que se prevé es sólo la constitución de comisiones de arbitraje que serán diferentes para cada caso.

Las políticas económicas consideradas en los tratados

En cuanto a las políticas económicas, éstas representan un aspecto particularmente importante de los dos tratados puesto que suponen la definición de la mayoría de las reglas del “juego común” entre los países miembros. El establecimiento de una unión aduanera o de un mercado común requiere la fijación de políticas económicas que sean comunes a las partes integrantes. Al elegir la formación de una unión económica y monetaria se amplía la exigencia de coordinación y cooperación entre los países de la UE. Por el contrario, los países integrantes del TLC conservan intacta su soberanía para establecer sus respectivas políticas económicas. No obstante, es importante destacar la necesidad de un mínimo de armonización y convergencia en las medidas adoptadas para maximizar los beneficios de la formación del nuevo mercado.

Una vez más, en materia de política comercial, el TUE vincula más a fondo que el TLC a sus firmantes, ya que éstos mantienen una política comercial común, y corresponde a las instituciones de la UE modificar las condiciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales con terceros países y organismos internacionales, la política de exportación y el establecimiento de medidas de protección comercial; en cambio, los miembros del TLC conservan su independencia en el campo de la política comercial. Las políticas de competencia incluidas en ambos tratados buscan evitar la deformación de la libre competencia al interior de sus territorios; en este sentido, no hay que olvidar que todos los Estados miembros de ambos bloques tienen economías de mercado, por tanto, es el modelo que “permea la letra y el espíritu de los tratados”.

Los fines explícitos del TLC incluyen “promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio”²⁷ y que las partes contratantes adopten o mantengan las medidas que garanticen la libre competencia en la actividad económica realizada en sus respectivos territorios.²⁸ Además, el capítulo IX del tratado está dedicado a la revisión y solución de controversias en materia de *dumping* y cuotas compensatorias.

El TUE, por su parte, prohíbe los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar el juego de la competencia dentro del mercado común; también censura “la explotación abusiva por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado común o una parte sustancial del mismo”.²⁹ EL TUE.

26 Artículos 173 y 171 del TLE, respectivamente.

27 Artículo 102 del TLC.

28 La *Ley federal de competencia* entró en vigor en México el 23 de junio de 1993.

29 Artículos 85, 86, 91 y 92 del TUE

atribuye al Consejo la función de adoptar los reglamentos apropiados para la aplicación de los principios de libre competencia.³⁰ Asimismo, el texto rechaza el *dumping* las ayudas otorgadas por los Estados por considerarlas incompatibles con el mercado común.³¹ Aunque en ambos tratados se conviene que ningún Estado podrá imponer a las inversiones provenientes de sus socios comerciales gravámenes adicionales a los aplicados a sus nacionales, los países integrantes del TLC conservan sus específicas legislaciones fiscales, en tanto que el TUE establece que el Consejo deberá adoptar disposiciones relativas a la armonización de las legislaciones fiscales.³² A esto se suma la facultad del Consejo para emitir “directivas para la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que incidan directamente en el establecimiento o funcionamiento del mercado común”.³³

La política agrícola, uno de los puntos conflictivos en ambos acuerdos por la competencia entre los Estados firmantes de los tratados, es un aspecto importante en ambos textos. La producción y comercialización agrícolas³⁴ son de acuerdo al TUE, objeto de una política agrícola común para: a) incrementar la productividad agrícola, b) garantizar cierta equidad entre el nivel de vida de la población rural y la urbana, c) estabilizar los mercados, d) garantizar la seguridad de los abastecimientos, y e) asegurar al consumidor precios razonables.³⁵

En el marco del TLC se reconoce el derecho de cada Estado a proporcionar los apoyos internos que requiera el desarrollo del sector, siempre y cuando se respeten los acuerdos del GATT; no obstante, especifica que es compromiso de las partes contratantes suprimir los subsidios a la exportación de productos agrícolas.³⁶ Dado que el TLC reconoce la asimetría entre los países, las exportaciones agrícolas mexicanas se benefician del calendario de desgravación convenido.

Las políticas de transporte son comunes para los socios de la UE en lo que se refiere a ferrocarriles, carreteras y vías navegables,³⁷ y en caso de que el Consejo lo decida puede ampliarse a disposiciones generales para la navegación marítima y aérea; además, el propio Consejo establecerá: a) normas comunes sobre transportes internacionales, b) condiciones de prestación de servicios por parte de los transportistas no residentes, y c) medidas para mejorar la seguridad de los transportes.³⁸

El TLC regula sólo el transporte terrestre.³⁹ El texto suscrito por las tres naciones norteamericanas plantea que en un periodo de tres años, con la entrada en vigor del Tratado, se harán compatibles las normas técnicas de seguridad. A partir de ese momento, México y Estados Unidos per-

30 Artículo 87 del TUE.

31 El artículo 91 se refiere al *dumping*. El 92 señala como ayudas estatales admisibles las de carácter social otorgadas directamente a los consumidores y las destinadas a reparar daños causados por desastres naturales u otros acontecimientos excepcionales, entre otras.

32 Artículo 99 del tue.

33 Artículo 100 del tue.

34 El tue define, en su artículo 38, la producción agrícola como los productos de la tierra, de la ganadería y de la pesca, así como los productos de la primera transformación directamente relacionados con aquéllos.

35 Artículo 39 del TUE.

36 Artículo 705.2 del tlc.

37 Artículos 74 y 85 del tue.

38 Artículo 75 del tue.

39 Artículo 1202 del tlc.

mitirán la entrada de camiones de carga a sus estados fronterizos, y a partir del año 2000 el territorio de la zona norteamericana de libre comercio quedará completamente abierto al transporte terrestre de cualquiera de los tres países miembros.

En lo que se refiere a las políticas económica y monetaria, los autores apuntan algunas ideas relacionadas con la circulación de capitales. En el contexto del TLC, México, Canadá y Estados Unidos ratificaron su adhesión a las disposiciones convenidas en el seno del EMI; de ello deriva que las partes se hayan comprometido a limitar la aplicación de restricciones al libre movimiento de capitales en caso de que un Estado enfrente serias dificultades en su balanza de pagos. Éstas serán medidas temporales que deberán desaparecer gradualmente cuando el problema sea superado. Existe la condición adicional de que el país que vaya a utilizar dichas medidas consulte con el FMI y aplique políticas económicas compatibles con el resultado de las consultas. También se estipula que este tipo de iniciativas son aceptables para el resto de las partes, siempre que su finalidad no sea la protección de un sector o industria en particular.⁴⁰ En el caso de la UE, la política económica y monetaria es fundamental, ya que se ha rebasado con mucho lo considerado en el Tratado de Roma (constitutivo de la CEE) y en el Acta Única Europea. Anteriormente sólo se recomendaba la cooperación entre los Estados miembros, pero a partir del Tratado de Maastricht fue necesaria la coordinación en materia de política económica y monetaria en el seno del Consejo.⁴¹ En este ámbito, la función del Consejo será garantizar una coordinación más estrecha, así como la convergencia de los resultados de los Estados miembros de la UE; asimismo, podrá formular recomendaciones a partir de la evolución observada en los distintos países.

Actualmente son cinco los objetivos básicos de los países miembros de la UE, y corresponden precisamente a cinco criterios de convergencia que se fijaron para el establecimiento de una moneda única en el área —tercera fase de la UEM—; de acuerdo con el Tratado de Maastricht: *a*) en los 12 meses precedentes a la adopción de la moneda común, mantener una tasa de inflación que no rebase en más de 1.5 por ciento la media de la de los tres Estados I, con mejor comportamiento en este sentido; *b*) tener un déficit público no superior al 3 por ciento del PIB; *c*) contar con un; *stock de* deuda pública inferior al 60 por ciento del PIB; *d*) que la divisa nacional haya permanecido al menos durante dos años en la banda estrecha de fluctuación del Sistema Monetario Europeo (SME); *e*) haber mantenido el tipo promedio de interés nominal a largo plazo un máximo de dos puntos porcentuales por encima de la media del registrado por los tres miembros con los tipos más bajos.⁴² Esta moneda única, esencia de la UEM, será emitida por el Banco Central Europeo (BCE), que a su vez será la cabeza del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBO, integrado por el BCE y los bancos centrales de los países miembros que sean independientes de sus respectivos gobiernos —de acuerdo con el modelo alemán que finalmente se adoptó. El SEBC tiene a su cargo la definición y ejecución de la política monetaria de la Unión Europea con el fin fundamental de mantener la estabilidad de los precios.⁴³

40 Artículo 2104.4 del tlc.

41 Artículo 103 del TUE

42 Artículo 109J y sexto protocolo del TUE.

43 Tercer protocolo del TUE.

Otras políticas

Al transcurrir el tiempo, lo que se había instrumentado como una integración comercial tiende a evolucionar hacia formas más profundas de asociación y cooperación en diversos ámbitos además del económico. Este proceso es particularmente claro en la UE, y es muy probable que se desarrolle de igual manera para el TLC.⁴⁴

Uno de los aspectos rescatados recientemente en el concierto europeo es la denominada política social que abarca, entre otros campos importantes, políticas laborales, de medio ambiente y regionales. Los Estados miembros de la UE convinieron en la necesidad de promover la mejora de las condiciones de vida y laborales de sus trabajadores;⁴⁵ con este fin suscribieron la Carta Social de 1989 —ratificada mediante protocolo anexo al TUE— y crearon el Fondo Social Europeo (ESE)⁴⁶ destinado a mejorar las posibilidades de empleo en la Unión.⁴⁷

Los tres países norteamericanos suscribieron —en esta misma línea aunque con alcances mucho más limitados— un acuerdo sobre cooperación laboral, como anexo del TLC. Dicho acuerdo establece las bases para la cooperación entre Canadá, Estados Unidos y México en materia de migración de trabajadores, intercambio de programas de salud e higiene en el trabajo, programas de productividad, calidad e innovación, y recopilación de información y estadísticas laborales.

Las cuestiones del ambiente en la UE son competencia del Consejo, el cual está facultado para adoptar disposiciones de carácter fiscal, de ordenación territorial y uso del suelo, y relativas a la elección de las fuentes de energía.⁴⁸ Las políticas ambientales de la UE, según el propio Tratado, deberán contribuir en la conservación, protección y mejora de la calidad del ambiente, en la protección de la salud de las personas y en el uso racional de los recursos.

Por su parte, los miembros del TLC han suscrito un acuerdo de cooperación sobre el ambiente. Sus puntos más importantes son la autodeterminación de cada Estado para fijar y aplicar leyes y normas en este ámbito, la intensificación de la cooperación ambiental —sobre todo en la frontera entre México y Estados Unidos— y la creación de un fondo común para apoyar programas ambientales.⁴⁹

Las consideraciones respectivas constituyen una diferencia fundamental entre la UE y el TLC. En el Tratado de Maastricht existen alusiones recurrentes a las iniciativas para reducir las disparidades regionales, pero en el TLC no son consideradas. Mientras el tratado norteamericano supone que la mejora de las condiciones de vida de las zonas más desfavorecidas derivará directamente de los beneficios del libre comercio, o en su caso de las políticas nacionales diseñadas para ello, el TUE considera crucial la acción de la UE a través de sus instituciones y mecanismos propios.

En el área de la política exterior se ha experimentado también un cambio cualitativo importante a partir de Maastricht:

44 Es interesante considerar al respecto la polémica ayuda de los Estados Unidos a México tras la devaluación de diciembre de 1994. Independientemente de otras consideraciones, demuestra un mayor involucramiento recíproco de ambos países.

45 Recogido en el artículo 117 del TUE.

46 De acuerdo con el artículo 123 del TUE.

47 El Reino Unido no suscribió la Carta Social y por tanto no participa en el ESE.

48 Artículo 130S del TUE.

49 Fondo gestionado por el Banco Norteamericano de Desarrollo.

mientras que antes era definida mediante políticas de cooperación entre los 12 miembros y de acuerdo con el Acta Única, actualmente es fijada a través de una política común entre los ahora 15 miembros.⁵⁰ A diferencia de las naciones del TLC, que conservan plena soberanía en la definición y aplicación de sus correspondientes políticas exteriores, los Estados miembros de la UE se comprometen a definir y adoptar acciones comunes en materia de política exterior y de seguridad, que deberán ser apoyadas “estrictamente y sin reservas”.⁵¹ Para lograr esta unidad en política exterior y seguridad, los Estados de la UE están obligados a coordinarse en los organismos y conferencias internacionales, así como en el Consejo de Seguridad de la ONU quienes pertenezcan a él.⁵²

En el contexto del Tratado de Libre Comercio, la cooperación entre ámbitos distintos a los aquí mencionados queda circunscrita a la realización de un área de libre comercio. El tratado establece las bases para “la ulterior cooperación... encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado” (artículo 102), pero no considera la constitución de una comunidad más amplia en intereses y aspiraciones. Uno de los casos particulares en que existe cooperación entre las tres naciones norteamericanas es el reconocimiento mutuo de títulos, certificados y licencias, a fin de propiciar la libre prestación de servicios en sus territorios. No obstante, este grado de cooperación no es comparable a la acordada entre los miembros de la Unión Europea en éste y otros ámbitos.

Las 15 naciones europeas han convenido cooperar en los ámbitos judicial y de política interior, sin llegar a establecer políticas comunes;⁵³ además, mantienen una estrecha colaboración en educación, cultura y formación profesional, industria, investigación y desarrollo tecnológico, redes transeuropeas, salud pública, protección a los consumidores y cooperación para el desarrollo,⁵⁴ asimismo, de acuerdo con la primera declaración del Acta Final de Maastricht (7 de febrero de 1992), las 12 partes contratantes se comprometieron a establecer medidas, a más tardar en 1996, en los ámbitos de protección civil, energía y turismo.

Implicaciones de la política regional en el área norteamericana de libre comercio y en la UE

La primera etapa de la integración europea, el Tratado de Roma, recogió de manera implícita la necesidad de reducir las diferencias entre regiones y el retraso de las menos favorecidas. En la Conferencia de París de 1972, esta propuesta quedó plasmada en el reconocimiento de la necesidad de instrumentar políticas regionales diferenciadas para lograr una mayor cohesión.

El Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) es el primer instrumento de política regional a nivel comunitario y fue creado en 1975. En esas fechas, sus recursos se destinaban a las iniciativas nacionales en materia de política regional, y se limitaban a inversión en infraestructura y empresas ubicadas en las zonas que reci-

50 Artículo 1-1 del TUE,

51 La política exterior común signe siendo uno de los grandes escollos de hecho en la aplicación del tratado, como lo demuestra, por ejemplo, la evidente falta de unidad en las decisiones respecto a la guerra en la antigua Yugoslavia.

52 Artículos J-2 y J-5 del TUE

53 Artículos K a K9 del TUE.

54 Artículos 126 a 130Y del TUE.

bían ayuda de las políticas regionales nacionales. Desde ese entonces, el FEDER ha sido reformado en varias ocasiones para mejorar su funcionamiento: en 1979 se creó una sección llamada “fuera de cuota” que financiaba acciones comunitarias de desarrollo en regiones afectadas por la reestructuración de sus sectores industriales fundamentales; esto puede considerarse como el origen real de la política regional común. En 1985 se pone en marcha un nuevo reglamento de política regional que refuerza su carácter comunitario y busca una mayor eficacia: instaura un sistema de máximos y mínimos en el reparto de recursos entre los Estados miembros, aumenta la parte de recursos dedicada a los programas cofinanciados con los Estados nacionales, retoma la importancia del potencial de desarrollo endógeno de las regiones y prevé la reglamentación para que se coordinen con el FEDER las iniciativas de otros instrumentos financieros comunitarios —Fondo Social Europeo (FSE), sección Orientación del Fondo Europeo Agrícola (FEOGA), Banco Europeo de Inversiones (BEI).

En 1988 hubo una nueva reforma que no se limitó al FEDER sino que, conforme a las reformas anteriores, modificó los otros fondos estructurales (FSE y FEOGA Orientación). Fundamentalmente, se buscó coordinar las iniciativas de los tres instrumentos y plantear programaciones plurianuales; en 1993 se crearon además dos nuevos instrumentos, el Fondo de Cohesión, para apoyar a los países menos avanzados en su posible integración a la UEM, y el Instrumento Financiero de Apoyo a la Pesca (IFOP), para la reestructuración pesquera.

El artículo 130A del TUE se refiere a la cuestión regional; establece que la UE reforzará su cohesión económica y social, para lo cual el propio tratado estipula que las políticas económicas de los Estados miembros se orienten hacia este objetivo.⁵⁵ Las contribuciones que la UE pueda hacer a favor de la convergencia en el grado de desarrollo de sus miembros son los fondos comunes con finalidad estructural, el Fondo de Cohesión, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y otros instrumentos financieros.⁵⁶ Para garantizar la representación de los diversos intereses regionales a nivel comunitario, el Tratado de Maastricht creó el Comité de las Regiones, de carácter consultivo y compuesto por representantes de los entes regionales y locales.⁵⁷

Para instrumentar las políticas regionales comunitarias se utilizan criterios objetivos y cuantificables de definición de áreas de interés. También estos indicadores y regiones prioritarias se perfeccionan con el tiempo.

El análisis de las políticas regionales de la UE supone la aclaración del término ‘cohesión’, puesto que el objetivo último de estas iniciativas es lograr una mayor “cohesión económica y social”. Desde un punto de vista económico, la cohesión representa la reducción de las diferencias interestatales e interregionales de bienestar económico, lo cual involucra un aspecto político, puesto que menores desequilibrios harían más factible la aceptación de alguna desigualdad socioeconómica por parte de los Estados y los ciudadanos. Si se evalúan las políticas comunitarias en términos de mayor homogeneidad, se observa que éstas no han tenido efectos espectaculares; sin embargo, según datos de la Comisión (Comisión Europea, 1994), hasta 1991 se registró una lenta pero cons-

55 Artículo 130B.

56 Artículos 130A, 130B y 130C.

57 Ver artículo 198A.

tante reducción de las desigualdades en términos de producción per cápita, a pesar de las incorporaciones de países de menores niveles de ingreso. Este resultado es particularmente alentador si se toma en cuenta que un proceso de integración económica internacional tiende por sí solo a acrecentar las disparidades regionales cuando aumenta la competencia directa entre regiones con diferentes niveles de desarrollo.

Como dato concreto acerca de la reducción de las disparidades, puede apuntarse que entre 1986 y 1993 se registró un aumento del 64 al 70 por ciento en el PIB per cápita medio de los cuatro países miembros que lo habían registrado como más bajo respecto de la media de los 12 miembros en conjunto. De estos cuatro Estados, Grecia pasó del 51 al 49 por ciento (único caso en que ha empeorado la situación relativa), España del 71 al 76, Irlanda del 63 al 78 y Portugal del 52 al 60 por ciento (Comisión Europea, 1994).

Después de que se hayan aplicado las últimas reformas a los fondos estructurales —en particular la creación del fondo de cohesión—, se espera que la tendencia a la convergencia se fortalezca, ya que para 1999 se prevé que los fondos estructurales tripliquen su valor real respecto de 1989. Dicho incremento ratifica la orientación de

CUADRO 3

DEFINICIÓN DE REGIONES OBJETIVO EN 1993

<i>Región objetivo núm.</i>	<i>Problemática</i>	<i>Indicador</i>
1	Atrasada en su grado de desarrollo	PIB per cápita inferior al 75% de la media comunitaria
2	Reconversión económica áreas en declive	Tasa de empleo industrial superior a la media comunitaria y decreciendo, y tasas de desempleo también superiores a la media
3	Elevado desempleo estructural (en todos los grupos de edad)	Tasas de desempleo superiores a la media
4	Fuerza de trabajo poco adaptada a los cambios del sistema productivo	Altas tasas de desempleo y falta de mano de obra simultáneas
5a	Estructuras de transformación y comercialización agrícola poco operativas	Elevado desempleo agrícola, bajo nivel de rentas agrícolas y tendencia a la despoblación
5b	Áreas rurales vulnerables por su dependencia de una sola actividad	Bajo nivel de desarrollo socioeconómico y dos de los tres criterios del caso anterior
6 (a partir de la ampliación de 1995)	Bajas densidades de población	Menos de 8 habitantes/km ²

Fuente: Elaborado por los autores a partir de G. Landáburu (1994).

la UE hacia políticas estructurales que ganan terreno en detrimento de la política de subvenciones a la agricultura: en 1993, 31 por ciento del total del gasto programado era para políticas estructurales y 51 por ciento para las agrícolas, mientras que en 1999 está previsto que las cifras sean de 36 y 46 por ciento, respectivamente. Esta nueva orientación sienta las bases para la conformación de un desarrollo eficiente a medio y largo plazos, en lugar de mantener artificialmente actividades inviables.

En lo que se refiere a la zona norteamericana de libre comercio, se ha mencionado ya que, si bien el TLC reconoce la necesidad de cooperación en dos de las tres políticas sociales fundamentales —laboral y medio ambiente—, ignora la necesidad de diseñar e instrumentar una política regional para las áreas menos favorecidas con la firma del tratado. Es evidente que no se le ha dado importancia a la dimensión regional; de hecho el gobierno mexicano concluyó las negociaciones con un detallado conocimiento previo de los efectos macroeconómicos y sectoriales que tendría sobre México el TLC, pero desconociendo los cambios que podrían esperarse en la distribución espacial de la actividad económica del país.

Lo anterior resulta particularmente grave porque, de acuerdo con la experiencia europea, lo más probable es que, aun sin mecanismos bien diseñados, algunas regiones serán capaces de aprovechar las oportunidades del libre comercio, en tanto que otras regiones menos preparadas para enfrentar la nueva competencia internacional serán afectadas negativamente.

El Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (1991) examinó la probable localización de la inversión extranjera directa (IED) y concluye que “los seis estados del norte —en los que están ubicadas cerca del 90 por ciento de las plantas maquiladoras, así como numerosas empresas exportadoras de productos agrícolas— van a ser los destinatarios de la mayor parte de los beneficios que se obtengan de la liberalización del comercio, agravando de este modo el actual desequilibrio con el sur del país” (p. 23).

Para Wong González (1993), la formación del bloque económico norteamericano se inscribe en la triangulación comercial y productiva del Pacífico. Al centrar su análisis en las tendencias recientes de la IED asiática, concluye que “por las características de las inversiones (destino de la producción, encadenamientos con proveedores, etc.), todo parece indicar que la mayor parte se ubicará en las regiones norte y centro-norte de México” (p. 162), consolidando así los cambios en el patrón tradicional de localización industrial en el país.

A partir del análisis de Balassa y Bauwens (1988) sobre los factores determinantes del comercio intra-industria (la distancia entre las regiones que comercian y la existencia de fronteras comunes, entre otros), Bueno (1992) estima que la región fronteriza del norte de México se favorecerá con la entrada en vigor del TLC, lo que se explica por el mayor componente de comercio intra-industria que registra esta zona en relación con el resto del país.

Por su parte, Hanson (1992) construye un modelo espacial para estudiar la rama industrial del vestido, y concluye que: *a*) las operaciones de ensamblado se trasladarán de Estados Unidos a México, en tanto que el mercadeo de México será captado por firmas estadounidenses; *h*) con la apertura comercial, el centro de mercadeo de la ciudad de México será opacado por Nueva York y Los Ángeles; *c*) la región fronteriza del norte de México se convertirá en la plataforma natural de ensamblado para los centros de mercadeo de Estados Unidos, y *d*) el proceso de integración convertirá al antiguo centro industrial de México en una región periférica de Estados

Unidos, mientras que el norte tendrá un mejor acceso a los mercados y a nuevos procesos y tecnologías.

Gutiérrez-Vidal (1994a) ha evaluado la posición competitiva de las nueve macro-regiones en que divide al país el Programa Nacional de Desarrollo Urbano 1990-1994. La estimación se basa en el análisis de 14 variables que incluyen aspectos urbano-demográficos, de formación de capital humano, funcionamiento de mercados regionales de trabajo, estructura industrial y especialización manufacturera de las regiones, y concluye que las regiones más beneficiadas por el TLC serán la norte y la noreste, seguidas por la noroeste y la centro, en tanto que la región Pacífico sur, constituida por los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas, se verá perjudicada.

Pòlese y Pérez-Mendoza (1995) creen que en el caso de América del Norte es posible identificar un núcleo continental (NC.) formado por la región noreste de Estados Unidos y sureste de Canadá —que incluye Nueva York, Chicago y Toronto—, además de un NC de segundo orden formado por el sur de California. El núcleo nacional de nuestro país corresponde a su valle central (específicamente la ciudad de México), las regiones dinámicas se encuentran en el norte (en primer lugar Monterrey, seguido de Tijuana), y la región periférica está localizada en la zona sur del país. Al emplear como variables la distancia geográfica, los intercambios comerciales y la IED proveniente del NC, los autores concluyen que la región dinámica del norte de México será la beneficiada por el TLC, el valle central tendrá menor participación y la región sur del país quedará aún más relegada.

Existe un amplio consenso acerca de que los efectos del TLC no se distribuirán de manera uniforme en el espacio, y que será la región norte de México, probablemente la centro-norte, la que concentre la mayor parte de los beneficios, mientras que las entidades federativas del sur del país, en especial las del Pacífico sur, se verán condenadas a un mayor retraso económico relativo.

¿Es posible hacer reformas en el texto original del TLC para introducir un tratamiento de política regional que aminore los efectos de desequilibrio del libre comercio? Hay al menos dos razones para suponer que no es posible: en primer lugar, la existencia de políticas comunes conlleva siempre a un mayor grado de profundización en el proceso de integración, es decir, habría que transitar de la convenida zona de libre comercio hacia una unión aduanera; lo anterior implicaría que México no podría definir de manera soberana su política comercial, sino que sería una política común definida con EU y Canadá. De esta manera, México no podría determinar libremente sus aranceles frente a las mercancías provenientes de otros países, ni estaría en libertad de negociar acuerdos comerciales como los recientemente suscritos con varios países latinoamericanos o el que actualmente se negocia con la UE. En segundo lugar, una política regional que atempere las desigualdades regionales requeriría la transferencia de fondos de EU y Canadá hacia México, lo que difícilmente tendría la aprobación del Parlamento canadiense y, sobre todo, del Congreso estadounidense. En tales circunstancias, la salida posible para México parece consistir en una redistribución interna de los beneficios derivados del TIC por la vía fiscal, de modo que las entidades federativas de menor desarrollo económico relativo sean objeto de transferencias destinadas a mejorar la inversión en capital humano—salud, educación y capacitación para el trabajo—, redes de transporte terrestre o marítimo y servicios públicos urbanos —telefonía y telecomunicaciones, energía eléctrica y agua potable. Tales

transferencias no serían motivo de controversias con EU y Canadá y, en cambio, permitirían a las regiones menos favorecidas elevar su competitividad para colocarse en posición de aprovechar las oportunidades del TLC. A falta de un marco internacional que lo propicie, es necesario que las instituciones nacionales recuperen los instrumentos de política regional que promuevan la redistribución y la eficiencia, alentando la definición de objetivos y estrategias locales de forma coordinada con las líneas de desarrollo económico.

Consideraciones finales

El fin fundamental de recorrer paralelamente el texto de los dos tratados es mostrar que el grado y la forma de integración que define cada uno de ellos son la raíz última de las diferencias de funcionamiento entre los dos bloques comerciales. Ambos responden a la tendencia general de globalización, es decir, de intensificación de los flujos de intercambio entre los diferentes países, que ya ha trascendido el comercial para abarcar flujos financieros (en particular la inversión extranjera directa).

Los objetivos de ambos proyectos son diferentes desde su concepción; esto repercute en sus diferencias más que en sus respectivos tiempos de vida. El TLC resulta del entendimiento de que existen una serie de ventajas en la cooperación con los vecinos más próximos para enfrentar con éxito la creciente competencia internacional, lo que significa, en última instancia, reconocer que las medidas proteccionistas no son una solución para lograr mayor desarrollo de manera sostenible.

Aunque en el TLC los Estados miembros conservan su soberanía para definir sus políticas económicas, es probable que la fuerza de los hechos conduzca a formalizar la cooperación en este ámbito —como parecen demostrarlo los acontecimientos financieros de México en 1995. Para visualizar lo anterior es necesario tomar en cuenta que al intensificarse el comercio entre los países las variaciones en el tipo de cambio favorecen las exportaciones del país cuya moneda se devalúa en detrimento de las exportaciones del país cuya moneda sube de valor.

En el caso de la Unión Europea, desde el Tratado de Roma existió la intención de lograr una unión cada vez más estrecha entre las naciones europeas —en gran parte como reacción a las dos guerras mundiales. La unión económica se visualizó como medio para lograr una unidad política garante de la paz en el “viejo continente”, y en efecto lo ha sido, aunque nunca se haya planteado de forma explícita. Maastricht supone un paso más en el acercamiento de los pueblos europeos, cuya proximidad física, histórica y cultural es innegable.

El análisis de las políticas regionales comunitarias revela nuevamente que existe una búsqueda de integración política entre los miembros de la Unión Europea. ¿Cómo podría explicarse de otro modo la existencia de mecanismos de transferencia de recursos entre las diferentes fronteras nacionales? Precisamente, esa razón última es la que hace inviable que en el área norteamericana de libre comercio puedan existir instrumentos de redistribución internacional.

BIBLIOGRAFÍA

Balassa, B. y L. Bauwens, "The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods", en *European Economic Review*, vol. 32, núm. 7, 1988, pp. 1421-1437.

Bueno, G., "El Acuerdo de Libre Comercio y sus posibles efectos sobre el comercio y el desarrollo en la frontera", en *Integración Latinoamericana*, vol. 17, núm. 181-182, 1992, pp. 15-20.

Comisión de las Comunidades Europeas, *La ayuda a las regiones de Europa*, Luxemburgo, 1992.

Comisión Europea, *Competitividad y cohesión: las tendencias de las regiones. Quinto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad*, Luxemburgo, 1994.

Elorza Cavenget, J., "La negociación institucional", en *Boletín Económico de ICE*, núm. 2442, 1995, pp. 3797-3804.

Gutiérrez Vidal, M., "Las regiones de México ante el TLC", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 11, 1994, pp. 1008-1014.

Hanson, G., "Localización industrial, especialización vertical y libre comercio entre México y Estados Unidos", en *Ajuste estructural, mercados laborales y TLC México*, El Colegio de México/Fundación Friedrich Ebert/ El Colegio de la Frontera Norte, 1992.

Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, *¿Hacia un bloque comercial norteamericano? El NAFTA, América Latina y Europa*, dossier núm. 35, Madrid, 1991.

Landáburu, E., "La política regional de la Comunidad", en *Papeles de Economía Española*, núm. 35, 1988, pp. 2-14.

_____, "Cohesión económica y social y desarrollo regional: un mismo reto, la Unión Europea", en *Información Comercial Española*, núm. 728, 1994, pp. 21-29.

Louis, J. V., *El ordenamiento jurídico comunitario*, Bruselas, Comisión de las Comunidades Europeas, 1991.

Ministerio de Economía y Hacienda, *Política regional en 1991. Informe anual*, Madrid, 1992.

Navarro González, A., "Unión económica y monetaria. Política regional. Instrumentos estructurales", en *Boletín Económico de ICE*, núm. 2442, 1995, pp. 3805-3810.

Organization for Economic Cooperation and Development, *Main Economic Indicators. June 1995*, París, 1995a.

Organization for Economic Cooperation and Development, *Monthly Statistics of Foreign Trade: June 1995*, París, 1995b.

Pòlese, M. y S. Pérez-Mendoza, “Integración económica norteamericana y cambio regional en México”, en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 2, 1995, pp. 132-139.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*, México, 1992.

Tratado de la Unión Europea, Madrid, Editorial Cívitas, 1992. *Tratado de Roma, Acta Única Europea*, Madrid, Editorial Cívitas, 1992.

Westendorp y Cabeza, C., “España y la ampliación de la Unión Europea”, en *Boletín Económico de ICE*, núm. 2442, 1995, pp. 3763-3767.

Wong González, P., “La región norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 12, 1993, pp. 153-163.