

## LAS HISTORIAS DE UN TRATADO COMERCIAL (México, Estados Unidos, Canadá)

SOFIA JASO GARCIA

### *I. La historia formal*

El 27 de marzo de 1990, el diario norteamericano *The Wall Street Journal*, dió a conocer la existencia de conversaciones privadas entre funcionarios de los gobiernos de Estados Unidos y México, para formalizar un tratado bilateral de libre comercio. Dos meses después, el 11 de julio, los presidentes de ambos países suscribirían un comunicado conjunto para iniciar oficialmente la negociación, a la que se incorporaría Canadá a partir del 5 de febrero de 1991. Con esos hechos, una discusión que había permanecido en el ámbito de la especulación teórica, pasó a convertirse en un debate de interés público de la mayor trascendencia para los tres países, que involucraba la decisión de crear la zona de libre comercio más grande del mundo. El tratado, en consecuencia, sólo vendría a dar forma legal y política a una realidad económica preexistente -"la integración silenciosa"-, derivada del pragmatismo del comercio internacional que, a final de cuentas, no depende de las fronteras, sino de las mejores condiciones de precio y competitividad en términos de beneficio.

### *II. La historia real*

Las estadísticas, sin embargo, ofrecen verdades distintas a partir de los enfoques con que quieran verse. De la sola suma agregada de las tres economías, a pesar de su magnitud evidente, no se infiere necesariamente la superioridad económica de la región norteamericana frente al resto

de los bloques económicos del mundo, entre otras causas, por las disparidades -tan evidentes como la magnitud- entre la superpotencia mundial, una potencia media y un país subdesarrollado. Pero si las cifras reales demuestran más bien una relación asimétrica desproporcionada, siempre a favor de los Estados Unidos; si ya existe un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, que mantienen el comercio bilateral más importante del mundo desde 1945; si en términos económicos estrictos México sólo puede ofrecer a esa relación una oferta de mano de obra barata, materias primas y un mercado deprimido ¿por qué se intenta ahora la inclusión de un tercer socio subdesarrollado? ¿Por qué la urgencia demostrada por los gobiernos de México y Estados Unidos en la negociación del tratado? Las respuestas a estas preguntas son una compleja trama de motivos económicos y políticos, en los que se entremezclan no sólo factores externos e internos, sino intereses públicos y privados.

### *1. La "producción adelgazada" y el regionalismo.*

El primer dato fundamental se refiere a las dos fuerzas dominantes en el mercado mundial<sup>1</sup>. La gran contribución norteamericana a la economía internacional de este siglo, la producción en cadena (el fordismo), sustentó el régimen social de acumulación que permitió a Estados Unidos convertirse en la primera potencia económica del mundo. El dominio de ese sistema por Europa, pilar de su desarrollo

<sup>1</sup> El análisis que se presenta sintetiza las ideas al respecto de WOMACK, James: "La integración del sector automotriz en América del Norte. Lógica y consecuencias", en BEGA CANOVAS, G. (coord.): *México ante el libre comercio en América del norte*; pp. 392-406.

socioeconómico en la posguerra, orientó la competencia internacional hacia la búsqueda de mercados de mano de obra más barata para maximizar los beneficios, lo que permitió mantener la dinámica hasta la aparición en gran escala de Japón en el mercado. Estados Unidos y Europa leyeron en la competitividad japonesa las mismas causas, y en la década de los setenta reaccionaron con un mayor impulso a la producción en serie y políticas económica keynesianas. El resultado de esta lectura equivocada fue la invasión de productos japoneses en los mercados occidentales y el agotamiento estructural del modelo de "fordismo", porque los japoneses habían encontrado una nueva estrategia de producción -"la producción adelgazada"-, consistente en poner de cabeza las ideas básicas de la producción en cadena: en vez de reducir el nivel técnico de los trabajadores, aumentaron la capacitación; en lugar de incrementar la producción de una sola mercancía, aprovecharon la capacitación de la mano de obra para diversificar la oferta de productos y fragmentar el mercado; y por último, dejaron de competir en los precios para competir por la calidad. Así, la primera fuerza dominante en el mercado mundial contemporáneo es el triunfo de la "producción adelgazada".

La segunda fuerza es la tendencia hacia la regionalización en grandes bloques económicos, en la que destacan las estrategias de la Comunidad Económica Europea y del Sudeste Asiático. De la primera es insoslayable mencionar las decisiones previstas para 1992, en particular la unión monetaria, y la posibi-

lidad de la unificación económica de toda Europa, luego del derrumbe del bloque soviético. En el Sudeste Asiático destaca la rapidez de la integración que se está produciendo sobre todo entre Corea, Taiwan, Malasia y Japón, enfocada hacia el crecimiento regional y el comercio intrarregional, como previsión de posibles dificultades de exportar hacia Europa y América del norte. En consecuencia, el mundo vive hoy la transición hacia bloques regionales sobre los que descansará en el futuro la economía mundial, más allá del ámbito de los Estados nacionales.

## 2. Los problemas económicos de la superpotencia<sup>2</sup>

Como Lationamética en la década pasada, Estados Unidos sustentó su crecimiento económico en los ochenta a través del endeudamiento y las importaciones, como lo demuestran algunas cifras de 1989. El acreedor más importante desde la posguerra pasó a convertirse en el primer deudor del mundo: el monto de su deuda, superior a los 532 mil millones de dólares, rebasó el total del débito latinoamericano, cifrado de 422 mil millones. En cuanto a la balanza comercial, el país fue deficitario frente a cuatro de sus cinco socios comerciales más importantes (Canadá, Japón, México y la República Federal Alemana), con la Comunidad Económica Europea, con Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur, y con América Latina considerada como conjunto. En el año considerado, Estados Unidos había recuperado su posición como primer exportador mundial, luego de tres años consecutivos de haberla perdido frente a la

<sup>2</sup> Para la información que sustenta este apartado, vid.: LABRA, Armando: "La integración desde la perspectiva norteamericana", pp. 63-69; y LEVINE, Elaine: "El tratado de libre comercio México-Estados Unidos, en la problemática económica y social estadounidense", pp. 27-40, en VARIOS AUTORES: *La Integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?* CASTAÑEDA, Jorge G.: "La apuesta aleatoria de CSG", en *Proceso*; Año 14, n° 737, 17 de diciembre de 1991; p. 40.

antigua Alemania Federal, pero su déficit presupuestal ascendió a 127 millones de dólares. Al mismo tiempo, la inversión extranjera directa en Estados Unidos ha crecido significativamente en las últimas décadas, en particular la japonesa, que representa el 46 por ciento de las inversiones niponas en el exterior. Estos datos, representativos de las debilidades estructurales que ha provocado la actual recesión norteamericana, reflejan también las dos décadas de paliativos aplicados para posponer el necesario ajuste de la economía estadounidense.

Pero si bien el panorama descrito evidencia que ha dejado de ejercer la supremacía indiscutible en el comercio mundial, Estados Unidos sigue siendo la primera potencia económica del mundo. Para el mismo año de 1989, el poder adquisitivo del PIB per cápita norteamericano rebasó en casi 20 puntos a sus más cercanos competidores (Canadá, Suiza, Noruega, Luxemburgo e Islandia), y en cerca de 40 a Alemania -antes de la unificación- y a Japón. Por otra parte, la deuda externa norteamericana está cifrada en su propia moneda (que por lo pronto se mantiene como la principal divisa mundial), y representa alrededor del 12 por ciento de su producción nacional, mientras que la transferencia neta de recursos provenientes de América Latina y la inversión extranjera directa han financiado tanto el déficit comercial como el presupuestal norteamericanos y, en última instancia, su alto nivel de vida.

### **3. Los problemas económicos de los vecinos**

La década de los setenta fue testigo de los

<sup>3</sup> Para los datos incluidos, vid: GUTIERREZ HACES, María Teresa: "Experiencias y coincidencias de una libertad bajo el libre cambio: México, Canadá y Estados Unidos", en VARIOS AUTORES: *La Integración comercial de ... op. cit.* pp. 152-153.

esfuerzos de Canadá y México por diversificar su dependencia del mercado norteamericano. Guardadas todas las distancias respecto a los niveles de desarrollo, ambas economías, dependientes de las divisas provenientes de la exportación de energéticos, experimentaron las consecuencias de las fluctuaciones de los precios internacionales en ese período, cuyos altibajos concuerdan con las secuencias de auge y crisis económicos en los dos países.

En el caso de Canadá<sup>3</sup>, la estrategia de la Tercera Opción -seguida por el gobierno de Pierre Elliot Trudeau desde 1970- significó, entre otras cosas, la ampliación del gasto social, la congelación de precios y salarios en octubre de 1974, la creación de la Agencia de Examen a la Inversión Extranjera y la creación de la Sociedad Petro-Canadá. Sin embargo, la caída de los precios de las exportaciones canadienses originó en 1980 un deterioro de los términos de intercambio cifrado en 3.5 por ciento respecto a 1970, y la capacidad de ahorro interno fue insuficiente para contrarrestar ese déficit mediante el estímulo a la explotación de los recursos naturales del país.

En el caso de México, el año de 1970 marca la emergencia simultánea de dos factores sintomáticos de la crisis del modelo de sustitución de importaciones: la desaparición de los rasgos exitosos del desarrollo estabilizador -principalmente las altas tasas de crecimiento económico- y la aparición de sus rasgos negativos, en particular la inequitativa distribución del ingreso y de los beneficios del desarrollo.



presiones inflacionarias, y los déficit externo y fiscal, se tradujeran en la primera devaluación de la moneda en veintidós años. En ese contexto, el Así, en el año de 1971 sería bautizado como "el año de la atonía" (crecimiento cero), mientras que la expansión del gasto público a partir de entonces hizo que en 1976 las descubrimiento de nuevos yacimientos petrolíferos, aunado a la época de préstamos internacionales fáciles, contribuyó a disimular los problemas estructurales de la economía, que seguirían profundizándose hasta el colapso de 1982.

A partir de entonces, en el marco de casi una década de recesión, la política económica mexicana ha seguido diez lineamientos básicos<sup>4</sup>: sanear las finanzas públicas; evitar la indización de la economía; crear las condiciones para anclar los precios clave y los salarios nominales; renegociación de la deuda externa; retraso de la total liberalización financiera; rápida liberalización comercial; desregulación económica; privatización por etapas de las empresas públicas; promoción de la inversión extranjera; y, coherencia de la política económica.

El conjunto de estas reformas, apegado a las cartas de intención del Fondo Monetario Internacional, ha tenido dos objetivos básicos: alcanzar la estabilidad económica y elevar la eficiencia del aparato productivo. La reactivación de la economía, sin embargo, requiere forzosamente de una

fuerte inyección de divisas, a las que sólo se puede acceder mediante cuatro vías: el endeudamiento externo, las inversiones extranjeras, la repatriación de capitales y el comercio exterior. Ante la imposibilidad de recurrir a cualquiera de las tres primeras opciones, el gobierno se dedicó con mayor ímpetu a la liberalización comercial, cuyo costo fue financiado mediante mil millones de dólares en préstamos sectoriales condicionados del Banco Mundial<sup>5</sup>. Para complementar este proceso, México solicitó su ingreso al GATT en 1986: actualmente, la tasa arancelaria máxima es del 20 por ciento, con tarifas intermedias de 15, 10 y 5 por ciento, con lo que la economía mexicana se ha convertido en una de las más abiertas al comercio internacional.

No obstante, la apertura comercial, generadora de importantes excedentes en el período 1982-1988, ha provocado a partir de 1989 la duplicación de las importaciones junto a un crecimiento modesto de las exportaciones, y si bien estas últimas han comenzado a diversificarse respecto al petróleo, General Motors, Chrysler y Ford ocupan los siguientes tres lugares en importancia de las exportaciones mexicanas, después de PEMEX, y entre las tres absorben el 16 por ciento de las exportaciones totales y el 45 por ciento del total de ventas al extranjero<sup>6</sup>, mientras una parte muy significativa del resto de las manufacturas exportadas corresponde a las industrias maquiladoras del norte del país: en consecuencia, gran parte de las exportaciones son en realidad "operaciones

<sup>4</sup> Vid: CORDOBA, José: "Diez lecciones de la reforma económica mexicana", en *Nexus*, Año 14, Vol. XIV, N° 158, febrero de 1991; pp. 31-48.

<sup>5</sup> SAXE FERNANDEZ, John: "Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del Norte", en *La Integración comercial ... op. cit.*; pp. 91-92.

<sup>6</sup> BERNAL SAHAGUN, Víctor: "La inversión extranjera en el TCL", en *La Integración comercial ... op. cit.*; p. 202.

intrafirma" de las empresas trasnacionales, o implican la remisión de utilidades a la matriz, reflejadas en la balanza de servicios<sup>7</sup>.

La renegociación de la deuda externa, por su parte, si bien ha constituido un respiro a la economía nacional, tampoco ha permitido su reactivación. "Lo cierto es que la negociación cierra las posibilidades de obtener recursos financieros adicionales de la mayor parte de los acreedores [...]. El panorama se ha complicado porque las expectativas de complementación de estos requerimientos de capital por el flujo de inversiones extranjeras no se han materializado. Así, en 1989, la inversión directa autorizada fue menor que en 1988 en cerca de 350 millones de dólares, la cual ya había sido inferior a la de 1987 en cerca de 650 millones"<sup>8</sup>. En última instancia, las probabilidades de acceso al resto de las opciones de financiamiento mencionadas dependen, en buena medida, del retorno de los capitales mexicanos que se encuentran en el exterior.

Así, por una parte, a pesar de las reformas instrumentadas para modernizar la economía mexicana y hacerla competitiva internacionalmente, el dinero fresco no ha llegado a México en las cantidades suficientes a través de ninguna de las vías posibles. Por la otra, "en tanto que la población total del país pasó de 71.4 millones en 1981 a 81.2 millones en 1987, los pobres lo hicieron de 32.1 a 41.3 millones [... de los cuales 17 millones se en-

cuentran en condiciones de pobreza extrema]. En ese breve lapso, nueve de cada diez mexicanos que se añadieron a la población pasaron a formar parte de los pobres"<sup>9</sup>.

A partir de 1984, Canadá también ha empezado a recorrer el camino neoliberal, con medidas similares<sup>10</sup>: Un amplio programa de privatización incluyó al petróleo y a las líneas aéreas; la reducción del gasto público; la desregulación de la economía; y, la modificación de la legislación sobre inversiones extranjeras, para reducir al mínimo los requisitos de instalación. Un año después, el primer ministro Brian Mulroney anunció el comienzo de negociaciones para un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos que, al igual que en el caso mexicano, no estaba previsto en su programa electoral.

#### *4. La verdadera historia: las razones políticas*

El viernes 24 de mayo de 1991, un día después de que la Cámara de Representantes votara en el mismo sentido, el Senado de los Estados Unidos renovó al presidente George Bush el permiso otorgado por la ley para usar el procedimiento de "fast-track" (vía rápida) en las negociaciones comerciales. Con esa decisión, se ha despejado el camino para iniciar las conversaciones oficiales en torno a la firma de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México. Las siguientes etapas del proceso, de acuerdo con la legislación norteamericana,

<sup>7</sup> ORTIZ WADGYMAR, Arturo: "El neoproteccionismo norteamericano", en *Ibidem*; p.57.

<sup>8</sup> ROZO, Carlos: "El acuerdo y la hegemonía económica mundial", en *Ibidem*; pp. 141-142.

<sup>9</sup> CONSEJO CONSULTIVO DEL PROGRAMA NACIONAL DE SOLIDARIDAD: *El combate a la pobreza; México, El Nacional, 1990; pp. 24 y 54, passim.*

<sup>10</sup> PUIG, Carlos: "Inversión, fábricas y empleo se fugan de Canadá desde que se firmó el Acuerdo de Libre Comercio", en *Proceso, Año 14, N° 735, 3 de diciembre de 1990; p. 7*

se refieren a la negociación del documento entre las partes, primero, y a su posterior discusión en el Congreso para aprobarlo o rechazarlo, sin posibilidad de enmienda. Si las consecuencias reales del tratado no pueden evaluarse mientras no se conozcan los términos de la negociación, se pueden apuntar al menos algunas de las razones políticas que están pesando en esta decisión.

De las tres partes interesadas en la firma de un tratado trilateral de libre comercio, sólo los intereses de Canadá pueden explicarse con relativa sencillez: Canadá ya firmó su propio acuerdo con los Estados Unidos; si existieran negociaciones bilaterales separadas, el único beneficiario sería Estados Unidos, y Canadá tendría que competir en desventaja contra los bajos salarios mexicanos y arriesgarse a que Estados Unidos le ofrezca a México alguna ventaja en su perjuicio; a pesar de contar con un mercado deprimido, algunas exportaciones de Canadá podrían colocarse en México; y, el gobierno de Brian Mulroney ha apostado todas las cartas de su futuro político a la probabilidad de que el neoliberalismo se traduzca en la recuperación económica de Canadá.

Las cosas se complican cuando se analizan los intereses de los dos socios restantes. Para el gobierno de Estados Unidos, desde el punto de vista económico interno, la liberalización del comercio en América del Norte se vislumbra como la mejor opción para solucionar su principal dilema: sanear la economía y recuperar la competitividad perdida al menor costo social posible, es decir: evitarse la aplicación de medidas similares a las que ha recomendado a los países con problemas similares a los suyos, que redundarían en el deterioro del nivel de vida norteamericano.

Desde el punto de vista externo, la configu-

ración de un bloque económico en América del Norte -que a más largo plazo podría incluir al resto del hemisferio, como lo pretende "La Iniciativa para las Américas"-, responde a la necesidad de contemporizar con las dos tendencias del mercado mundial señaladas anteriormente. Las ventajas relativas que hoy ofrecen la Comunidad Económica Europea y el Sudeste Asiático en cuanto a las fases superadas en el proceso de integración, podrían compensarse con los problemas que está generando la unificación alemana, en el primer caso; con el peso específico de la economía norteamericana actual, en el segundo; y con el papel del dólar en la economía mundial en ambos casos.

Si se considera la variable geopolítica, la formalización de los vínculos comerciales con México y Canadá representa para Estados Unidos el reconocimiento de su inevitable situación geográfica, y la oportunidad de lograr los máximos beneficios políticos de esas relaciones, con la seguridad relativa que ofrecen los compromisos explícitos. En el caso específico de México, la integración sería decisiva no sólo en el rumbo futuro y en la estabilidad política del país, sino en el freno a la migración potencial hacia los Estados Unidos. Pero la decisión también imprimiría cierta racionalidad a los intercambios fronterizos; aumentaría la capacidad de pago de la deuda por parte de México y su propensión al consumo de productos norteamericanos; y, establecería un precedente fundamental en las relaciones políticas y económicas de México y Estados Unidos respecto al resto de América Latina.

Tampoco deben perderse de vista los intereses particulares norteamericanos comprometidos en el debate. Si bien es cierto que no siempre "lo que es bueno



para la General Motors es bueno para Estados Unidos", las empresas transnacionales norteamericanas constituyen poderosos grupos de presión que influyen directamente en la elaboración de las políticas públicas. Respecto al sector automotriz, como un primer ejemplo, conviene releer los pronósticos del director de investigación del Programa Internacional de Vehículos del MIT<sup>11</sup>: "México se presenta como el país más prometedor para las empresas estadounidenses en cuanto a que ofrece una combinación para desarrollar el mercado y asegurar el control de sus inversiones. Si la economía mexicana realmente despuntara, y el uso de automotores se aproximara al nivel del de Estados Unidos en los próximos 30 años, ello representaría una demanda adicional de vehículos de aproximadamente 56 millones de unidades, o alrededor de 5.6 millones de automotores al año [...]. El curso más probable para las compañías norteamericanas [...] será transferir la fabricación de los productos con acceso a los mercados estadounidenses y canadienses de Asia del Este a México [...] triplicando prácticamente el tamaño de la industria automotriz mexicana sin perder un solo empleo en Norteamérica. [...]. Ello se debe a que para obtener el consentimiento político para modificar las leyes estadounidenses actuales que bloquean esta reconfiguración de la producción, las compañías norteamericanas probablemente deban negociar acuerdos de "no pérdida neta del empleo" con el sindicato de trabajadores de la industria automotriz".

La industria del automóvil no es, por cierto, la única interesada en el libre comercio con México. Los temas de la deuda y el petróleo seguramente jugarán un

papel importante en la negociación, entre otras razones, por las siguientes: "El Citibank, el acreedor más importante de México, es el principal accionista de Arco y de Philips Petroleum, el segundo accionista en importancia de Continental Oil Corporation, que a su vez fue comprada por uno de los principales interesados en nuestra petroquímica: Dupont. El Citibank también es el tercero y el quinto accionista más importante, respectivamente, de Texaco y de Exxon ... "El segundo acreedor del país es el Bank of América, dueño de la Standard Oil de California, segundo accionista en importancia de Union Oil of California y tercero de la Continental Oil de Dupont. De igual forma, nuestro tercer acreedor, el Manufacturers Hannover Trust, es el dueño de los bloques accionarios más grandes de Arco, Exxon y Philips Petroleum. El cuarto acreedor, el Chase Manhattan Bank, controla la Exxon (es un accionista número uno), y la Standard Oil Company de California (Chevron) así como la Mobil Oil. El quinto acreedor del país es el Bankers Trust, dueño de la Continental Oil Corp (Dupont) y Mobil Oil. El sexto acreedor, Continental Illinois, es el cuarto accionista de la multicitada Continental Oil y el tercero de la Standard Oil of Indiana. La Casa Morgan Guaranty -nuestro séptimo acreedor- es el principal accionista de Mobil Oil, el segundo más importante de Exxon y Gulf y también el tercero más en el caso de Unión Oil of California (Unocal) y el cuarto de Texaco. Finalmente, nuestros octavo y noveno acreedores más importantes, el First National de Chicago y el Prudential Insurance, son dueños de los mayores bloques accionarios de Texaco y Standard Oil of Indiana y de Unión Oil, Mobil Oil y Arco"<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> WOMACK, James P.: *op. cit.*; pp 398-399

<sup>12</sup> SAXE-FERNANDEZ, John: *op. cit.*: p. 7.

Entre los más importantes intereses privados norteamericanos que se entremezclan en la negociación, por último, cabe mencionar el asunto de las elecciones presidenciales en los Estados Unidos. Si la idea de la integración económica de América del Norte se convierte en una de las ofertas de campaña para la reelección de Bush, los avances en la negociación podrían coadyuvar a aligerar el problema del financiamiento de la campaña electoral.

En estos términos podría explicarse la urgencia del ejecutivo norteamericano para conseguir un primer borrador del documento a finales de 1991, y el compromiso canadiense de quedar fuera del acuerdo si su intervención retrasa el proceso<sup>13</sup>.

Pero también hay que considerar los intereses de México en el asunto. Si se toman en cuenta el nivel de desarrollo del país respecto al de sus vecinos; su capacidad de poder real en ese ámbito y casi dos siglos de evidencias históricas, las ventajas comparativas de México en la negociación resultan prácticamente nulas. ¿Por qué, entonces, la iniciativa de libre comercio partió justamente de ese país? La pregunta admite varias respuestas, unas más obvias que otras.

En primer lugar, porque México ya abrió su economía de manera unilateral. Ello no significa que el país ya no tenga nada que perder, porque la quiebra de industrias afectadas por la competencia es un capítulo que apenas comienza, y algo similar sucederá seguramente en la agricultura.

Significa, en cambio, que los beneficios esperados de la apertura en términos estrictos, no se corresponden con el esfuerzo realizado: como se ha apuntado antes, luego de diez años de coherencia en la política económica, las divisas para reactivar el crecimiento siguen sin aparecer: "el problema que continúa enfrentando el gobierno de Salinas, pero que es el problema del país, se mantiene en el dominio de la confianza que para los inversionistas inspiran las medidas tomadas y los resultados hasta el momento alcanzados. La respuesta de baja intensidad que han dado los inversionistas extranjeros hace pensar que esa confianza aún no se gana a pesar de que se haya logrado convencer a los líderes políticos. [...] Más grave aún es la perspectiva de que el capital extranjero perciba que el esfuerzo realizado internamente no es suficiente o que existe la duda de que pueda darse marcha atrás en algunas de las medidas adoptadas"<sup>14</sup>.

Saber si dos lustros de diez recetas de política económica son suficientes para garantizar los intereses del capital extranjero, es una interrogante que escapa del terreno de los hechos hacia el de la especulación. Sin embargo, ése es un ámbito conocido para la política y la economía: la apuesta del gobierno salinista consiste en demostrar, a través del tratado de libre comercio, la validez del teorema de Thomas: si los capitales extranjeros creen que la reforma ha sido real, reales serán sus consecuencias en términos de inversiones y de financiamiento.

<sup>13</sup> Vid, PUIG, Carlos: *op. cit.*; p. 7.

<sup>14</sup> ROZO, Carlos A.: *Op. cit.*; pp. 142-143.



En cambio, la especulación respecto a la marcha atrás en algunas de las medidas adoptadas, se enfrenta a las evidencias de los hechos. El tema tiene que ver, más que con las intenciones del gobierno actual, con la probabilidad de que el Partido de la Revolución Democrática (PRD) llegue al poder, con un programa político similar al que ofreció en 1988. Con estricto rigor económico, esa alternativa es inviable por una razón fundamental: si el problema de México es el financiamiento y si, como se señala páginas atrás, la sola apertura comercial costó mil millones de dólares, ¿cuánto costaría la reversión hacia el mercado interno y, sobre todo, quién la financiaría?

El problema es que, a pesar de que el argumento anterior podría ser irrefutable en términos financieros, no lo es tanto en el ámbito político. Mientras Estados Unidos recurre a la integración como una alternativa para superar sus problemas económicos sin afectar el nivel de vida de su población, México busca, en cambio, consolidar un nuevo modelo económico en el que la superación de las desigualdades sociales está descartada como prioridad inicial. Pero en un país en el que la mayoría de la población nació después de las glorias del "milagro mexicano"; que no alcanzó a recibir beneficios tangibles del auge petrolero; que ha sido educada en la cultura política de que lo único que mueve al mundo es la ley de la oferta y la demanda y de que el pasado fue un error

-a sabiendas de que quienes lo vivieron no lo pasaron tan mal- la perspectiva de mantener la disciplina sin recibir algo más que la incierta promesa de que sus hijos o sus nietos vivirán mejor, no puede traducirse en votos para el neoliberalismo, ni siquiera con la tecnología electoral priista: o se ofrece algo más, o se busca otro camino<sup>15</sup>.

Para el gobierno salinista, en consecuencia, el acceso a los mercados que supondría la firma del tratado es el instrumento privilegiado para conseguir el dinero fresco capaz de reactivar la economía. Pero el éxito de la estrategia económica elegida es fundamental también el ámbito de la contienda política, pues "quizá la mayor paradoja de una parte importante de la oposición de izquierda es que su futuro depende del éxito o fracaso de la política-económica gubernamental. De ser exitosa la reforma de la economía, la izquierda, sobre todo el PRD, tendrá que elaborar un programa económico alternativo que sea creíble. Sin una definición clara, el PRD no tendrá futuro alguno. Si la reforma es exitosa, sin embargo, ¿qué sentido tendría una política económica alternativa?"<sup>16</sup>.

Por las razones expuestas, y a diferencia de sus vecinos, la firma del tratado de libre comercio es vital para el gobierno salinista. Pero el dilema consiste no sólo en convencer a Estados Unidos de que ésta es la mejor manera de proteger sus intereses nacionales, sino en ofrecer tales beneficios

<sup>15</sup> Desde este punto de vista, son significativas las opiniones de los mexicanos en torno a la integración. Según una encuesta, el 71 por ciento está de acuerdo con un comercio sin condiciones; el 81 por ciento lo está si no pierden empleos; y el 78 si el intercambio es recíproco. Vid: "Hacia la integración económica (encuesta)", en *Este país*, N° 1, abril de 1991.

<sup>16</sup> RUBIO, Luis: "La política y el TLC", en *Cuaderno de Nexos; México, Nexos, Sociedad, Ciencia y Literatura*, N° 34, abril de 1991; p. VII.

económicos tangibles que por sí mismos contrapesen los intereses de quienes se verían afectados con el tratado en Estados Unidos. Y en ese sentido, lo único que puede ofrecer el gobierno salinista es algo que también suscribió Canadá en el acuerdo bilateral vigente: el petróleo<sup>17</sup>.

Como ya lo había comenzado a demostrar Europa, las diferencias culturales, los conflictos históricos mutuos y la unidad política de los Estados nacionales, no son

fuerzas suficientes para contrarrestar los fenómenos de la interdependencia. Así, los vínculos económicos junto con la inevitable vecindad geográfica, han tendido los puentes para la integración de un bloque regional en América del Norte, mientras una compleja red de intereses políticos y económicos, externos e internos, públicos y privados, han generado la voluntad política para reconocer y afianzar la "integración silenciosa" de Canadá y México hacia Estados Unidos.

<sup>17</sup> *Aparentemente, el gobierno mexicano ya ha encontrado la fórmula para permitir la inversión extranjera en la industria petrolera, sin necesidad de reformar la Constitución. Según declaraciones del secretario de Comercio mexicano, en la medida en que la perforación, el transporte marítimo y terrestre del crudo y sus derivados, así como las compras y contratos de PEMEX, pueden definirse comercialmente como servicios, entrarán en la negociación del tratado de libre comercio. Vid, SERRA PUCHE, Jaime: "Lo único no negociable del petróleo es la propiedad", entrevista con Jorge Alcocer en Proceso, Año 14, N° 753, 8 de abril de 1991; pp. 6-13.*

## RESUMEN

*¿Cuáles son las razones que han favorecido un tratado de libre comercio en América del Norte? El artículo sugiere algunos de los intereses políticos y económicos inmersos en la negociación. Como Canadá ya tiene su propio acuerdo con los Estados Unidos, su objetivo fundamental será evitar que México logre beneficios que pudieran perjudicarlo. Para México, por su parte, el tratado puede ser la alternativa para recuperar el crecimiento económico, mientras que para Estados Unidos es una opción para mantener su competitividad frente a Europa y el Sudeste Asiático, y para reorientar sus relaciones con América Latina.*

## ABSTRACT

*Which are the reasons that are leading to a free-trade treaty in North America? The article suggests some economical and political interests involved in the negotiation. As Canada has it's own agreement with the US, it would try to be ahead of Mexican benefits in the deal. From Mexico's viewpoint, the treaty may be the alternative to restore economical growth, and for the US, it could be an option to maintain it's competitiveness against Europe and Southern Asia, and to reorientate it's relations with Latin America.*