



plio intervencionismo del Estado y la fijación de plazos para la eliminación de barreras intrarregionales y el establecimiento de aranceles externos comunes. Posteriormente, hacia finales de los setenta, la frustración con el paulatino desfase entre las grandes expectativas iniciales y los logros reales de la primera fase de integración provocó un período de reacción y consolidación. Durante esta segunda fase los países latinoamericanos abandonaron los objetivos anteriores y adoptaron un enfoque más prudente, basado sobre todo en acuerdos comerciales bilaterales de alcance parcial. La tercera etapa, la nueva ola de integración regional de finales de los años ochenta y comienzos de los noventa, coincidió con la transformación de las políticas de industrialización y comercio. Dejó de verse como un estímulo a la industrialización sustitutiva de importaciones e instrumento de “defensa colectiva” de los mercados latinoamericanos frente a la competencia extranjera. Se pasó a considerar la cooperación más estrecha como una palanca para incrementar la participación de las exportaciones latinoamericanas en los mercados mundiales, en particular en las naciones industrializadas.

#### GRANDES ÁREAS ECONÓMICAS

Qué es lo que realmente impulsa a que se materialicen los procesos de integración? José Luis Sampedro ofrece alguna explicación al respecto cuando dice que los transportes y las comunicaciones han hecho del planeta un escenario único y añade: “Por eso, mientras los grandes imperios del pasado fueron el fruto de los esfuerzos de grandes conquistadores o, al menos, de una deliberada intención política, hoy son, en cambio —aunque tal intención no esté ausente—, el resultado, inevitable a largo plazo, de una nueva situación técnica, pues son las fuerzas productivas las que imponen esas nuevas y más amplias unidades de organización económica”.<sup>2</sup> Aunque estas palabras, que datan de 1969, se refieren a una visión más global de la evolución económica en su conjunto que a la integración económica propiamente dicha, más adelante hace una referencia concreta: “No es un azar el que las tendencias de unificación europea vayan cuajando precisamente ahora y no antes a pesar de existir proyectos en este sentido desde los tiempos medievales”.<sup>3</sup>

Así, para Sampedro el impulso de la integración económica proviene del avance técnico que hace anacrónicas las fronteras nacionales del pasado e impulsa la construcción de amplias y modernas áreas económicas, en las que no es posible dejar de encontrarse integrado. En términos similares se manifiesta Mandel: “Considerada históricamente, la creación del Mercado Común fue el resultado de una concentración del capital empezada ‘ya anteriormente’ en el occidente europeo. Desde mucho antes, el desarrollo de las fuerzas principales de producción

corría el riesgo de quedar ahogado en el marco, demasiado estrecho, de los antiguos estados nacionales. El caso de Alemania particularmente lo pregonaba con evidencia. Tras la doble derrota infligida a una expansión hacia el Este impuesta por la violencia, la capacidad productora de la República Federal Alemana trata de ensanchar hacia el Oeste, en el ámbito de un despliegue comercial pacífico, las angostas fronteras del Estado”.<sup>4</sup>

Estas razones van más allá de las tradicionales que se centran básicamente en las ventajas que da el libre mercado y de lo que supone la creación y la desviación del comercio. Los planteamientos más ortodoxos conciben el mecanismo de integración como la consolidación del libre juego de las leyes del mercado. La finalidad principal, por tanto, es la constitución de un amplio mercado libre en lugar de varios mercados cerrados, separados unos de otros. Este mercado más amplio favorece la división internacional del trabajo, la especialización territorial, que conduce a la consecución del óptimo económico.

En línea con estos razonamientos, que hoy en día adquieren una fuerte pujanza y hegemonía, este proceso no debe quedar limitado a una integración regional, sino que debe ser mundial, esto es, englobar la totalidad de las naciones. Esto realmente es lo que está sucediendo con la intensificación creciente de la mundialización, mientras las integraciones regionales quedan como un segundo óptimo, aunque los dos procesos se dan de manera simultánea. Por ello, ante el avance tan considerable de la mundialización, cabe preguntarse qué sentido pueden tener las integraciones regionales. Ya no parecen tan necesarias para la ampliación del mercado en todos los ámbitos (comerciales, financieros, tecnológicos, de capitales) como en el pasado reciente, cuando había más trabas que en la actualidad. De hecho, hay países como Japón que no han necesitado la integración regional para alcanzar tasas de crecimiento espectaculares y superar la estrechez del mercado interior. Lo ha logrado por medio de una capacidad competitiva de tal calibre que le ha permitido penetrar con éxito en todos los mercados internacionales. Además, el gran crecimiento de las exportaciones de mercancías de Japón se obtuvo antes de que se produjera el avance hacia el mercado global, tal como desde hace tiempo se ha manifestado. Ello revela que la integración regional es un camino más para superar las estrecheces que impone el mercado nacional.

Si con la intensificación de la mundialización al parecer se realiza el sueño de los defensores del liberalismo económico y del mercado sin injerencias y se camina rumbo al óptimo económico, todo haría suponer que las integraciones como un segundo óptimo se vayan disolviendo como azúcar en café, en lugar de fortalecerse y crecer. Sin embargo, no es así. Como se ha dicho, las dos tendencias, mundialización e integración, se manifiestan de manera conjunta y se refuerzan la una a la otra. Ello obedece, entre otras razones, a que a pesar de los avances de la mundialización, aún no existe un mercado plenamente libre en escala planetaria, sino que subsisten trabas que posibilitan

2. José Luis Sampedro y Rafael Martínez Cortiña, *Estructura económica*, Ariel, Barcelona, 1973, p. 367.

3. *Ibid.*

4. Ernest Mandel, *Proceso al desafío americano*, Nova Terra, Barcelona, 1970, p. 68.

las integraciones como pasos intermedios y que responden, por lo general, a determinadas convergencias por aproximaciones geográficas. Las integraciones también responden a circunstancias particulares que determinan la historia, las instituciones y las características de las economías.

La CEE surgió de países vecinos geográficamente, entre economías con una estructura homogénea y cuya expansión en los años cincuenta hacía que su propio mercado nacional les empezara a resultar insuficiente. Pero aparte de los criterios económicos influyeron los políticos, sobre todo el de encontrar cauces para resolver el problema alemán que había conducido en breve tiempo a la barbarie que supusieron los dos grandes conflictos bélicos del siglo XX. Se trataba, por tanto, de neutralizar a Alemania insertándola en el objetivo de construir Europa.

Al tiempo que fue motor de crecimiento, la puesta en marcha de la CEE favoreció un nuevo proceso de concentración de capital. El establecimiento de un mercado más amplio y uniforme intensificó la competencia y la tendencia a la concentración y centralización del capital. Todo este proceso facilitó la implantación de unidades productoras más grandes e importantes y la constitución de capitales de considerable tamaño que adquirieron mayores grados de influencia y decisión en la marcha de la economía europea. El proyecto europeo siempre avanzó más en la apertura de los mercados, con sus restricciones, que en los campos de las gestiones social y política. De este modo, mientras que en el espacio europeo ha avanzado la internacionalización de la producción, el capital y las mercancías, la política social y el mercado laboral se sitúan en el marco del Estado-nación. El refuerzo que todo esto ha supuesto para el capital no ha tenido elementos compensatorios en el marco de la integración europea.

El desequilibrio que una situación de esta naturaleza genera en las dimensiones social y territorial no ha sido mayor porque a pesar de todo ha habido factores de compensación modestos y limitados en la política europea, pero fundamentalmente porque dentro de cada estado-nación se ha generalizado el estado de bienestar y se han aplicado políticas regionales compensatorias en favor de las zonas más pobres.

La existencia de los estados-nación en el ámbito europeo hace que la concentración industrial en la CEE sea considerablemente menor que la que tiene lugar en Estados Unidos, como señala Krugman.<sup>5</sup> Para este autor, los países europeos están menos especializados que las regiones estadounidenses y, en términos de las funciones económicas que desempeñan, esas regiones son más distintas entre sí que los países europeos. La razón es obvia: Europa ha estado históricamente mucho menos integrada que Estados Unidos tanto en términos de movilidad de los factores como en lo relativo al intercambio comercial. Por otra parte, Europa se caracteriza por la existencia de un sistema centro-periferia muy marcado cuando se tiene en cuenta no la población sino el poder de compra. Las diferencias inter-

A

nte el avance [...] de la

mundialización, cabe

preguntarse qué sentido pueden

tener las integraciones

regionales

regionales son mucho mayores que las que existen dentro de Estados Unidos y están íntimamente asociadas a la situación geográfica.

Así pues, la integración en Europa se caracteriza por ser claramente desigual, lo cual se ha acentuado al integrarse de manera progresiva economías con diferentes grados de desarrollo. Ello puede profundizar los desequilibrios entre ellas y las regiones, como lo puso de manifiesto Myrdal con la teoría de la causación circular.<sup>6</sup>

Lo evidente es que, en la actualidad, el balance de la Unión Europea en el plano del desarrollo económico e incluso social es positivo. Europa es una de las áreas más ricas del mundo y ha sabido combinar eficiencia con mecanismos sociales compensatorios a fin de combatir los efectos perversos que genera el mercado. Sin embargo, la economía europea tiene sus talones de Aquiles, como el excesivo desempleo —que supera con creces al que existe en las otras áreas desarrolladas— y las diferencias regionales, lo que pone de manifiesto que si bien la integración tiene efectos benéficos, éstos se reparten de modo desigual.

El origen de la CEE tuvo, como se ha visto, razones económicas y políticas concretas que respondieron a las exigencias de condiciones históricas determinadas. En las décadas de los ochenta y noventa se aceleró el proceso de integración con el establecimiento del mercado único en 1992 y la próxima puesta en circulación del euro, que responde fundamentalmente a dos tendencias: profundizar la mundialización dentro de la propia Comunidad Europea, como un eslabón intermedio hacia otro superior que englobe a la economía internacional en su conjunto, y reforzar el espacio europeo de cara a la intensa competencia que supone esa mundialización. De hecho, los últimos pasos hacia un mercado y una moneda únicos tienen como objetivo enfrentarse con cierto grado de éxito a sus más directos rivales: Japón y Estados Unidos, y a los países asiáticos de reciente industrialización y rápido crecimiento. En los años setenta surgió en la Unión Europea una preocupación respecto a la pér-

5. Paul Krugman, *Geografía y comercio*, Antoni Bosch Editor, Barcelona, 1992.

6. Gunnar Myrdal, *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1959.

dida de competitividad industrial en las ramas de alto valor añadido ante la creciente penetración en los mercados de los productos procedentes de las economías asiáticas. La integración es, por tanto, una respuesta a la fuerte competencia del mercado mundial. El bloque europeo trata de defenderse y atacar en la rivalidad económica que se desencadena entre grandes empresas y en la lucha de los capitales.

Para Estados Unidos la integración no ha sido hasta fechas recientes una necesidad como en Europa, pues su propio mercado nacional ha sido de tal tamaño que le ha resultado suficiente para el desarrollo de las empresas allí localizadas e impulsar la concentración de los capitales. En un principio, la unión con otros países no le reportaría gran cosa. Además, tras la segunda guerra mundial Estados Unidos ha intervenido en la política mundial y su economía se ha expandido internacionalmente. Esta hegemonía le permitió también superar el ámbito nacional, pese a la enorme dimensión del mercado interior. Durante la posguerra, en la pugna internacional de la competencia, las empresas estadounidenses han manifestado una notable superioridad que si bien ha disminuido con el paso del tiempo, aún se mantiene respecto a las europeas. La relativa pérdida de competitividad de Estados Unidos frente a Europa y Japón le ha inducido, a su vez, a buscar formas de integración con sus países vecinos.

En su enorme expansión de la posguerra y aunque ejerce una influencia notable en el área asiática, Japón ha basado su estrategia de crecimiento en la penetración de todos los mercados, fundamentalmente de los países desarrollados. Esto lo ha logrado sin necesidad de integrarse, pero su estrategia hacia la exportación era a su vez requisito indispensable para superar los límites que le imponía el mercado nacional, al igual que sucede con los nuevos países industriales asiáticos.

Las otras experiencias de integración han surgido en áreas menos desarrolladas y a manera de potenciar el desarrollo económico. Sus pretensiones han sido menos ambiciosas que las de la integración europea y su puesta en práctica tampoco ha dado considerables frutos; más bien han obtenido escasos resultados materiales. En los últimos años, no obstante, la integración ha adquirido nuevo impulso y aún es pronto para hacer un balance de sus resultados. De ahí la importancia de referirse al marco europeo, pues en Europa es donde más se ha avanzado y el proceso de integración es más completo a pesar de las insuficiencias y escasos progresos en el plano político.

### LA INTEGRACIÓN Y LA DESIGUALDAD

La integración económica europea no ha eliminado la desigualdad, aun si se reconocen los importantes logros alcanzados. La experiencia de este proceso y la incorporación desde los años ochenta de países que tenían un grado de desarrollo inferior a la media comunitaria pueden ser de gran utilidad para extraer conclusiones de lo que le puede esperar a la economía mexicana de cara al TLCAN, aunque es demasiado pronto para hacer una evaluación de sus efectos y, además, el Tratado

no es como el de la Unión Europea. En América del Norte no existe un compromiso de unión económica y monetaria. Sin embargo, siempre hay similitudes, pues el TLCAN une más a dos países como Estados Unidos y México, lo que puede favorecer una mayor cooperación que la que ha existido tradicionalmente, lo que sucede claramente en la Unión Europea. Empero, no debe olvidarse la gran desigualdad entre la primera potencia económica del mundo y una nación que se ubica en un nivel de desarrollo intermedio.

Aunque en el bloque europeo existe una preponderancia de la economía alemana, ésta no es tan hegemónica como la de Estados Unidos, pues hay otras economías con similares grados de desarrollo que hacen más homogénea esta integración, además de que prácticamente casi todos los países integrantes forman parte del grupo de economías de alto desarrollo. Ahora bien, salvando las distancias es posible observar lo que ha sucedido, en un tiempo más largo que lo que lleva funcionando el TLCAN, con los países menos desarrollados en su incorporación a un espacio económico de mayor grado de desarrollo.

La economía española ha alcanzado un mayor desarrollo que la mexicana, pero hay algunos rasgos en común. Ambas cuentan con remesas de emigrantes, turismo e inversiones extranjeras como fuentes de financiamiento indispensables para el crecimiento económico, y las dos están integradas a un espacio económico constituido por economías más avanzadas, aunque en el caso de España hay naciones con un menor grado de desarrollo, como Grecia y Portugal. Sin embargo, lo más interesante al analizar las desigualdades en la integración es el efecto de esos procesos en el mantenimiento de esa desigualdad o incluso su profundización o, por el contrario, su disminución conduciendo a la convergencia.

Sobre estas cuestiones existen, por lo general, dos posiciones un tanto antagónicas. Los que siguen un modelo neoclásico, como Baro y Sala-i-Martin, que consideran que se da cierta convergencia económica entre las regiones, y quienes postulan una divergencia que hay que corregir con intervenciones públicas. Myrdal, al que ya se ha citado, es un referente de este segundo supuesto, al igual que Krugman,<sup>7</sup> quien sostiene que a raíz de la existencia de las economías de escala los empresarios tienen un incentivo para la producción de cada bien o servicio en un número limitado de lugares. Además, la concentración de la industria, una vez creada, tiende a autosostenerse.

Si de las consideraciones teóricas se pasa al trabajo empírico, Cuadrado Roura llega a las siguientes conclusiones para el caso europeo.<sup>8</sup>

1) El patrón de conducta de los sesenta se ha roto de forma clara. El proceso de convergencia interregional en el ingreso por habitante se ha detenido e incluso ha iniciado una ligera divergencia.

2) Detrás de este cambio está la crisis económica que se inició

7. Paul Krugman, *op. cit.*

8. Juan R. Cuadrado Roura (dir.), Tomás Mancha Navarro y Rubén Garido Yserte, *Convergencia regional en España*, Visor, Madrid, 1998.

en los setenta y sus efectos negativos. Por una parte, factores de índole nacional explican el grado de incidencia de la crisis en cada estado miembro y, por otra, elementos de naturaleza estrictamente local relacionados con las estructuras productivas regionales justifican que la evolución de algunas regiones haya sido —a veces— mucho más negativa.

3) Las diferencias entre los estados miembro mantienen una tendencia parecida a las interregionales hasta finales de los ochenta. Es decir, un estancamiento de la convergencia manifestado mediante una ligerísima disminución de la desviación típica del PIB per cápita. A partir de ese momento, sin embargo, se observa una evolución distinta, dado que mientras las disparidades entre regiones comienzan a aumentar, las diferencias entre países registran una apreciable disminución. Esto no significa que éstas se hayan anulado. El ingreso medio por habitante de los dos países más pobres, Grecia y Portugal, es aproximadamente 40% inferior al de los cuatro más prósperos (Bélgica, Dinamarca, Luxemburgo y Austria).

4) Las disparidades dentro de cada estado miembro revelan que, tras el ya comentado estancamiento de los ochenta, el inicio de la nueva década viene marcado por un ligero aumento de las mismas.

Una razón que puede explicar el comportamiento de esta tendencia es la fuerte revitalización de algunas de las regiones más desarrolladas en los últimos años. En esta línea Benko y Lipietz señalan que las regiones que ganan son regiones urbanas; las fábricas y las oficinas refluían hacia las grandes ciudades, hacia las megalópolis.<sup>9</sup> Y añaden: “La nueva expansión urbana ¿no sería el reflejo de una recuperación económica basada en el terciario y por tanto necesariamente urbana y más concretamente metropolitana? Sin duda, pero algunos anunciaban, en la época no tan lejana en que las fábricas se desplazaban hacia las ciudades medianas, hacia los pueblos, incluso hacia el campo raso, que los progresos de la telemática engendrarían la misma evolución en las actividades terciarias. En realidad, la distinción *industrial/terciario* no es tan evidente. Se trata de actividades complementarias y las regiones que ganan son ante todo regiones productoras de bienes exportables, es decir, de bienes manufacturados o de servicios facturables”.<sup>10</sup>

Todo parece indicar que buena parte de las regiones menos desarrolladas no está siendo tan dinámica y tiene que enfrentarse con mayores dificultades para progresar en un entorno tan competitivo como el actual. La escasa o nula reducción de las disparidades cuestiona las tesis que defienden la convergencia regional. Hay que tener en cuenta, además, que en la Unión Europea y en cada estado miembro hay políticas regionales y todo hace suponer que de no ser así las disparidades podrían ser mayores. Pero también hay que reconocer que el hecho de que las disparidades no disminuyan se puede esgrimir contra las políticas regionales, por carecer éstas de buenos resultados. En todo caso, de no haber políticas regionales las diferencias podrían

ser mayores. También se pone de manifiesto la dificultad de corregir con intervenciones públicas las tendencias impuestas por el mercado y la concentración económica.

Si esto es así todo parece indicar que la economía mexicana puede sufrir una divergencia en relación con Estados Unidos y Canadá y que ello ha de afectar sobre todo a las regiones más pobres. No hay ningún mecanismo económico en la economía de mercado que garantice la disminución de las disparidades. Es más, incluso habiendo políticas regionales es tremendamente difícil atenuar las diferencias que separan a las regiones ricas de las pobres.

Conviene mencionar, en todo caso, que antes de la puesta en marcha del Tratado había una fuerte interdependencia de la economía de México con la de Estados Unidos, siendo éste el principal socio comercial del primero; lo mismo sucede con el turismo, la inversión extranjera y el crédito. Por tanto, el TLCAN viene a consolidar una situación que ya existía de hecho y que se daba desde hace muchos años. No obstante, el Tratado favorece más las relaciones económicas y hace posible el estrechamiento de estas vinculaciones al liberalizar en mayor medida las transacciones comerciales, financieras y de capitales. Al firmar un acuerdo de corte neoliberal, México corre el riesgo de quedar supeditado aún más a los poderes económicos de los países ricos. Al ser las partes integrantes profundamente desiguales, lo que se deduce de la experiencia europea y de ciertas propuestas teóricas es que la divergencia tiende a crecer en contra de lo que afirma la teoría neoclásica.

Los fondos estructurales de la Unión Europea pretenden estimular la productividad y ayudar al desarrollo de las regiones más pobres o deprimidas por medio, básicamente, del financiamiento de obras de infraestructura, calificación de la mano de obra y gastos que impulsen la innovación tecnológica. Todo esto es necesario para tratar de acercar a las regiones que se encuentran más alejadas geográficamente a los mercados más poderosos, pues las regiones más pobres de Europa suelen estar también relativamente alejadas de los grandes mercados. También se busca acortar diferencias en los indicadores macroeconómicos y de productividad. A pesar de estos esfuerzos del bloque europeo y de los propios países, tampoco se logran resultados satisfactorios en lo que concierne a la consecución de mayores grados de igualdad interregional. En un libre mercado sin mecanismos compensatorios, todo hace suponer que las diferencias se pueden agravar y no corregir.

En estas condiciones, México tendría que exigir la implantación de mecanismos compensatorios similares a los ya conocidos en el bloque europeo para afrontar con mayor éxito el reto que supone un acuerdo con países tan avanzados como sus vecinos del norte. No obstante estas formulaciones, algunos analistas han hecho un razonamiento distinto basado en los bajos salarios de México frente a los de Canadá y Estados Unidos. Se ha llegado a decir que la ventaja comparativa que supone tener salarios más bajos juega a favor de México, pues muchas empresas estadounidenses y canadienses se desplazarán a ese país. De hecho, en Estados Unidos hubo grupos de empresarios y políticos en contra del Tratado, pues lo veían como un peligro para

9. Georges Benko y Alain Lipietz, *Las regiones que ganan*, Ediciones Alfons El Magnánim, Valencia, 1994.

10. *Ibid.*, p. 21.

los intereses económicos. También se ha planteado como una amenaza a los trabajadores estadounidenses por las pérdidas de empleo que todo ello podía suponer. Así, en el país que tiene todas las posibilidades de salir beneficiado se produce la paradoja de que se alzan voces en contra del TLCAN por los peligros que la competencia de los salarios pueda suponer.

El argumento de las diferencias salariales para sustentar que se pueda beneficiar el país menos desarrollado, frente a los que realmente son potencias económicas mundiales, resulta un tanto llamativo. No cabe duda de que algunos sectores, empresas o regiones de los países más avanzados puedan verse afectados por esta competencia de niveles salariales más bajos. Todo proceso de transición requiere un ajuste y éste se acompaña de costos. En Canadá como en Estados Unidos determinadas actividades industriales pueden verse perjudicadas. En términos generales, sin embargo, no suele ser así pues los costos mayores suelen recaer en las economías menos avanzadas, que no tienen el grado de competitividad de las economías más dinámicas.


A este respecto conviene mencionar el estudio que sobre una comparación de la evolución de los salarios mexicanos, estadounidenses y canadienses llevan a cabo Alejandro Valle Baeza y Gloria Martínez González, que señalan, entre otros aspectos: "Un análisis preliminar de los datos nos permite concluir que hay grandes diferencias entre los niveles medios de productividad de México y los de Canadá y Estados Unidos. Estas diferencias explican la enorme brecha salarial entre México y los otros países norteamericanos. Parece que estas diferencias no se pueden reducir rápidamente; los sindicatos de los tres países deberán convivir con los bajos salarios mexicanos. Tan grande es la diferencia salarial que resulta un problema explicar por qué no toda la nueva inversión de Canadá y Estados Unidos trata de trasladarse a México. La propuesta de nuestro modelo es que los bajos salarios mexicanos son expresión de una productividad media más baja. Por ello los salarios no son una 'ventaja comparativa', tal como lo plantea la teoría neoclásica, sino resultado de una 'desventaja absoluta'".<sup>11</sup>

Por tanto, un tratado que tiene un marcado planteamiento neoliberal no beneficia a la economía menos desarrollada, sino que, por el contrario, la puede perjudicar en términos relativos. La experiencia histórica y la que estamos viviendo en la Unión Europea sirve de guía para extraer la lección de que el mercado favorece a los poderosos frente a los más débiles y éstos requieren fondos compensatorios que les resguarden de los grandes desequilibrios que genera el mercado sin regular. México se incorpora a un capitalismo anglosajón caracterizado por la desregulación y el individualismo, que se encuentra lejos de su propia tradición histórica y lo hace en desventaja económica. En este mercado global tan competitivo tiene las de perder. Una opción más acorde con sus intereses sería que el proceso de integración no se basara sólo en principios comerciales, sino que también abarcara lo social, con el uso de instrumentos

compensatorios al estilo de los fondos estructurales del bloque europeo y con políticas internas capaces de combinar el mercado y el Estado.

## CONCLUSIONES

Se ha tratado de comparar la economía española y la mexicana de cara a dos procesos de integración recientes. La economía española lleva más tiempo en este camino que México acaba de comenzar. La experiencia para la primera ha sido más bien positiva, aun cuando todavía le separan diferencias apreciables en los indicadores macroeconómicos de la medida europea, como productividad y PIB per cápita. Es un país que como consecuencia de ello tiene una menor capacidad competitiva que la mayoría de sus socios europeos. Su dato más preocupante es el alto nivel de desempleo que supera con creces a la media europea, aunque también padece grandes diferencias regionales y algunas de ellas se encuentran entre las más pobres de Europa. A pesar de estas carencias, la economía española ha avanzado y se encuentra en el grupo de los países más desarrollados. La integración no es la solución a los males que se padecen ni tampoco la causante de todos ellos. Tiene sus lados positivos, pero éstos a su vez se han acompañado de ajustes y costos. La integración europea recoge, aunque sea tímidamente, una tradición en la que se combina mercado con intervención pública y en la que dentro de cada país el estado de bienestar ha desempeñado una función importante para corregir las desigualdades que el mercado genera. El buen comportamiento económico también dependerá de las políticas económicas internas que se apliquen y no todo se explica por factores exógenos, aunque éstos adquieren cada vez mayor importancia.

La economía mexicana se integra en un mercado más liberalizado que el europeo, como es el de Estados Unidos y Canadá, y sin la tradición de la puesta en marcha de las políticas públicas. Todo esto es un riesgo. Los salarios más bajos no le supondrán tampoco una ventaja comparativa y éstos no subirán hacia el nivel de los países más ricos sólo por efecto de la integración a un mercado más amplio, sino que esto sucederá si la productividad media tiende hacia la de Canadá y Estados Unidos y esto es un proceso de largo plazo. El comercio entre Estados Unidos y México va en aumento y esto puede resaltarse como un factor positivo, pero no garantiza de manera automática que los beneficios de ese crecimiento se redistribuyan al conjunto de la población. La integración en un libre mercado intensificará la concentración y la centralización de los capitales y ello puede conducir a mayores niveles de desigualdad entre países ricos y pobres, entre regiones y entre clases sociales. México tiene muchos problemas económicos que pueden agravarse por el modelo de integración que ha planteado. El libre comercio no tiene por qué ser igual de positivo para ambas partes. En este caso, la economía española goza de cierta ventaja frente a la mexicana al beneficiarse de los fondos estructurales que de algún modo ayudan a superar las limitaciones que surgen de una competencia en una situación de desventaja con países más avanzados. 

11. Alejandro Valle Baeza y Gloria Martínez González, *Los salarios de la crisis*, Facultad de Economía, UNAM, México, 1996.