

El TLCAN y la necesidad de su replanteamiento

Arturo Oropeza García

Tras diez años de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, resulta oportuno realizar una evaluación de sus logros o tropiezos, particularmente frente a la acelerada evolución del panorama económico internacional que ha tenido lugar en ese lapso. Desde luego, a la espera de que se cumplan todas las etapas previstas, surge la necesidad de actualizarlo situándolo en un plano de competitividad con los demás esquemas de integración y teniendo en cuenta la estrategia geopolítica en que fue concebido. De especial importancia para un análisis es considerar la viabilidad del NAFTA en un entorno comercial en que ha irrumpido con fuerza el componente asiático, que lleva a preguntarse si ya resulta insuficiente para promover las políticas de desarrollo sostenido de los Estados partes. Para México, este planteamiento constituye a la vez una oportunidad para profundizar su integración comercial proponiendo nuevas líneas de complementación que permitan construir un nuevo espacio comercial norteamericano.

I. INTRODUCCIÓN

A diez años de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), lo primero que habría que señalar es que la naturaleza de las intencionalidades y las condiciones económico-político-sociales en las que se realizó, tanto de los países firmantes, como del mundo global y hemisférico que le rodearon, son diametralmente diferentes. Por ello no resulta exagerado decir que cualquiera sea el punto de vista, al coincidir en la reseña o evaluación del TLCAN se participa en una especie de obituario del

período transcurrido o en una dinámica de antropología jurídica, económica o comercial del mismo, debido a la velocidad brutal con que se han desarrollado los fenómenos económicos, entre otras razones, por el contenido tecnológico del acontecer global.

En este sentido, no obstante que no se han cumplido todas las etapas comprometidas en el cuerpo legal (es el caso, por ejemplo, del maíz, los frijoles, la leche en polvo, el jugo de naranja congelado, etc., cuya desgravación está prevista para el 1 de enero de 2008), cuando al hablar del TLCAN se pensó en la estructura de

negociación que se concretó en 1994. Nos referimos a un tema pasado que, si bien fue pensado con visión de futuro, la rapidez con que se han desarrollado los procesos regionales y globales lo han dejado varado en su plataforma de despegue, en espera de una urgente reingeniería que lo provea, al menos, de dos modalidades: la primera, de actualización, que lo ubique nuevamente en un plano de competitividad en relación con los demás esquemas de integración, y la segunda, que prevea mecanismos internos de actualización que eviten su sobreseimiento por razones de obsolescencia geopolítica, económica o comercial.

A una década de la firma del TLCAN, los cambios sucedidos en una realidad global dominante nos obligan a posponer los festejos o los lamentos de sus siempre polémicos resultados. Lo anterior vale la pena trocarlo por un ejercicio más útil, que intente contestar a la pregunta ¿qué sigue?, en un momento en que las crisis del desarrollo sostenible o de los déficit públicos se generalicen como producto de la era global.

A comienzos de los años noventa las pláticas y negociaciones del TLCAN coincidieron con el momento en que se hablaba de la construcción de un “nuevo orden global”, que se caracterizaba por la definición del “fin de la historia”, donde la influencia de la tríada occidental-americana: democracia-libre mercado-globalización, invadía todos los esfuerzos tanto de las nacientes economías de Europa del este, como de las apabulladas naciones latinoamericanas, que venían de la larga noche de la década de los ochenta.

Los fundamentos “ganadores” de la Guerra Fría se desglosan en los postulados del Consenso de Washington.

En este sentido, el TLCAN se firma en un momento de optimismo, en que se apuesta a los fundamentos “ganadores” de la Guerra Fría, desglosados sugerentemente en los 10 postulados del Consenso de Washington, que de uno u otro modo fueron adoptados por la mayoría de los países en busca de desarrollo.

Al cabo de diez años mucho ha cambiado y es obligación replantear el TLCAN. Como parte sensible de este proceso e inmerso en este marco de variantes, el tratado exige alejarse de falsos triunfalismos y no caer en la tentación de análisis periféricos que no conducen a propuestas útiles para lograr los objetivos y fines planteados desde 1994. En este sentido, la recapitulación debe advertirse desde su estrategia geopolítica que, como ya lo señalamos, se basó en el concepto del “nuevo orden global”, que, como acertadamente ha dicho Carlos Fuentes, se ha convertido en un “Nuevo Desorden Internacional”. No cumplió su promesa de mayor bienestar para todos y, por el contrario, logró como dice Hernando de Soto, que “para las cinco sextas partes de la Humanidad, esta no sea la hora del mayor triunfo del capitalismo sino la de su crisis”¹; o, como reseñan Hardt y Negri, “hoy se admite ampliamente que la noción de orden internacional que propuso una y otra vez la modernidad europea... ahora

¹ De Soto, Hernando, *México*, Diana, 2001, p. 22.

está en crisis”².

II. EL FACTOR GLOBAL

A más de una década de distancia, el concepto de lo global sigue sin ajustarse a una interpretación puntual, quizá porque no alcanzamos a entenderla todavía o porque no hemos trabajado en la posibilidad de medirla. “El término ‘globalización’ ha adquirido una carga emocional en el discurso público. Para algunos conlleva la promesa de una sociedad civil internacional que puede conducir a una nueva era de paz y democratización. Para otros comporta la amenaza de una hegemonía económica y política estadounidense cuya consecuencia cultural sería un mando homogenizado parecido a una especie de Disneylandia metastática”³.

El nuevo orden global no ha cumplido su promesa de mayor bienestar para todos.

Sin embargo, la reflexión más generalizada al respecto la sintetiza García Canclini, cuando señala que “Es curioso que esta chispita de todos contra todos, en la que van quebrando fábricas, se destrozan empleos y aumentan las migraciones masivas y los enfrentamientos inter-étnicos y regionales, sea llamada globalización. Llama la atención que empresarios y políticos interpreten la globalización como

la convergencia de la humanidad hacia el futuro solidario, y que muchos críticos de este proceso lean este paisaje desgarrado como el proceso por el cual todos acabaremos homogeneizados”⁴.

En lo particular, en lo que hace a los procesos de globalización en América Latina, el resultado es el mismo. Desilusión y pérdida del rumbo hacen recordar las mismas sensaciones que invadían a los países de la región a fines de los ochenta y principios de los noventa. Al respecto, es obligado referirse al libro que mejor explica la aventura de la década de los noventa, escrito por Stiglitz, que no evade la ironía cuando lo titula *Los Felices '90* y agrega en el subtítulo la sugerente etiqueta de “La semilla de la destrucción”. Stiglitz ratifica que “actualmente, en toda Latinoamérica existe un sentimiento de desilusión en las medidas promovidas por Estados Unidos y el FMI. El crecimiento producido en virtud de la liberalización es poco más de la mitad del que tuvo lugar bajo el régimen de la prerreforma... El desempleo ha subido tres puntos; la pobreza (medida según un nivel de renta muy bajo, de solo 2 dólares diarios) ha aumentado incluso en términos del porcentaje de la población. Cuando se ha producido crecimiento, los beneficios han ido a parar a los que ocupan un lugar más alto en la distribución de la renta. En toda Latino-américa la gente se pregunta: ¿nos ha fallado la reforma o la globalización?”⁵.

El TLCAN debe colocarse en

² Hardt Michael y Negri Antonio, *Imperio*, Buenos Aires, Paidós, 2002, p. 21.

³ Berger, Peter y Huntington, Samuel, *Globalizaciones múltiples*, Buenos Aires, Paidós, 2002, p. 14.

⁴ García Canclini, Néstor, *La globalización imaginada*, México, Paidós, 1999, p.10.

⁵ Stiglitz E., Joseph, *Los Felices '90*, México, Taurus, 2004, p. 277.

el debate sobre la procedencia e improcedencia de la globalización.

Por todo ello, al abordar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, lo ineludible es ubicarlo como un prolegómeno de estudio no dentro del debate de 1992 sobre la procedencia o improcedencia de la globalización, tema ya muy superado, sino dentro de su implementación y de sus resultados. También resultará útil aprovechar este espacio de reflexión para revisar la herramienta comercial utilizada, contextualizándola a la luz tanto de los casos de éxito como los de fracaso que ha arrojado como saldo este primer impulso globalizador.

Ver el TLCAN tan solo a través de las cifras de los sectores ganadores (textil, automotriz, electrónica) llevaría a correlaciones apresuradas. Partir únicamente del superávit comercial de México con Estados Unidos (más de 40 mil millones de dólares en 2004) podría generar una tendencia a construir paradigmas comerciales que eviten reflexionar sobre el tratado comercial en particular y, de una manera más integral, sobre el futuro del desarrollo económico de sus participantes (Canadá, Estados Unidos y México).

Partiendo del contenido mismo del tratado, rápidamente aparecen temas inabundantes en los capítulos de servicios financieros, agricultura, propiedad intelectual y compras de gobierno, entre otros, en los cuales privó una ventaja desproporcionada claramente reconocida por el propio Stiglitz cuando señala:

“Que negociáramos con dureza era comprensible, y que la combinación de la dureza de las negociaciones y nuestra fuerza económica condujera a un acuerdo comercial ‘injusto’ que nos beneficiaría a nosotros más que a otros era predecible. Pero fue tan injusto, tan descompensado, que algunas de nuestras ganancias se obtuvieron a costa de otros”⁶. En esta línea de la desproporción, se puede citar el caso de las escobas de mijo, del atún, de los aguacates, de los tomates, del transporte de carga, del cemento, etc.

III. EL FACTOR ASIÁTICO

Sin embargo, caer en el detalle de la letra chica a diez años de la firma del Tratado de Libre Comercio sería repetir el error con consecuencias magnificadas. Lo que realmente destaca en la mesa de debate del TLCAN con motivo de la década de su vigencia, es la viabilidad misma del instrumento en un mundo comercial continental que ha estado sujeto a una dinámica explosiva, determinada entre otros factores por el componente asiático. China y los países de Asia Pacífico, ya influyen con el 20% del comercio mundial, 23% del PIB y 28% de la población. Asimismo, tienen la tasa de crecimiento económico anual más alta del orbe (7% en promedio). No todas estas circunstancias operaban en 1990.

En este sentido, al reflexionar sobre el TLCAN la primera interrogante que surge es si la herramienta del Tratado

⁶ *Ob. cit.*, p. 257.

⁷ Oropeza, García. Arturo. *México-Mercosur: Un nuevo diálogo para la integración*, IJ- UNAM y

de Libre Comercio pensada en los noventa sigue siendo válida en la primera mitad del siglo XXI o si, con todas sus ventajas e imperfecciones, ya resulta insuficiente para promover las políticas de desarrollo sostenido de Canadá, Estados Unidos y México. A la luz de los hechos de los resultados, parece evidente que la estrategia de una zona de libre comercio hoy resulta marcadamente obsoleta e insuficiente frente a los retos que cada uno de sus integrantes tiene por resolver.

En lo que hace al tema global, la primera observación debería hacerse en el contexto de la contienda que ya sostienen China y Estados Unidos por la primacía económica de esta mitad de siglo. Basándose en su crecimiento sostenido (9% anual), se espera que en 2025 China supere el nivel económico de la Unión Europea y alcance y supere a los Estados Unidos en 2050. De ser así, esta simple hipótesis aritmética indica que Estados Unidos debería profundizar sus estrategias complementarias de desarrollo, tanto las que corresponden a su mercado interno como aquellas que pertenecen a su mercado global, y en este último, revitalizar su estrategia de complementación con México y con Latinoamérica.

**Al parecer, la estrategia
norteamericana no es ajena
al milagro chino.**

A partir de los últimos hechos económicos de una inversión en una China en constante crecimiento; de una plataforma de exportación de Estados Unidos desde

China en paralelo a la nacional; de una significativa tolerancia a violaciones en temas de propiedad intelectual, derechos humanos y democracia, así como del aprovechamiento de un “*dumping* social” basado en condiciones laborales no suficientes, pareciera que la estrategia norteamericana no es ajena al “milagro chino”. En cifras, el impacto se corresponde con la política de apoyo promovida o tolerada, ya que el país asiático es hoy el segundo exportador en importancia para los Estados Unidos, con un crecimiento en 2004 de aproximadamente el 14%, y un déficit superior a los 150 mil millones de dólares.

Ante la contundencia de los datos duros de la relación Estados Unidos-China, la pregunta en el primer lustro del siglo XXI es ¿qué quiere o qué pretende Estados Unidos de una alianza estratégica comercial, económica y política con México, estructurada en los años noventa a través de la integración de una zona de libre comercio? Y a partir de la respuesta, habría que hacer una segunda reflexión en el sentido de si el TLCAN sigue siendo el camino suficiente y adecuado.

IV. DEBILITAMIENTO DEL TLCAN

No escapa a nadie que el vigor y la fortaleza del TLCAN (sus resultados positivos), empezaron a debilitarse a fines del siglo pasado y que en 2000 las consecuencias y las expectativas económicas y comerciales francamente cambiaron, tanto debido a la estrategia pública insu-

ficiente seguida por México, como por el reaco-modo de los parámetros de productividad impuestos por el componente asiático, liderado de manera central por los costos y los precios de la oferta china. En este sentido, en los últimos 10 años las importaciones norteamericanas a China crecieron 240%, con un tremendo impulso del 15% promedio anual en 2003 y 2004. A diferencia de lo anterior, entre 2000 y 2003, las de México disminuyeron 6%. Estos resultados se dieron a pesar de que el país asiático carece de un tratado de libre comercio con Estados Unidos.

Si se mantiene la tendencia a que aumenten las importaciones de China, los productos mexicanos podrían verse desplazados.

Del breve análisis numérico se desprende que de mantenerse esta tendencia, en 5 años los productos chinos podrían representar más del 50% de las importaciones manufactureras norteamericanas, desplazando a los productos mexicanos en particular y a los latinoamericanos en general, como está sucediendo en 2005 en el caso de los textiles.

Más allá de las políticas internas y de las estratégicas públicas tanto de México como de Estados Unidos, que desde luego juegan un papel relevante pero que no son materia de este trabajo, y siguiendo el enfoque del análisis desde la óptica del tema comercial internacional, habría que volver a preguntarse si, dentro de sus planes estratégicos de largo plazo, a la inteligencia geopolítica y comercial norteamericana

no le importa la evidente erosión del TLCAN y sus consecuencias tanto para ese país, como para México y Canadá. Si se estima que la propuesta asimétrica de una zona de libre comercio alcanza para administrar el mercado mexicano a mediano plazo, las consecuencias de su desplazamiento y el fortalecimiento de los exportadores asiático son convenientes para Estados Unidos a largo plazo. Pero más aún, en este nuevo juego de regiones, multilateralidades y plurilateralidades, cabe preguntarse si descuidar el fortalecimiento no solo de México sino de las demás naciones de la región no tiene un costo para la estabilidad de dicho país.

Por la naturaleza de las políticas de comercio exterior asumidas por Estados Unidos en relación con el TLCAN y el propio ALCA, pareciera que estas consecuencias no se han evaluado debidamente o que sus repercusiones no se consideren de trascendencia para el proyecto estadounidense de largo plazo.

Sin embargo, a la hora de las evaluaciones y de las confrontaciones que propician los diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, dejar de hacer estas reflexiones, equivale a dejar pasar oportunidades históricas irrepetibles, en un momento en que la dinámica de los fenómenos comerciales, económicos y políticos ha pasado de tener una velocidad aritmética, a un desbordamiento geométrico.

La pauperización de México y de América Latina no es buena plataforma de despegue para proyectos económicos.

En esta línea de preocupación, Estados Unidos, Canadá y México deberían cuestionarse si la modalidad derivada de la normativa de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre la creación de una zona de libre comercio, que era válida hace diez años, sigue teniendo vigencia en su relacionamiento comercial y estratégico. ¿Alcanza esta fórmula para sostener una relación de ventaja sin que desaparezcan los clientes?, o ¿se debería pensar en nuevas modalidades que equilibren la relación y la doten de ventajas más claras que hagan crecer a los socios? La pauperización de México y de Latinoamérica, en general, en que los niveles de pobreza de la población se elevan a 50%, no es una buena plataforma de despegue para ningún proyecto económico.

V. LOS NUEVOS RETOS

Ante el crecimiento en número y profundidad de los actores europeos, agrupados en un equipo sólido de 25 países cuyo PIB es casi similar al de Estados Unidos y ante el éxito y la agresividad de un grupo importante de naciones asiáticas (China, Taiwán, Corea del Sur, Japón, Singapur, Tailandia, Indonesia y Malasia), que representan más del 28% de la población mundial y un crecimiento sostenido anual superior en 200% al de la economía de la región americana, pareciera que es hora de reconocer y fortalecer los círculos primarios de influencia, y aceptar que Estados Unidos solo puede mantener el liderazgo a largo plazo a través de los

nuevos paradigmas del éxito económico que son, entre otros, la complementación de las regiones y la suma de los valores agregados de los socios. Pareciera, también, que es tiempo de subir la apuesta y a través de la valiosa experiencia de los diez años compartidos por México, Estados Unidos y Canadá, profundizar las líneas comerciales negociadas y construir un nuevo espacio comercial norteamericano que permita generar la fortaleza y las destrezas técnicas necesarias para prolongarse a través de un regionalismo abierto a todo el hemisferio americano.

De un modo o de otro, antes o después, la integración es el destino de las regiones. Unirse en el desarrollo compartido para enfrentar de manera plural lo global es la exigencia para todas las naciones, incluso para los imperios que ya no pueden mantener su hegemonía en la soledad de su fortaleza. Algunos países han avanzado en la exploración del futuro de la integración y conviven y comparten el 65% de su comercio, como los países de la Unión Europea. Hay otras integraciones virtuales, como China o la India, que desde la fortaleza de su demografía constituyen verdaderos continentes que se destacan en el manejo de las nuevas reglas de lo global.

Unirse en el desarrollo compartido es exigencia para todas las naciones.

En el debate de lo multilateral y lo plurilateral (que excluye por resultado a lo unilateral), Estados Unidos deberá reconocer que no puede seguir gozando libremente de las ventajas que le

plantean las condiciones contractuales de una zona de libre mercado, donde el juego de las asimetrías le da una situación de privilegio que multiplica sus utilidades a expensas de la ya frágil subsistencia de sus socios, que aumenta la inestabilidad de la región y promueve su “nuevo desorden internacional”. Deberá aceptar, por ejemplo, que no puede seguir empujando la apertura de los servicios financieros y resistir la negociación de los servicios marítimos. Que no puede promover la reducción de barreras a los productos de los países latinoamericanos, y al mismo tiempo mantener las subvenciones agrícolas, radicalizar y endurecer las negociaciones de los derechos de propiedad intelectual, patentes y *copyrights*, a costa de la muerte de millones de indigentes que no pueden pagar los precios de los medicamentos que imponen las compañías farmacéuticas o el atraso tecnológico cada vez más evidente de sus socios regionales, modular sus acciones ganadoras para evitar el quiebre del orden internacional de su región y, finalmente, que debe compartir su desarrollo como parte fundamental de la preservación de su éxito hegemónico, en un mundo global donde, a diferencia de otros ciclos económicos, no puede triunfar solo.

Sin embargo, si para Estados Unidos queda siempre el privilegio de la elección que se desprende de su carácter de potencia económica, para México el camino es muy claro en cuanto a su evaluación del TLCAN y este solo apunta a la necesidad de perfeccionar el modelo integracionista de modo que la relación

sea más compartida y más justa. La obsolescencia del TLCAN de hoy respecto del anterior, de 1994, la pérdida de las ventajas arancelarias que se ha ido dando conforme Estados Unidos firma tratados de libre comercio independientes con otros países de la región, como Chile, los países centroamericanos y ahora la Comunidad Andina, han provocado una fuerte disminución de la fuerza estratégica de la herramienta comercial.

El concepto arancelario, que en 1990 era importante, en 2004 ha dejado de ser un factor estratégico, tanto porque el arancel promedio de los Estados Unidos es uno de los más bajos del mundo (4%) como porque en la gran mayoría de los países de la región ya es de nivel cero, porque han firmado un TLC con Estados Unidos, o porque cuentan con sistemas arancelarios preferenciales. Lo mismo ocurre con la ventaja comparativa de las reglas de origen, que se han venido generalizando en los documentos comerciales firmados. Por otro lado, en defecto de la firma del ALCA, o del atraso de la misma, como ya lo señalamos, aparece una agresiva estrategia de libre comercio manejada por Estados Unidos, que intenta crear en la región una red comercial de carácter bilateral (G-18) que, en su caso, sustituya el acuerdo comercial continental. Este escenario sería ciertamente más desventajoso para los países latinoamericanos, ya que dividiría sus fortalezas y evitaría que dismantelaran el muro arancelario de 16%, en promedio, que limita el intercambio regional.

Por todo lo anterior, no resulta exagerado decir que estamos ante las exequias

de un TLCAN, al cual urge revisar a fin de que recupere su papel de estrategia complementaria del desarrollo mexicano. De no ser así, el porcentaje de las exportaciones mexicanas que derivan su éxito de esta iniciativa comercial (en 1990 el intercambio México-Estados Unidos era de 60% en promedio y en 2004 alcanzó un promedio de 90%), verá caer su índice, tal como ha venido sucediendo desde 2000, más allá del agravante de la crisis asiática y de la pérdida de productividad.

Para México, la crisis del TLCAN es un problema, pero al mismo tiempo es una oportunidad de profundizar el esquema de su integración comercial con Norteamérica, desde la experiencia negociadora de 1992-1994 hasta las nuevas líneas de complementación que permitan construir un nuevo espacio comercial norteamericano. Al respecto, lo primero que habrá que plantear es una propuesta que lo incluya como punto prioritario de la agenda bilateral a partir del cual se replanteen los demás temas, incluso los que están en espera, como el libre tránsito de personas (inmigrantes).

La formulación de la propuesta deberá realizarse bajo la visión de un nuevo mercado de amplias pretensiones, que puede tener la figura de un Mercado Común Norteamericano o, bajo la influencia de la figura europea (EEE), la creación de un Espacio Económico Norteamericano.

Estados Unidos debe compartir su desarrollo para preservar su éxito hegemónico.

En la construcción de este nuevo pro-

yecto deberán revisarse las complementariedades, para profundizar en ellas, destacando las asimetrías, y plantear su solución a mediano y largo plazo. Al respecto, la influencia de los fondos de desarrollo europeos deberá jugar un papel importante. Asimismo, habrá que revisar temas vitales como el de la agricultura y deberá replantearse su normativa, pudiendo en principio excluir la parte sensible y problemática y recalendarizar los temas sensibles del maíz y los frijoles. El Arancel Externo Común podría ser objeto de un tratamiento especial, pudiendo en principio dejarse fuera del acuerdo, como de hecho se hace en el Espacio Económico Europeo (EEE). Sin embargo, convendría ampliar y facilitar la libre circulación de bienes y agregar de manera fundamental las personas y los servicios. La desactivación o la mayor facilitación de todas las barreras aduaneras, en especial las que operen como medidas paraarancelarias. Asimismo, habría que incluir un primer acercamiento a la coordinación de medidas macroeconómicas⁷. La tecnología, también deberá ocupar un lugar privilegiado en la nueva agenda.

Si bien es cierto que el tema como tal no se ha tocado (salvo por la expresión inteligible de un “TLCAN Plus”), lo mismo se dijo en su momento al inicio de las pláticas de libre comercio. ¿Ambicioso?, desde luego que sí, de difícil concreción, también. Pero la visión de Estado y la necesidad de administrar el futuro incierto en un mundo que inaugura “un nuevo orden internacional”, obliga a replantear estrategias sobrepasadas, que no favorecen más al desarrollo.

La asimetría económica de México respecto de Estados Unidos solo se resolverá a base de desarrollo y más desarrollo, proveniente de la eficiente y honesta administración de su espacio político y económico interno. Sin embargo, en un mundo globalizado y amenazante, por bien que se cumplan las estrategias internas el PIB externo, sea regional o hemisférico, resulta fundamental para incorporar a México en el camino del desarrollo sostenido, por lo cual es irrenunciable dentro de todo plan público. Por lo tanto, parafraseando al ex embajador Davidoff, es conveniente que el puerco espín negocie exitosamente con el oso.

Argentino para las Relaciones Internacionales, 2004.

Witker, Jorge (coord.). *ALCA*, México, Editorial UNAM, 2004.

———, *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Valparaíso, Universidad de Valparaíso, Chile, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995.

———, *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas*, México, UNAM, 1993.

BIBLIOGRAFÍA

- Berger, Peter y Huntington, Samuel. *Globalizaciones múltiples*, Buenos Aires, Páidos, 2002.
- Calva, José Luis, “ALCA, un debate sobre la Integración”, en Oropeza, Arturo (coord.), *La agricultura en el ALCA*, México, 2003.
- Campbell, Jorge, “El ALCA y la sociedad abierta. ¿Corrección o profundización del consenso de Washington?”, en Arturo Oropeza García (coord.), *ALCA un debate sobre la integración*, IIJ-UNAM y Centro Argentino para las Relaciones Internacionales. México, 2004.
- Lederman, Daniel y otros, “Banco Mundial, Lecciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para los Países de Latinoamérica y el Caribe (LAC)”.
- Oropeza, García. Arturo. *ALCA: Un debate sobre la integración*, México, IIJ- UNAM y Centro