
LIBRE COMERCIO EN NORTEAMERICA

ALGUNAS EXPLICACIONES E IMPLICACIONES PARA MEXICO (*)

Carlos González Martínez (**)

"El proceso histórico es tan lento que muy pocas veces sus cambios son perceptibles para aquellos que los viven. Pero el trabajo subterráneo del tiempo se manifiesta con repentina violencia y desencadena series de mutaciones que, a la vista de todos, se suceden con impresionante rapidez".

Octavio Paz, 1990.

Las negociaciones para la firma de un tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos (USA) y Canadá han concluido. El proceso histórico esta dando sus frutos y el trabajo subterráneo del tiempo, parafraseando a Octavio Paz, permitió que surgieran las condiciones para que el curso de la integración económica en América del Norte avanzara en su formalización y el pasado 12 de agosto los tres gobiernos anunciaron el fin de las conversaciones dando paso a la etapa de redacción definitiva, firma y, en su caso, ratificación legislativa del tratado.

El TLC parece apoyar la tendencia a la constitución o fortalecimiento de grupos comerciales regionales y su consecuente competencia por los mercados y recursos financieros disponibles; Y lo hace reuniendo en su seno la iniciativa de dos países industrializados, pertenecientes al grupo de los siete, y de uno en vías de desarrollo. Esta situación, inmersa en un mundo en creciente globalización y a la vez diferenciación, hace del TLC un caso singular cuyas explicaciones e implicaciones se asocian con muy diversas causas y proyecciones.

Puede afirmarse que a pesar de que en buena parte de los círculos académicos y políticos, así como de los medios de comunicación de Norteamérica, se observa con optimismo la puesta en marcha del TLC, no hay una opinión generalizada sobre cuales son sus principales causas y cuales sus más importantes desafíos, aunque se señala con insistencia su previsible impacto sobre los niveles de empleo, inversión extranjera o las condiciones ambientales, por ejemplo.

En las páginas que siguen no se pretende, desde luego, dar respuesta exhaustiva a estas interrogantes, sino tan solo anotar algunos elementos que permitan ubicar aspectos rele-

vantes del proceso e identificar líneas de investigación y discusión en torno de las oportunidades y retos que puede encontrar México en el TLC. En el texto que tiene el lector en sus manos se propone la consideración de las siguientes cuatro ideas básicas:

- 1 La negociación y eventual firma del TLC supone la formalización de un proceso histórico y asimétrico de Integración Económica en América del Norte.
- 2 Para México, tal formalización y la propia profundización de su integración económica en Norteamérica forma parte de un proceso más amplio de cambio en el régimen social de acumulación, que implica una reforma del Estado y un replantamiento de sus vínculos económicos con el exterior, entre otros aspectos.
- 3 La reforma del Estado en cuestión se lleva a cabo en un contexto de replantamiento de las funciones y transnacionalización de las facultades del Estado-Nación, lo que supone condiciones cambiantes e inéditas de negociación internacional para el Estado Mexicano.
- 4 Por su parte, el replanteamiento de sus vínculos económicos con el exterior se verifica al tiempo que se consolida un orden global fracturado, lo que implica aspectos estratégicos relevantes para el análisis y administración del TLC. Del examen de estos puntos pueden obtenerse algunas conclusiones generales para comprender las explicaciones e implicaciones que el TLC tiene para México.

INTEGRACION Y ASIMETRIAS EN AMÉRICA DEL NORTE.

Que Norteamérica es una región que alberga grandes asimetrías y que su integración tiene un peso distinto para cada uno de los países que la componen, es algo que nadie discute. Ello pareció indicar Jaime Serra Puche, secretario mexicano de comercio, cuando ante el Senado de la República señaló: "No podemos ignorar la convivencia que la geografía nos ha impuesto... El Tratado sera un paradigma de relaciones respetuosas y exitosas entre países con

(*) El autor agradece el invaluable apoyo de Carla Guzmán y hace patente su deuda con José del Pilar y Alberto Hernández. Desde luego, sólo el autor es responsable de las omisiones e incorrecciones del texto.

(**) Investigador del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades de la UNAM y profesor de la Universidad Iberoamericana (México).

distintos niveles de desarrollo y diferentes culturas” (1).

Naturalmente, el optimismo del secretario Serra podrá ser confrontado con el estudio a que se someta el texto final a punto de ser difundido y con el propio desempeño del Tratado. No obstante, debería aceptarse que sus efectos no serán uniformes y que, por el contrario, sus manifestaciones variarán según el sector económico, la región geográfica y los sectores sociales de que se trate; e incluso serán diversas según el corto, medio o largo plazo.

En cualquier caso, e independientemente de los efectos que se estimen mas previsible, lo cierto es que el Tratado sólo es posible gracias al proceso de integración económica en curso o, en palabras de Serra, a "la convivencia que la geografía nos ha impuesto".

En lo que no parece haber un acuerdo más o menos generalizado es en la estimación de la naturaleza y alcances de esa "convivencia". En el análisis que aquí se procura, se propone considerar a la integración económica como un proceso de carácter dinámico constituido por una dimensión real o de mercado y otra formal o político-institucional, y en el que se registran espacios de liberalización y restricción no excluyentes, sino complementarios, que a su vez permiten tanto la desaparición de políticas (integración negativas) o la adopción de nuevas (integración positiva), como la cesión de soberanía (integración fuerte) o la coordinación de políticas soberanas (integración suave). Desde esta perspectiva, la experiencia norteamericana nos remitiría al caso de un proceso con una etapa avanzada de integración real y un momento mucho más reciente de formalización, en el que es apreciable una orientación negativa y suave (2).

Los datos del proceso real son múltiples y han sido recogidos en diversas investigaciones, entre las que cabe mencionar las realizadas por Sidney Weintraub en la Universidad de Texas, por el Institute for International Economics de Washington, la Universidad de California en Stanford y San Diego, la UNAM y El Colegio de México. En todos los casos, las evidencias demuestran que el proceso norteamericano data de más de un siglo y se cimienta en lo que en otra ocasión hemos llamado un "triángulo de dos lados" (3) donde los Estados Unidos son el eje articulador a través del cual se establece la práctica totalidad de los intercambios intrarregionales.

La participación de México en este proceso resulta evidente y nos remite no sólo al ámbito formal o legal de la relación. En 1991, el 69% del comercio exterior total mexicano tuvo como origen o destino la región norteamericana (67% USA y 2% Canadá); el 63% de la Inversión Extranjera Directa llegada al país provino de los Estados

Unidos; y más de una tercera parte de la deuda externa total seguía contraída con bancos de ese país. A ello habría que agregarle la creciente importancia de otros intercambios formales establecidos en campos como la transferencia de tecnología, la prestación de servicios, la atención e incluso administración de recursos naturales fronterizos y los intercambios fronterizos que operan en una línea divisoria de 3 mil kms de extensión.

Todo esto da cuenta de una realidad que asume una magnitud mayor -si se consideran aspectos informales o ilegales de la relación establecida con el vecino del norte y que alude a temas como la migración indocumentada, el contrabando y el narcotráfico, cuyo valor de "operaciones" es altamente significativo, como lo demuestra el hecho de que, como lo hiciera notar el presidente Carlos Salinas de Gortari ante el Congreso estadounidense en octubre de 1989, tan sólo en ese año se decomisaron en México 22 toneladas de cocaína base que, una vez cortada, hubiese alcanzado un precio de 30 mmd en el mercado, una cantidad similar al monto del comercio bilateral México-USA de aquel año!

Pero esta situación no es reciente, aunque si lo es su importancia relativa. La destacada participación de los Estados Unidos como origen y destino de la mayor parte del comercio exterior mexicano no es sino expresión de una tendencia histórica consolidada: en 1980 el 69% de las exportaciones mexicanas se destinaban al mercado estadounidense, mientras que de éste se recibían el 56% de las importaciones totales; diez años después, en 1990, dichos porcentajes alcanzaban el 75% y 54%, respectivamente; en tanto que en 1950 representaban el 86% y el 84% para estabilizarse en 1980 en torno al 61% y el 62%, y crecer hasta el 6% y 64% de 1991 (4).

Este hecho, de por sí significativo, lo es más aún cuando se constata el creciente peso que los vínculos con el exterior, tanto comerciales como financieros y de inversión, tienen en la actividad económica y la estrategia de crecimiento de México, particularmente durante la última década. Obsérvese tan sólo que mientras en 1980 el comercio exterior total mexicano representaba poco más del 9% del PIB del país y las exportaciones hacia USA llegaban al 7% del mismo indicador macroeconómico, para 1991 dichos niveles se situaban en torno al 25% y 17%, respectivamente (5).

Si el volumen de los intercambios económicos formales e informales de México con el exterior y, en particular con los Estados Unidos, se han incrementado considerablemente en los últimos años, su importancia relativa es ahora mucho más significativa que hace tan sólo una década. México no

(1). Serra Puche, Jaime. *Conclusión de la negociación del Tratado de libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*. Discurso ante la Comisión de Comercio de la Cámara de Senadores. México, agosto 14 de 1992.

(2). Para un examen detallado de esta caracterización véase: Gonzalez Martínez, Carlos. *Dinámica y retos de la integración económica. Análisis comparativo de las experiencias de España y México*. Mimeo. México, junio de 1992.

(3). Véase: Gonzalez Martínez, Carlos. "México Rumbo a Norteamérica. Informe sobre el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos- Canada" en *Boletín Económico* del ICEX. Madrid, 1991.

(4). Datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática y del Banco de Comercio Exterior de México. Los porcentajes varían considerablemente si se consultan otras fuentes; de esta forma, si se consideran los datos del Fondo Monetario Internacional en su publicación *Directions of Trade Statistics*, los porcentajes para 1980 se establecen en 69.3% para las exportaciones y 69.7% para las importaciones.

(5). Datos del Fondo Monetario Internacional y el Banco de Comercio Exterior de México.

sólo mantiene su proceso de integración económica en Norteamérica, sino que lo profundiza elevando su peso y, lo que importa resaltar, manteniendo su condición asimétrica.

Si para México sus intercambios comerciales con USA significan el 69% de su comercio exterior, para los Estados Unidos este flujo apenas alcanza el 6.5% de su comercio exterior. Si se agrega a Canadá, entonces el "triángulo de dos lados" se reconoce con facilidad: mientras que el comercio bilateral México-Canadá ocupa el 2% del intercambios comerciales de México con el resto del mundo y el 1.2% del comercio exterior canadiense, ambos países establecen el 70% de sus vínculos comerciales internacionales con USA, al tiempo que Canadá significa el 18.5% del comercio exterior estadounidense (6).

Es cierto que la zona de libre comercio que el TLC creará en Norteamérica tiene una dimensión más que considerable: el producto regional agregado excede los 6 billones de dólares (trillions) y su población rebasa los 350 millones de habitantes. Sin duda, su puesta en práctica inyectará un dinamismo urgente en las economías norteamericanas. Sin embargo, sus alcances dependerán de la forma en cómo finalmente se enfrenten los retos que la asimetría le impone a una región que para aumentar efectivamente sus niveles de competitividad deberá cohesionar y nivelar mejor sus corrientes de integración.

La simple agregación de los productos y las poblaciones nacionales no basta. Hay que fortalecer un mercado regional en el que, por ejemplo, México continúa con un ingreso per cápita 9 y 8.5 veces inferior al estadounidense y canadiense, respectivamente. De esa manera se logrará elevar la importancia relativa del comercio norteamericano, cuyos intercambios intrarregionales son casi cuatro veces menores que los de la Comunidad Europea; donde, además, dicho comercio intrarregional representa el 28% del producto regional agregado, mientras ese porcentaje apenas supera el 6% en Norteamérica (7).

Sólo el tiempo podrá demostrar la consistencia del optimismo del secretario Serra, apuntado páginas atrás. Por lo pronto, su "trabajo subterráneo" ha hecho una realidad el proceso de integración económica en Norteamérica y ha determinado su condición asimétrica, así como posibilitado la serie de "mutuaciones" que en México permiten el avance de su formalización en la probable suscripción del TLC.

TLC Y CAMBIO EN EL RÉGIMEN SOCIAL DE ACUMULACION EN MÉXICO.

Sin los cambios que "con impresionante rapidez" se han sucedido en la economía, política, sociedad y los vínculos exteriores de México durante la última década, el TLC no sería posible, al menos por parte de ese país. De acuerdo con las declaraciones hechas a Die Welt a finales de 1990 por Otto Granados Roldan, hoy Gobernador del Estado mexicano de Aguascalientes y entonces director de Comunicación Social de la Presidencia de la República, el TLC era impensable años atrás: "la ciudadanía hubiera colgado" al Presidente en el Zócalo" (8), la principal plaza pública de la capital mexicana.

Sólo cuando estos cambios consolidaron el curso de la integración económica de México en Norteamérica y decantaron el mayor peso relativo de este proceso en los ámbitos económico, político y social del país, fue viable, y necesario, plantear la posibilidad de gobernar tales intercambios a través de la suscripción de una figura de derecho internacional público. De esta forma, fue el propio gobierno mexicano el que a finales de 1989 o principios de 1990 (9) propuso el inicio de unas negociaciones que había rechazado en los primeros años de la década de 1980.

El régimen social de acumulación (10) que, según nuestro análisis, se está superando en México estuvo vigente desde los años 30's hasta entrados los 70's y fue resultado de la trayectoria abierta después de la revolución de principios de siglo, definiéndose en el período inmediatamente posterior a la recesión de finales de los años veinte, mientras que América Latina comenzaba a superar el régimen neo-colonial de la segunda mitad del siglo XIX. Este nuevo régimen quedó definido, en sus tendencias generales, con los siguientes componentes, compartidos con diversos matices en otros países latinoamericanos: aplicación de un modelo sustitutivo de importaciones que en México tuvo su impulso más destacable en la segunda posguerra mundial del siglo; consolidación de un Estado tutelar (11), heredero de la tradición colonial y la reforma liberal decimonónica, que paulatinamente incrementó su intervención en el funcionamiento del mercado, con la que, a su vez, los agentes económicos hubieron de adaptarse y beneficiarse; y el establecimiento de un régimen político nacional-popular que basó buena parte de su legitimidad en un discurso nacionalista y no pocas veces abiertamente "anti-yanqui".

A finales de la década de 1960 y principios de la de 1970, México comenzó a reconocer cambios que denotaban

(6). Vease: FMI. *Direction of Trade Statistics*. June, 1992. Washington, DC.

(7). Vease: De la Torre, Augusto y Margaret R. Kelly. *Regional Trade Arrangements*. Occasional Papers, 93. FMI. Washington, DC. Marzo de 1992.

(8). SRE. *Boletín de Información Semanal*. Secretaría de Relaciones Exteriores. 2a. Semana de diciembre de 1990. México.

(9). La fecha es imprecisa, pues la noticia surgió como una "filtración" en la prensa estadounidense que fue desmentida oficialmente y luego confirmada por los hechos. El 21 de agosto de 1991 el presidente mexicano, Carlos Salinas, formalizó la propuesta de un acuerdo bilateral en una carta enviada a su homólogo estadounidense, George Bush, paso requerido por la legislación comercial de los Estados Unidos.

(10). Para el concepto de Régimen Social de Acumulación vease: Paramio, Ludolfo. *Problemas de la consolidación democrática en América Latina en la década de los 90*. Mimeo. Madrid, 1992.

(11). Marcelo Cavarozzi analiza ampliamente este hecho proponiendo la consideración de una matriz de centralidad estatal. Vease: Cavarozzi, Marcelo. "Mas allá de las transiciones a la democracia en América Latina" en *Revista de Estudios Políticos*, No. 77., Octubre-Diciembre 1991, Madrid.

el agotamiento del régimen “post-revolucionario” y el anuncio de uno nuevo; el actual, en proceso de consolidación desde la primera mitad de los años 80’s. En palabras de Jaime Serra, “hace dos décadas que el marco de la sustitución de importaciones resulta demasiado estrecho e inviable para la expansión de la economía nacional” (12); había que encarar la caída de las exportaciones tradicionales con que el modelo anterior se había financiado, así como la fuerza de los impulsos de una nueva división internacional del trabajo donde la globalización en marcha imposibilitaba el sostenimiento de estrategias “mercado-internistas”, como las llama Ludolfo Paramio. En particular, había que hacer frente al final abrupto de lo que en México se conoció como la “relación especial” establecida con los Estados Unidos hasta antes de que en 1971 el presidente Richard Nixon comenzara a aplicar medidas proteccionistas para compensar los desajustes internos.

A principios de la década de 1980 el régimen hasta entonces vigente mostraba no sólo signos de fatiga sino de franca crisis. En 1982 México entra de lleno en la llamada “década perdida” para la economía latinoamericana: la inflación alcanza la cifra histórica de 150%, el peso se devaluó en 250% ante el dólar norteamericano, el déficit del sector público llegó a significar el 18% del Producto Interno Bruto (PIB) y la deuda externa acumuló los 77 mil millones de dólares. La crisis estalló, los niveles de inversión y las reservas internacionales bajaron considerablemente, se produjo una fuerte fuga de capitales y se estatizó la banca después “desestatizada”; no había resortes internos para enfrentar la crisis en un país con un mercado nacional deprimido que tuvo que declarar la moratoria del pago de los intereses de su deuda externa por carecer de recursos suficientes.

En ese marco “estrecho e inviable” era imposible sostener el peso de un Estado tutelar o “propietario”, como lo ha llamado Salinas de Gortari, y mantener una estrategia económica sustentada en la preservación de una economía protegida y cada vez menos competitiva en un mundo donde los recursos financieros y la inversión se vuelven cada día más volátiles. Tampoco era sostenible un discurso “nacionalista-revolucionario” que marcara con insistencia las resentimientos históricos de México hacia su vecino del norte; ahora su más firme entrada a la “modernidad” de la globalización.

Así, el peso de los acontecimientos llevó a México por el camino de la apertura comercial, desde su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), con una primera frustrada negociación en los últimos años del gobierno de José López Portillo (1976-1982) y su posterior formalización en Julio de 1986, hasta el fin de las negociaciones de un TLC que se le presenta con diversos retos y oportunidades de los que, a continuación, aquí sólo señalaremos dos.

TLC REFORMA DEL ESTADO Y REINSERCIÓN INTERNACIONAL.

De acuerdo con el tema y orientación de nuestra reflexión, interesa evaluar aquí las implicaciones para el TLC de dos procesos sobre los que descansa buena parte de los cambios generales que vive México actualmente: la reforma del Estado y el replantamiento de sus vínculos con el exterior. Se trata de tener en mente dos preguntas no para intentar responderlas aquí, sino para identificarlas como nuevas líneas de investigación, poco discutidas en México. Estas interrogantes son:

- 1 ¿Cómo puede negociar con fuerza y eficacia un acuerdo Comercial trilateral un Estado que se somete a un proceso de reforma que, como en México, supone una retirada de la esfera del mercado?.
- 2 ¿Cómo puede realizarse la reinsertión internacional de un país en vías de desarrollo, como México, en un mundo con procesos simultáneos de globalización y diferenciación?.

REFORMA DEL ESTADO Y TLC.

La reforma del Estado en México no es un proceso ajeno a los cuestionamientos que la globalización de los mercados y la internacionalización de la producción imponen al Estado-Nación tal y como lo conocemos en su trayectoria histórica desde la época de los nacionalismos decimonónicos. Tampoco es ajeno al auge del relanzamiento del liberalismo, fortalecido con la caída del socialismo “realmente existente” hasta hace unos años.

Toda proporción guardada, el Estado mexicano se reforma por las mismas razones que en la Europa Comunitaria se avanza, no sin tropiezos (como tampoco está exento de ellos el proceso mexicano), hacia la Unión Europea de los Acuerdos de Maastricht: hay que ajustar el reloj “superestructural” de la política, los ritmos “estructurales” de la economía de fin de siglo.

Esta necesidad afecta a un tema muy sensible en México: el problema de la soberanía, entendido en el país como una mezcla de la herencia universal de la Revolución Francesa y la autoridad indiscutida (e indiscutible) del Estado tutelar. En México el problema está aún planteado teniendo como sujeto al Estado y no a la sociedad o al pueblo, en cuya existencia la soberanía reside “original y esencialmente”, según indica la Constitución Mexicana.

Esto hace que el problema de la soberanía y, por tanto, el de la afectación de las facultades del Estado en su proceso de reforma, se convierta en un elemento que en no pocas ocasiones tiende una cortina de humo que impide evaluar con profundidad las implicaciones de un proceso de formalización de una integración económica, como lo ha sido el de la negociación TLC. Aún cuando es casi imposible hacerlo, en círculos oficiales mexicanos se insiste en que la

(12). Serra Puche, Jaime. op.cit. pág. 2.



eventual firma y administración del TLC no supone una pérdida relativa de soberanía, entendida como acotamiento de las facultades del Estado.

Aún se rechaza en México la sencilla obviedad de que “el costo de las ganancias económicas futuras derivadas de la ampliación de los mercados nacionales debe pagarse hoy con la pérdida gradual de soberanía en la administración cotidiana de la economía interna”(13), lo que impide aceptar que cualquier tipo de integración, desde las zonas de libre comercio hasta las uniones económicas y monetarias, siempre supone alguna cesión o delegación de soberanía, bien en instituciones autónomas o bien en la administración compartida de Tratados o Acuerdos internacionales: no es posible suscribir un compromiso internacional esperando al mismo tiempo escapar de sus implicaciones vinculantes.

Pero más allá de la resistencia a aceptar esa pérdida relativa de soberanía estatal, la reforma del Estado en México supone retos y quizá oportunidades considerables para el país de cara al TLC. Estos podrán apuntarse con más detalle en investigaciones posteriores que examinen la relación que guarda la administración de un tratado como el norteamericano con el cuestionamiento que en estos años, y desde las esferas de la sociedad y el propio Estado, se hacen a sus funciones y facultades.

Las primeras están referidas al papel del Estado en la actividad económica y, en particular, los vínculos económicos, no sólo comerciales ni formales, con el exterior. ¿Hasta donde el Estado debe ajustarse a los límites que le impone un compromiso como el que establece el TLC?, ¿en que medida y circunstancia le será legítimo acudir a las salvaguardas consideradas o incluso recurrir a nuevos instrumentos que en alguna forma se sobrepongan o contravengan parcialmente al TLC?, ¿en qué medida el Estado pierde capacidad de decisión autónoma en áreas económicas no incluídas en el texto del tratado, como por ejemplo la política monetaria o la contención salarial? o ¿en qué medida el tratado le permite al Estado mejores condiciones para el fomento, y por lo tanto intervención, en determinadas actividades económicas, como la Captación de inversión extranjera extra-regional?. Estas son algunas de las preguntas posibles.

En cuanto al ejercicio de sus facultades, debe anotarse que muchas de las que se creían de su competencia exclusiva ahora forman también parte de la agenda de las relaciones internacionales o del desempeño de organismos multilaterales. Nos referimos a temas relacionados desde con la salud pública y medio ambiente hasta el gasto público y, en general, los criterios de política económica. Este hecho, referido a la transnacionalización de las facultades del Estado-Nación, es especialmente importante cuando al mismo tiempo se discuten desde una perspectiva liberal las funciones del Estado y se le pretende disminuir a una condición arbitral suficientemente reducida como para afectar su capacidad de negociación internacional. ¿Hasta que

momento la redefinición de las funciones del Estado en México y América Latina afecta el desempeño eficaz de sus facultades y, por lo tanto, socava su legitimidad?, ¿cómo conjugar la necesidad de superar el peso paralizante del Estado tutelar y al mismo tiempo conservar y aún ampliar su fortaleza ante procesos de negociación inéditos y de importancia decisoria?. Estas son otras dos de los múltiples interrogantes a considerar en el análisis y gobierno de un proceso aún acierto de integración regional.

TLC Y REINSERCIÓN INTERNACIONAL.

Otro tema central tiene que ver con la forma específica como el TLC contribuye a guiar la “reinserción” económica de México con el resto del mundo. A simple vista, parece obvio que el propio TLC es en sí mismo una forma muy concreta de “reinserción” que supone haber optado por la vía que se limita a profundizar sus nexos con los Estados Unidos. Sin embargo, no debe subestimarse el objetivo paralelo de atraer recursos extraregionales a través de mejorar las expectativas de crecimiento de la economía mexicana, la ampliación de su mercado interno y su acceso al norteamericano, básicamente al estadounidense. Recuerdese que fue este propósito lateral el que hizo aún más difíciles las negociaciones en materia de reglas de origen.

En cualquier caso, el caso mexicano resulta interesante para el resto de lo que hasta hace poco fue el llamado “tercer mundo” y, en particular, para América Latina, que comienza a emerger tras la “década perdida”. La iniciativa mexicana ofrece una alternativa estratégica quizá muy singular en la que un país en vías de desarrollo puede sacar provecho de su integración asimétrica; de la debilidad relativa del país industrializado con el que afianza sus vínculos; de su potencialidad ensombrecida en una infraestructura subutilizada y urgida de capitalización y reabastecimiento; de sus no muy honrosas ventajas comparativas en mano de obra barata, legislación flexible y corporativismo “blanco”; así como de su ubicación geográfica, todos ellos elementos prácticamente imposibles de encontrar todos reunidos en otros casos.

De cualquier manera, la experiencia norteamericana tiene la ventaja y desafío de implicar, aunque sea simbólicamente, un puente entre las crecientes diferenciaciones que alberga el orden global fracturado presente en las relaciones económicas internacionales y que significa “un orden global pero no integrado (14). Estas diferenciaciones se expresan claramente cuando de acuerdo con información del Banco Mundial y en medio del proceso de globalización ya comentado páginas atrás, el promedio del producto per cápita de los 35 países de ingresos más bajos se sitúa 55 veces por debajo del registrado en los 19 países miembros de la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OCDE), o cuando se observa que, como lo indican cifras del FMI, sólo el 27% del comercio internacional correspon-

(13). Tavares A. J. “Integración económica en América del Norte y el Cono Sur” en *Comercio Exterior* Vol. 40 No. 8, agosto de 1990. Mexico, pág. 73.

(14). Sagasti, Francisco R. *América Latina en el Nuevo Orden Global Fracturado*. Mimeo. Mayo de 1992. Sin lugar de elaboración en el original, pág.5.

de al comercio exterior de los países en vías de desarrollo que, entre otras cosas, albergan a la absoluta mayoría de la población mundial. América Latina sabe bien lo que significa esta “fractura” del orden global no integrado, pues entre 1950 y 1990 vio caer sus exportaciones del 12.4% al 3.9% de los totales mundiales (15).

El problema radica, por tanto, no en pretender encontrar condiciones idénticas a la mexicana, sino en definir si la mencionada “reinserción” internacional habra de realizarse aprovechando las diferenciaciones y asimetrías existentes o si, por el contrario, se promueven estrategias y acuerdos que tiendan a superarlas. Este que en realidad es un viejo problema fácil de plantear y mucho menos de resolver, parece estar presente en Norteamérica, donde todo indica que se ha optado por la primera alternativa.

PALABRAS FINALES.

Visto desde la perspectiva de México y los países en vías de desarrollo, la importancia del Tratado de Libre Comercio en Norteamérica no radica en sí mismo sino en

sus explicaciones e implicaciones.

El TLC es en realidad la constatación de un proceso histórico de integración económica asimétrica y forma parte de cambios globales que afectan con diversos grados de intensidad a la práctica totalidad de los países latinoamericanos. Las implicaciones que la adopción de este tratado tiene en el proceso de reforma del Estado y reinserción internacional de México son especialmente relevantes para la definición de nuevas estrategias y, desde luego, para la evaluación y puesta en práctica de la asumida por el gobierno mexicano.

Los resultados de esta singular iniciativa serán diversos y su examen estará sujeto a muy distintas perspectivas. Sin embargo, lo que parece claro es que la consideración de su naturaleza y alcances está sujeta a la discusión de nuevas líneas de investigación que están aún definiéndose.

Retomando a Octavio Paz: la repentina violencia de las impresionantes y rápidas mutaciones manifiestas recientemente no debería nublar el estudio de los cambios apenas perceptibles con que opera el proceso histórico que estamos viviendo.

RESUMEN

El autor examina las oportunidades y retos que puede encontrar México en el tratado de Libre Comercio, firmado entre México, Estados Unidos y Canadá. Considera esta integración económica como parte de un proceso más amplio de reforma del Estado y replanteamiento de los vínculos económicos con el exterior.

ABSTRACT

The author analyzes the opportunities and challenges that the Free Trade Agreement signed by México, The United States and Canada represents for Mexico. This economic integration is considered as a part of a greater process of reform of the State, and of reconsideration of the external economic links of Mexico with abroad.

(15). Vease: Sagasti, Francisco R., op.cit.