

PRIMEROS RESULTADOS DEL TLC LO QUE FALTÓ

La decisión de negociar el TLC se dio en el contexto de la nueva realidad mundial. A lo largo del proceso estuvo presente una preocupación constante entre los mexicanos: ¿La integración económica con los Estados Unidos representaría la pérdida de nuestra soberanía? Sin duda, al negociar, fue necesario hacer concesiones para obtener beneficios a cambio. Con el TLC, el gobierno mexicano tuvo que garantizar que ya no se ejercerían las decisiones discrecionales que otras administraciones practicaron en el pasado para orientar la economía. Sin embargo, ese compromiso no representó una capitulación: mi gobierno no entregó las decisiones a las autoridades norteamericanas sino que simplemente, dejó de ejercerlas de manera discrecional, lo cual había sido un reclamo reiterado de la sociedad mexicana ante los excesos estatistas de nuestra historia. Pero además, la negociación no representó la renuncia a definir el rumbo de nuestra economía, sino la oportunidad de que, con la apertura de los mercados, los estadounidenses renunciaran, también, a la actuación unilateral que sus críticos han calificado como "expresión de su arrogancia imperial".

Las nuevas realidades de la globalización confirmaron la oportunidad del TLC

La integración y complementariedad de las economías mundiales no han sido un fenómeno del final del siglo XX. En realidad, se inició al mediar el siglo XIX. No es, entonces, un proceso reciente. Para finales del siglo XIX existía ya una notable actividad integradora que no se ha interrumpido, a pesar de los continuos reveses que ha enfrentado: la construcción de Estados socialistas y comunistas al inicio del siglo XX; el proteccionismo de algunos países industrializados del norte durante los treinta y, a partir del final de la Segunda Guerra Mundial, la adopción de estrategias de crecimiento "hacia adentro" en muchas naciones del sur en desarrollo.¹

Lo que era destacable de la globalización al final del siglo XX era la escala y el ritmo con que avanzaba.² Con el colapso del llamado "segundo mundo" (es decir, con la desaparición casi total del campo socialista) la mayoría de las naciones pasaron a formar parte del sistema capitalista. Las notables excepciones de China, Vietnam y Cuba, con su gran importancia política (y también demográfica en el caso China), confirmaron que la globalización se extendía en todo el mundo. Si bien la tendencia general a integrar los mercados era un signo definitorio del sistema capitalista, su carácter globalizador al inicio del siglo XXI obedecía, al parecer, a un proceso político centralista y autónomo; y respondía, también, a una estrategia delineada luego de la caída del sistema socialista. Dicho de otra manera, las economías se integraban por su propia dinámica (como un proceso derivado del modelo capitalista) y por diseño (como ofensiva política para asegurarse que no resurgieran las iniciativas de izquierda).

Cada vez se hizo más evidente que la globalidad se consolidaba como la integración de las economías más allá de sus fronteras; al mismo tiempo, se orientaba hacia el libre flujo de bienes, servicios y capital. El libre movimiento de personas evolucionó de manera lenta en las negociaciones, pero de un modo más rápido en la realidad. La globalización adquirió apariencia de inevitable. Al reconocimiento de esta tendencia se sumó en 1998 el presidente de Cuba, Fidel Castro, quien durante un congreso internacional en La Habana, delante de una audiencia de más de 2,000 mujeres provenientes de todo el mundo, declaró: "Si alguien gritara: ¡Abajo la globalización! sería como gritar ¡Abajo la ley de gravedad!"³ La conciencia del carácter inevitable de la globalización se manifestó en todos los sectores y grupos políticos. No se trataba, entonces, de un invento sacado de los textos más conservadores o de los centros de investigación vinculados a las grandes economías industrializadas. La globalización era una realidad económica que se extendió en el mundo con toda su fuerza.

¿Qué caracterizó a la globalización? En primer lugar, la liberalización del comercio de bienes, servicios y capitales; luego, la gran reducción en los costos de transporte, y la facilidad y rapidez de la comunicación; en tercer lugar, el papel central de los innovadores en la organización de negocios; por último, la extraordinaria expansión del conocimiento y de los avances tecnológicos, más allá de las fronteras. Por eso los mercados nacionales se integraban, cada vez más, de manera global. Desde el inicio de los noventa se observó que el

comercio internacional crecía a una tasa superior a la de las décadas anteriores, lo que significaba que lo hacía más rápido que las economías domésticas. Ante la evidencia de que ya no podían depender del comercio local, las empresas comenzaron a concentrarse en los mercados globales.

También los mercados de capital se integraron más. Durante los ochenta, su liberación provocó que los flujos de capitales aumentaran de manera ostensible. En las principales naciones industrializadas las transacciones internacionales en bonos y valores pasaron de representar el 10% del PIB durante 1980, al 100% de 1995. Desde mediados de los ochenta hasta la mitad de los noventa, los flujos de inversión extranjera directa en las economías avanzadas se triplicaron; además, también mostraron un notorio dinamismo más allá de sus mercados, ya que afuera de las naciones industrializadas se cuadruplicaron: la globalización involucró no sólo a las grandes empresas: también las pequeñas y medianas tuvieron que sumarse a su dinámica y a sus estrategias.

La presencia de los países en desarrollo dentro del comercio mundial creció hasta significar casi el 30% del total. Sus operaciones se expandieron y diversificaron. Todo esto en el marco de un proceso complejo: si bien fueron dejando atrás políticas populistas y estrategias de sustitución de importaciones, al mismo tiempo se introdujeron otras, basadas en la liberación de mercados y del comercio.⁴ Para muestra, lo siguiente: cuando comenzó la Ronda Uruguay del GATT en 1986, esta organización tenía 92 países miembros; para 1996 contaba con 126, y otros 30 (entre ellos China y Rusia) solicitaban su entrada. Sin duda, desde el final de la Segunda Guerra Mundial el libre comercio no había tenido tal aceptación.

Los cambios en los flujos financieros también fueron dramáticos. Mientras que casi todo el siglo XIX Europa y los Estados Unidos fueron importadores de capital, para principios del siglo XX Inglaterra exportaba capital equivalente al 10% de su PIB; le seguían en importancia otros dos países industrializados: Francia y Alemania. Los flujos de capital durante la mayor parte del siglo XX se canalizaron a través de los bancos comerciales de los países desarrollados.

A mediados de la década de los ochenta ocurrió un cambio sustantivo en la composición de los recursos financieros internacionales: en busca de mayores rendimientos, los ahorradores norteamericanos empezaron a canalizar sus recursos hacia los llamados fondos de inversión (*equity funds* y *mutual funds*), pues las tasas de interés bancarias en su país eran muy bajas. También crecieron notablemente los fondos de pensiones en los demás países desarrollados (a mediados de los noventa superaban los 12 billones de dólares, equivalentes a 12 trillones en la contabilidad sajona). Esos fondos se convirtieron en fuente de financiamiento para los mercados internacionales. La diferencia fundamental entonces fue que los financiamientos para el mercado mundial ya no dependían de los créditos de los bancos comerciales. En 1985, los fondos (*equity*) ascendían a 117 mil millones de dólares; en 1990 subieron a 245 mil millones y en 1993 a casi 750 mil millones; para 1995 eran ya de un billón 300 mil millones de dólares (1.3 trillones en la contabilidad sajona). De esos fondos, casi el 40% se canalizaba a los mercados internacionales de capitales. Entre ellos, los llamados "mercados emergentes" de nuestros países absorbían en 1988 un poco más de 6 mil millones de dólares. Para 1992 la cifra había crecido de 29 mil millones. En 1994, los mercados emergentes absorbían ya 123 mil millones de dólares de esos fondos. América Latina se volvió muy atractiva para ellos, debido a que en los noventa llevó a cabo reformas para reducir el excesivo endeudamiento y los elevados déficit fiscales.⁵

Con el final de la guerra fría, la competencia pasó de los terrenos político-militares a los económicos. Desde entonces, la carrera entre empresas se acentuó, con lo que los beneficios para el público en general (innovaciones, nuevos productos, y mejores precios) se vinieron materializando. Esto no quiere decir que el proceso se haya desarrollado sin costos o sin oposiciones. Los principales costos los resintieron las miles de pequeñas u mediana empresas que no pudieron adaptarse, o que no obtuvieron apoyos para hacerlo y no pudieron subsistir. En parte, esto se vio compensado con el surgimiento de muchas nuevas empresas que ya participaban de oportunidades adicionales. La oposición y el debate también fueron intensos: en muchas regiones existió confusión y ansiedad entre los diversos sectores sociales, debido a las nuevas realidades que la globalización impuso, así como a las presiones de todo tipo sobre la soberanía de las naciones.

El TLC, el mercado más grande del mundo. Las relaciones económicas con Estados Unidos siempre fueron intensas.

En 1990, la Unión Europea se conformó con la participación de 12 países. Esa integración le permitió abarcar una población de 345 millones de personas y un mercado unificado con valor de 6 millones de millones de dólares (6 billones, o 6 trillones en la contabilidad americana). EL Tratado de Libre Comercio de América del Norte entró en vigor el primero de enero de 1994. Nació la región de libre intercambio más grande del mundo, con casi 400 millones de habitantes y 8 millones de millones de dólares de producción.

Desde luego, la economía de los Estados Unidos representaba el 89% de ese gran total, mientras que la canadiense y la mexicana se repartían el resto de 7 y 4% respectivamente. El TLC tuvo un efecto positivo, aunque pequeño, en el crecimiento norteamericano, donde ha puesto su grano de arena en el crecimiento sostenido del empleo. En cambio, la influencia del TLC sobre la economía mexicana ha sido mayúscula.

Para poner en contexto la relación comercial entre México y Estados Unidos, conviene recordar que a lo largo del siglo XX las relaciones comerciales entre las dos naciones fueron muy intensas. Año tras año, las exportaciones mexicanas hacia ese país siempre sumaron más de la mitad de las ventas al exterior totales, y en promedio representaron alrededor del 70% de todas las ventas al exterior de México. Nuestras exportaciones al mercado norteamericano representaron en 1990 más de 80% del total exportado; disminuyó a menos de 50% a mediados de la década de 1910; creció a más de 90% durante la Segunda Guerra Mundial y se mantuvo en más de 85% durante la guerra de Corea. A principios de los setenta, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos representaron más del 70% del total; disminuyeron a 60% a mediados de esa misma década y volvieron a subir al 70% a finales. Al iniciar los ochenta representaban alrededor de 55% y casi 70% al terminar la década. Durante casi cien años nuestras exportaciones estuvieron concentrada en los Estados Unidos, mercado vecino y, por lo tanto, natural. El TLC iba a darle orden y certidumbre a ese intenso intercambio. Y, sin duda, a incrementar sustancialmente las exportaciones.

Antes del TLC Estados Unidos practicaba con México un comercio libre... pero no tan libre.

Se pensaba que la economía de los Estados Unidos era una de las más abiertas del mundo, ya que registraba un arancel promedio de sólo 5%: Era cierto pero sólo en parte. La realidad en la aduana era muy diferente y muy complicada. Muchas exportaciones mexicanas enfrentaban aranceles superiores al 20%. Además, a pesar de las negociaciones, había barreras arancelarias (como las cuotas y las mismas limitaciones en la aduana, entre otras) que impedían o limitaban el acceso de productos mexicanos al mercado norteamericano: textiles, siderurgia y agropecuarios, por citar algunos. Adicionalmente, existía inseguridad respecto al acceso de productos, porque a pesar de que podían no enfrentar obstáculos en ese momento, se temía que a medida que adquirieran mayor importancia sus competidores norteamericanos ejercerían presiones para limitar su acceso. Así, aumentaban las acciones proteccionistas y, junto con ellas, algunos fallos unilaterales contra exportaciones mexicanas que establecían impuestos compensatorios y otras medidas de política comercial.

Antes del tratado, muchos productos mexicanos con una gran potencial para venderse en el mercado del norte eran obstaculizados con aranceles mucho más altos, o bien por medio de discriminaciones administrativas. Bastan algunos ejemplos: la sandía tenía arancel de 35%, los espárragos, del 25%, la venta de aguacate estaba prácticamente restringida y era imposible exportar azúcar. Alrededor de 750 categorías de productos tenían aranceles extremadamente altos, algunos hasta de 800%, y se trataba de artículos en los que éramos especialmente competitivos. Además, existía el irritante problema de los aranceles estacionales que crecían de manera exagerada durante aquellos meses en que los productos norteamericanos aumentaban su oferta, como en caso del jitomate. Por si fuera poco, una decisión de la autoridad aduanal podía frenar las exportaciones mexicanas en cualquier momento. Cuando ganábamos mercado, aparecían trabas, como ocurrió con el cemento. EL norteamericano sí era un mercado abierto... pero no para nosotros. Finalmente, al igual que en todo el mundo industrializado, su agricultura era el sector más protegido, con enorme poder político y simpatía de la población, lo que anticipaba una gran dificultad para lograr más exportaciones en ese sector.

Cada vez que aumentábamos nuestras ventas a Estados Unidos surgía un conflicto comercial, en los hechos, para nosotros la economía más grande del mundo se comportaba de manera muy proteccionista.

El TLC afectó a muchas empresas mexicana. A otras las benefició.

Sin duda, el Tratado tuvo costos para muchos trabajadores y empresarios mexicanos. Por ejemplo, las importaciones de algunos textiles norteamericanos, más competitivos que los nuestros, obligaron a que varias compañías nacionales dejaran de producir. La fabricación de juguetes mexicanos se vio afectada también por la importación de juguetes norteamericanos. Sin embargo, también en Estados Unidos pagaron el precio: muchos obreros de las industrias del cristal y el azúcar, por poner solo dos ejemplos, perdieron sus empleos a causa del empuje mostrar por las importaciones mexicanas: esos quebrantos laborales en los Estados Unidos no obedecieron sólo al TLC, sino sobre todo a las condiciones generales e su economía. La verdad fue que durante los primeros dos años y medio sólo 78,000 trabajadores estadounidenses requirieron apoyos y entrenamiento por efectos adversos atribuibles al Tratado, como Perot y otros opositores suponían que iba a suceder. Es evidente que el Tratado tuvo costo para las tres economías, pero el balance ha sido positivo.

Recordemos que en México la estrategia de sustitución de importaciones y la bonanza petrolera de los setenta promovieron en la práctica tecnologías intensivas en capital o en recursos naturales. Además, la sobreprotección favorecía el modelo de crecimiento hacia adentro y esto permitió que los precios se elevaran ante la falta de competencia externa: LA inversión y el empleo disminuyeron y las decisiones discrecionales que el proteccionismo impulsaba generaron incertidumbre, además de cotos de poder.

Al final del proceso de sustitución de importaciones y de la era del proteccionismo económico arraigado en los patronazgos y el clientelismo políticos, México tenía pocas posibilidades de crecer con estabilidad de precios y de generar empleos suficientes. Esas barreras de protección, a pesar de ser ineficiente, daban ganancias muy altas a quienes se aprovechaban de ellas, por lo que se engendraron interés muy poderoso por mantenerlas o aumentarlas. También crearon una generación de servidores públicos honestos y convencidos de que ésa era la mejor estrategia para el país, a pesar de sus evidentes deficiencias. Seguir en ese camino no le hubiera permitido a la economía mexicana salir adelante. Pero el intento de cambiar de ruta dio lugar a una tremenda lucha política que aún no concluye.

EL Tratado, un estímulo sin precedente a las exportaciones mexicanas.

En términos generales, los primeros resultados de la apertura y del Tratado fueron muy alentadores. EN primer lugar, se ha reconocido que gracias al TLC, la recuperación de la economía mexicana a partir de 1996 resultó mucho más rápida y acelerada. Por otra parte, difícilmente se hubiera obtenido un apoyo financiero internacional frente a la crisis de 1995, si no hubiera existido el interés de que se fortaleciera nuestra economía para que el Tratado no se fracturara.

Pero el beneficio más espectacular del TLC se observó en el comportamiento de las exportaciones mexicanas; para 1996 las ventas al exterior ya duplicaban a las de Brasil y cuadruplicaban las de Argentina: Hacia 1997, México había superado al Japón como el segundo mercado de exportación hacia los Estados Unidos. 6 En un par de años, las ventas de México a ese país se habían duplicado: 7 México le vendía más que el resto de América Latina, y más que Alemania y el Reino Unido juntos. 8 Entre el final de 1993 y el de 1999 el comercio entre México y los Estados Unidos casi se triplicó –creció el 170%-; por otra parte, el comercio con Canadá aumentó 115%. Para 1999 las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos ascendían a 90 mil millones de dólares. El comercio México-Estados Unidos crecía a una tasa anual de 17%, y el comercio México-Canadá al 13%.

Se ha señalado que las cifras de comercio entre México y los Estados Unidos no podían ser el único ni el más importante indicador para evaluar el TLC. El método correcto era tomar en cuenta el aumento en el total del comercio, ya que de otra forma se corría el riesgo de medir sólo la desviación de éste. En el caso de México el comercio en su conjunto aumentó.

La competitividad que adquirieron las exportaciones mexicanas gracias al TLC y los acuerdos de libre comercio firmados con países de otras regiones permitieron que nuestras exportaciones crecieran también en otros mercados. Así, entre 1993 y 1999 las ventas mexicanas hacia América Latina crecieron 112%, mientras que la exportación de productos mexicanos hacia los países asiáticos que formaban el grupo de los Tigres, y hacia Europa, aumentaron 90 y 70% respectivamente. Para el inicio de 2000, el comercio externo de México ascendía a 270 mil millones de dólares. Para esa misma fecha México ya exportaba más de un millón de automóviles y 25 millones de televisiones a color. La competitividad de los exportadores mexicanos fortalecía

su presencia en los mercados de refrigeradores, lavadoras y enseres domésticos, y también en equipos de alta tecnología.

“Estos datos - escribió Jaime Sánchez Susarrey-, resultan aún más extraordinarios si se toma en cuenta que, hace apenas 15 años, la economía mexicana se caracterizaba por un excesivo proteccionismo y por la petrolización de las exportaciones.

En efecto las exportaciones se despetrolizaron: si bien en 1982 las ventas no petroleras representaban apenas la quinta parte de las exportaciones totales, al final de mi administración llegaban casi a las cuatro quintas partes del total. Esto quiere decir que las exportaciones de productos mexicanos diferentes al petróleo representaban el 80% de todo lo vendido al exterior por México en 1994. Doce años antes significaba apenas el 20%.

La vulnerabilidad del país, entonces, no estaba en la proporción de mercancías que le vendía al mercado americano, sino en sustentar su modelo exportador en unos cuantos productos. Con el TLC se dio una extraordinaria diversificación de bienes exportables.

En el caso de los textiles, nuestro país se convirtió en el principal proveedor de prendas de vestir en el mercado estadounidense, incluso por arriba de China. Si bien la apertura unilateral que México había realizado a partir de 1985 permitió contar con insumos de importación que hicieron más competitivas a varias ramas productivas, en los Estados Unidos el sistema de cuotas les impedía ese beneficio. Por esta razón durante los ochenta, las ramas textil y del vestido permanecieron estancadas. Las cosas cambiaron con el TLC: la eliminación de las cuotas conseguida por los negociadores mexicanos, así como la significativa reducción de los aranceles (en algunos casos mayor del 35%), permitieron que las exportaciones de la cadena textil mexicana superaran todas las expectativas. Entre 1994 y 1997 esas ventas fueron de casi ocho mil millones de dólares. La producción alcanzó una tasa media anual superior al 13% en prendas de vestir, y alrededor de 8% en fibras químicas y en hilados y tejidos. Gracias a esto, se crearon más de 80,000 nuevos empleos sobre todo en la confección (más de 50,000 trabajos adicionales). La productividad de la mano de obra creció 27% en la industria de fibras y 23% en la industria de la confección. **14**

La apertura textil tuvo gran relevancia por varias razones: políticamente ése había sido el sector más protegido en los Estados Unidos; México tenía un gran potencial en la elaboración de textiles; el tratamiento tradicional a ese sector había consistido en realizar negociaciones con el objetivo único de fijar las cuotas a nuestras exportaciones.

El TLC nos permitió ser más competitivos con el resto del mundo.

Fue evidente que la gran reducción del proteccionismo que provocó el TLC dio paso a más exportaciones a los Estados Unidos y a Canadá; pero también nos obligó a ser más competitivos con el resto del mundo. Tuvimos una ventaja adicional propiciada por el libre comercio y que no ha obtenido el reconocimiento de los especialistas: la apertura le permitió a los productores mexicanos obtener insumos y medios que hacían más comerciables y eficientes sus productos. ¿De dónde los obtenían ahora? Los importaban. Recuérdese que, antes de la entrada al GATT y de la negociación del TLC, la protección excesiva de nuestra economía obligaba a los empresarios nacionales a comprar la mayoría de sus insumos dentro del país. Esto, que parecía una buena decisión, pues en apariencia estimulaba la industria doméstica, se traducía en la obligación de adquirir sólo lo que producía el mercado interno, sin importar calidad o precio. A la larga, al no tener necesidad de competir, la calidad era baja y el precio alto. Esta política restaba competitividad a nuestra planta productiva, la cual no pudo crecer más ni generar suficientes empleos, debido a su incapacidad para competir eficientemente, con esa calidad y ese precio, en los mercados internacionales.

Con la apertura comercial, los productores mexicanos pudieron elegir entre insumos domésticos y los que se producían en otras partes del mundo, y adquirir los mejores a los precios más bajos. Como resultado, las exportaciones se volvieron realmente competitivas y consiguieron penetrar con eficiencia los mercados internacionales. Se llevó a cabo un verdadero círculo virtuoso de la exportación mexicana.

El TLC, un poderoso estímulo a las inversiones en México.

El TLC se convirtió en un enorme estímulo para invertir en México. Mientras en los años ochenta la economía mexicana recibía, en promedio, 4 mil millones de dólares por año de inversión extranjera, durante los noventa casi se triplicó este flujo. Ascendió, en promedio anual, a 11 mil millones de dólares. **15**

En particular, la inversión norteamericana directa anual en México aumentó más de dos veces: en 1989 registró 1,652 millones de dólares y en 1994, 3,327 millones. Entre 1994 y 1997 el flujo de inversión extranjera directa a México alcanzó 47 mil millones de dólares, de los cuáles más del 60% venían de Estados Unidos y Canadá. El Tratado confirmó su capacidad para convertirse en un gran imán de inversión extranjera, pues en los noventa el flujo anual casi triplicó el de los ochenta. **17**

El TLC: más inversión, más empleos y mejor tecnología.

Las disposiciones del Tratado y la nueva Ley de Inversión Extranjera que promovimos dieron certeza y seguridad a los flujos de capital. Al establecer un marco de reglas claras, el Tratado permitió que las grandes empresas del mundo incorporaran a México en sus estrategias de largo plazo; esto se tradujo en un estímulo a las inversiones. Así se revirtió la situación vivida durante la época de sustitución de importaciones, cuando el sistema jurídico sobre inversión extranjera “aisló territorialmente a México del mundo”. **18**

Estos capitales permitieron crear más empleos con nuevas y mejores tecnologías, pues quienes invirtieron en México sabían que ya no tendrían a su disposición un mercado interno protegido, cautivo. También, porque al enfrentar más competencia, sus tecnologías tenían que ser superiores. Los recursos fueron canalizados a un mercado muy competido, abierto a mercancías del resto del mundo y sobre todo de América del Norte.

Ante los flujos crecientes de capital foráneo hacia el país promovidos por el Tratado, decidimos ser prudentes. Así, la “cláusula de seguridad nacional”, contenida en el TLC, reconocía que el Estado mexicano podría limitar cualquier inversión que atentara contra su seguridad, sin que el afectado pudiera recurrir al mecanismo de solución de controversias.

El Tratado promovió la complementariedad de las tres economías.

En cuanto a las relaciones comerciales, nuestras economías se complementaron. Los Estados Unidos enviaban telas a México, mientras que los productores mexicanos vendían una importante proporción de productos textiles: Así, puede decirse que la tela con la que se confeccionaba mucha ropa había sido elaborada en México y cortada en los Estados Unidos. Cada vez, con mayor frecuencia, la coproducción que presuponía la maquila se realizaba lejos de la línea fronteriza, hacia el sur del país. Por otra parte, con el Tratado las exportaciones de mercancías no provenientes de maquiladoras aumentaron más en términos relativos que las exportaciones de las maquiladoras. De igual forma, el extraordinario crecimiento intraindustrias que empezó a presentarse se convirtió en un factor decisivo para la competitividad y en un fuerte estímulo para los flujos de inversión industriales

Durante la negociación, tuvimos el cuidado de analizar la complementariedad de las tres economías, así como evaluar el impacto del TLC (positivo y negativo) en los ámbitos económico, comercial, en inversiones, laboral, ambiental, geográfico, y sectorial (financiero, industrial, agricultura). Para ello, la oficina mexicana de negociación del Tratado invitó a instituciones y economistas de prestigio mundial a elaborar diversos estudios. Éstos permitieron medir el efecto de la apertura en los sectores más importantes de la economía mexicana, así como su influencia en el desarrollo de las diversas regiones del país. Particular atención se tuvo en los efectos laborales de un posible Tratado. Varios de ellos fueron publicados por MIT en 1994 en la obra *The Mexico-US Free Trade Agreement*. **20**

El TLC creó nuevas instituciones para normar las relaciones entre México y los Estados Unidos.

El TLC fue más que un acuerdo comercial: era, sobre todo, una propuesta de relación. Uno de los activos más importantes del Tratado fue haber establecido con los norteamericanos una relación basada en reglas claras. Brindó principios básicos, transparentes, y canceló la discrecionalidad en las decisiones económicas. La

inevitable vinculación con la economía norteamericana se dio con más certidumbre y con base en convenios institucionales. El TLC contribuyó a construir un acercamiento de nuevo tipo entre nuestra nación, orgullosa de su pasado, atropellada por su vecino del norte, y unos Estados Unidos en plenitud de su poder, depredadores históricos de su vecino del sur.

Por eso, el TLC abarcó tanto las relaciones comerciales y financieras como el diseño de los diálogos políticos. El Tratado obligó a conducir la relación bilateral a través de instituciones: los comités de resolución de controversias; las comisiones tripartitas para las cuestiones laborales y de medio ambiente; las agencias fronterizas o el banco de desarrollo de América del Norte. Estas instituciones contribuyeron a que las disputas entre gobiernos no se solventaran mediante decisiones arbitrarias o unilaterales. Gracias a ellas los reclamos de la sociedad civil referentes a cuestiones tan importantes como el medio ambiente, pudieron solucionarse sobre la misma mesa que se planteaban.

El TLC estimuló la creación y el desarrollo de nuevos mecanismos institucionales para normar la relación entre los tres países. Al institucionalizar esa relación se pudieron dirimir controversias en un ámbito de certidumbre. Sobre todo, se logró que el peso económico de los Estados Unidos no se constituyera en un factor de imposición y abuso.

El mecanismo para establecer mesas de negociación binacionales funcionó. Para 1997, bajo el capítulo 19 sobre antidumping y derechos compensatorios, 35 paneles habían completado su trabajo. Para 1998 habían revisado 43 casos. En realidad estas mesas analizaban las resoluciones definitivas que emitían las autoridades administrativas de cada país. Esto las obligó a fundamentar y razonar sus resoluciones con mayor cuidado. Los paneles probaron ser un medio imparcial y efectivo de resolución de controversias.²¹

Por su parte, el mecanismo general de solución de controversias, previsto en el capítulo 20 del TLC, funcionó bien. En ocho de los 16 casos presentados hasta 1998, la disputa se resolvió de manera administrativa. Los otros ocho fueron turnados a la última instancia y ahí se toparon con problemas para su integración.

La Comisión para la Cooperación Laboral contribuyó a reforzar la aplicación de las leyes laborales locales y la transparencia en su administración. La Comisión para la Cooperación Ambiental instaló el Fondo para la Cooperación Ambiental, con el propósito de apoyar a las comunidades. Estas dos Comisiones permitieron una mayor interacción entre actores gubernamentales y no gubernamentales.²² La Comisión para la Cooperación Ecológica Fronteriza entre México y los Estados Unidos certificó 12 proyectos, seis para cada país, con beneficios para 34 comunidades.²³

Estas Comisiones operaron con una burocracia mínima: la primera, la de libre comercio, establecida en el texto principal del TLC, con sede en la ciudad de México, se debía reunir sólo cuando se presentan querellas: La Comisión para la Cooperación Ambiental fijó su residencia en Montreal; Canadá. Finalmente, la Comisión para la Cooperación Laboral tenía su sede en Dallas; Estados Unidos. Cada una resultó una innovación en materia de acuerdos comerciales. Existían 24 comités y grupos de trabajo derivados del TLC; sus labores correspondían a una cláusula particular del Tratado, a manera de ejemplo: agrícolas, ropa usada, medidas sanitarias y fitosanitarias, automóviles, telecomunicaciones, servicios financieros y resolución de disputas comerciales privadas.²⁴

Junto con la creación de nuevas instituciones se dio un efecto adicional. Dicho efecto fue señalado por un agudo analista político, Jorge Alcocer, quien formó un grupo de investigadores para determinar su impacto económico. Alcocer escribió en 1993:

El TLC ha obligado a incorporar nuevos temas a la reflexión académica, a profundizar en otros, a desechar viejos tabúes y fórmulas esquemáticas que impedían la comprensión rigurosa de las relaciones económicas entre los dos países.²⁵

¿Terminó el TLC con la posibilidad de una política industrial?

Se ha argumentado también que el TLC implicó la victoria ideológica del libre mercado sobre la política industrial. Quizás haya en esta apreciación una cierta nostalgia por las políticas de industrialización promovidas

durante la estrategia de sustitución de importaciones. Sin duda, ésta tuvo resultados importantes, como el de promover una planta industrial doméstica. Sin embargo, también disminuyó la capacidad exportadora del país, al afectar los ramos productores de exportaciones.

En realidad el TLC permitió la promoción industrial mediante una política de nuevo tipo. Es cierto que una vez que transcurran diez años de su puesta en marcha, fluirá con libertad casi todo el comercio y la inversión. Pero precisamente el período de transición ha permitido detectar cuáles industrias podrían sobrevivir y cuáles no. De ahí el papel crítico de las diferentes sectoriales y los calendarios de desgravación. La reglas de origen han forzado a adquirir una gran proporción de insumos al interior de la región. Y como estas reglas de origen actúan en forma de discriminación vía precio y no como barreras al comercio, representan un medio de política industrial pero sin las ineficacias del proteccionismo.**26**

Otros elementos para promover actividades industriales están en las previsiones ante el surgimiento súbito e importante de importaciones, por los que se permite volver a imponer aranceles y, en consecuencia, estimular la producción local. Además, el TLC faculta a mantener muchas actividades rentables en cada uno de los tres países, fuera del control mayoritario de los extranjeros. Finalmente, las penas previstas por antidumping - impuestas por los paneles para la resolución de controversias - representan un mecanismo importante para regular el comercio. Libertad total no se alcanzó; liberación de acceso al mercado norteamericano, sí. Por eso se ha dicho que la negociación impulsó más un comercio "administrado" que un comercio libre.

El objetivo de incluir en el TLC las reglas de origen fue conservar la ventaja por acceso y desgravación para productos hechos en México. Eso permitió un aliciente adicional a la producción industrial doméstica. Al mismo tiempo, se buscó un equilibrio cuidadoso, para no exigir que todos sus componentes fueran de la región, con lo que hubiéramos limitado las opciones y la competitividad de nuestras industrias. Esa compleja negociación nos permitió, en consulta con los sectores de "el cuarto de al lado", identificar cuáles eran los insumos que más frecuentemente se importaban y para los que no había proveedores mexicanos. Esta apreciación definió en gran parte el contenido de la regla de origen, que bien podría haber sido muy estricta.

El TLC permitió mayores salarios y la recuperación después de la crisis de 1995

Gracias al Tratado no sólo se abrió el mercado de América del Norte sino que ya no es posible cerrarlo por decisiones administrativas. Así, durante 1996, en plena recesión mexicana, la industria automotriz del país tenía la tasa de crecimiento más alta del mundo; y la de autopartes estaba exportando jamás de 25 mil millones de dólares al año! Sin el TLC, los Estados Unidos podían haber adoptado medidas proteccionistas contra el rápido crecimiento de estas exportaciones a raíz de la devaluación de 1995. No pudieron detenerlas.**27**

Lo mismo ocurrió con las exportaciones textiles. Al haberse eliminado el sistema de cuotas, el Tratado impidió que se detuviera su crecimiento y jugó un papel importante en amortiguar la crisis durante 1995 y la recuperación a partir de 1996.

Cabe mencionar un hecho adicional de gran importancia: la industria manufacturera de exportación registraba una elevada sindicalización (900/0 de sus trabajadores estaban agrupados en sindicatos). Estas organizaciones protegían efectivamente sus derechos. El Tratado promovió un mayor crecimiento de las actividades exportadoras, y éstas a su vez alentaron que un número mayor de trabajadores mexicanos se sindicalizaran y obtuvieran mejores salarios.

El TLC reconoció que en la globalización ya no era posible competir con bajos sueldos: en los grandes países industrializados los salarios son muy altos y competitivos, puesto que esos países combinaron bien la infraestructura y los conocimientos, el capital y el enorme tamaño de sus propios mercados, así como la cercanía a sus proveedores de insumos estratégicos.

Se ha señalado, con razón, que la apertura promovida por el TLC favoreció el desarrollo de un sector manufacturero con capacidad para competir y con ganancias basadas en la productividad, lo cual les permitía otorgar salarios crecientes. Todo esto anticipaba un alto potencial de desarrollo para la economía mexicana en el mediano plazo.**28**

Mejor desarrollo regional

Antes del TLC, y debido a la combinación de la política de sustitución de importaciones y del régimen especial para maquiladoras, se alentó un crecimiento concentrado en pocas regiones; era insostenible. Por un lado, existía un natural estímulo para que las empresas mexicanas y extranjeras se ubicaran como maquiladoras a lo largo de la frontera entre México y los Estados Unidos. El régimen especial que recibían era un aliciente para que la población migrara a esas regiones en busca de empleos, lo que propició que en la zona fronteriza se produjera una de las tasas de crecimiento demográfico más elevadas del país (alrededor de 5 % al año). Por otro lado, la estrategia de sustitución de importaciones que México siguió durante más de 30 años, concentró el resto de la producción industrial en la zona metropolitana de la capital, debido al atractivo de establecer empresas donde existía la mayor cantidad de demanda y de insumos. De esta manera, la ciudad de México se convirtió en la metrópoli más grande del mundo, con costos muy por arriba del resto del país.²⁹

Con la apertura económica y el TLC, las fronteras, en particular sus zonas libres, y la Ciudad de México dejaron de ser los mercados más grandes o los centros de consumo, empleo y producción más atractivos. A partir de entonces lo fue todo el país. Asimismo, la certidumbre de acceso al mercado norteamericano alentó mayores inversiones en maquiladoras a lo largo y ancho de toda la República.

El complemento a la apertura fue la desregulación del autotransporte de carga, la mejoría en la infraestructura carretera y portuaria, y la disminución real de los costos de telecomunicaciones, debido a la privatización de Telmex. Al bajar los costos, las empresas pudieron seguir siendo rentables, aunque se localizaran lejos de la zona fronteriza o de la capital. Esto propició un desarrollo regional más equilibrado.

Ciertos datos indicativos resultaron contundentes. Sin duda, con el TLC, como con todo tratado comercial entre vecinos, las regiones fronterizas tuvieron un importante crecimiento. Sin embargo, la ventaja de la cercanía geográfica con el mercado más grande del mundo ya no se limitó a las ciudades situadas en la frontera con Norteamérica. Se extendió al interior de los estados fronterizos. Es cierto que el crecimiento de la producción, el empleo y las exportaciones fue mayor en los estados que se ubican en esa franja que en el resto del país.³⁰ Pero de ahí los beneficios alcanzaron a toda la República, aunque no al mismo ritmo. Sólo en la ciudad de México se registró un descenso en la producción de bienes manufacturados, lo que disminuyó la excesiva concentración en la capital.³¹

De las 2,500 empresas maquiladoras que se establecieron en México entre 1994 y 1999, más de la mitad se ubicaron fuera de la zona fronteriza del norte. En particular tuvo un gran impacto el desarrollo de las actividades textiles para exportación. Gracias a los estímulos del Tratado, en Yucatán y Oaxaca se instalaron empresas de este ramo que crearon más de 10,000 empleos.³² De esta manera se consiguió que las regiones sur y sureste no se rezagaran respecto a las del norte. Otras zonas se especializaron en la producción de otros bienes; tal fue el caso de San Luis Potosí (artículos para el hogar), Querétaro (autopartes) y Tamaulipas (artículos electrónicos).³³

También contribuyó al dinamismo regional el crecimiento del resto del sector manufacturero en las divisiones de productos metálicos, maquinaria y equipo, así como de metálicas básicas.³⁴ Todo esto tuvo un gran impacto en el empleo, así como en el desarrollo de los programas especiales de atención educativa y de salud. En resumen, se puede afirmar que las negociaciones comerciales y la política social dieron cabida a plantear, como opción viable, una mejor integración del país.

Un estímulo a las empresas pequeñas y medianas

El TLC se convirtió en un gran estímulo a la creación de pequeñas y medianas empresas. Antes del Tratado, el mercado norteamericano estaba restringido a las grandes empresas exportadoras de México. El TLC bajó los costos fijos de exportación por empresa, e incentivó a las medianas y pequeñas a dedicar parte de lo que producían a la exportación. Entre 1993 y 1999 el número de empresas de este tipo, dedicadas a la exportación, creció en más de 75%.³⁵ Esto transformó la composición del sector exportador. Estas firmas se vieron favorecidas también por la reducción del costo de los insumos y el acceso a mejor tecnología que trajo consigo la liberalización.

Habría que sumar a esto las cadenas productivas que las grandes compañías exportadoras generaban entre las pequeñas y medianas. El número de empresas que exportaban más de cinco millones de dólares pasó de 2,633 en 1993 a 5,137 seis años después.³⁶ La competitividad y eficiencia de trabajadores y empresarios mejoraron sensiblemente la presencia internacional de las exportaciones mexicanas, y contribuyeron a confirmar el potencial de crecimiento económico del país.

El rubro de compras gubernamentales autorizó a atender de manera particular a las empresas medianas y pequeñas. Las oportunidades de participar en sus compras se estimaron en 80 mil millones de dólares anuales. En una primera etapa, las ventas a entidades gubernamentales de los Estados Unidos y Canadá representaban para México un mercado potencial de más de 70 mil millones de dólares anuales. Esta cifra podría triplicarse a medida que las entidades federativas del primero y las provincias del segundo se incorporan a esas disposiciones. Dicho rubro anticipó la creación del Comité de Pequeñas Empresas, encargado de capacitar personal para cuestiones relacionadas con los sistemas de compras de los tres países, así como de elaborar bancos de información de pequeñas empresas para uso de las entidades compradoras. Dentro de México, la restricción que mantuvimos en esa área fue también un elemento de gran estímulo para las pequeñas y medianas empresas en las adquisiciones del sector público.

La apertura, ¿demasiado rápida?

Tras la puesta en marcha del Tratado, se difundió la versión de que la apertura había sido demasiado rápida e indiscriminada; esto - agregaban quienes difundían esa versión- provocó el cierre masivo de pequeñas y medianas empresas. Es verdad que la apertura comercial produjo el cierre de muchas empresas que no tuvieron capacidad para competir. Pero lo que no era cierto fue que la apertura se diera de manera súbita. Incluso, se continuó la política de otorgar permisos de importación de diversos productos, lo que les daba una protección.

En realidad , la protección en México no disminuyó abruptamente, ni siquiera a partir de su mayo nivel en 1982. En ese año la protección arancelaria –es decir, los impuestos que en promedio pagaba las importaciones- era de 27%. Sin embargo, como consecuencia de la crisis de 1982, todas las importaciones fueron sujetas al requisito de obtener un permiso previo par entrar al país, con lo que la protección creció notablemente. El año siguiente, primero del gobierno de Miguel de la Madrid, la protección arancelaria disminuyó a 24%. No hubo una disminución drástica. Cuando se decidió la entrada al GATT en 1985, esa protección había incluso subido un poco, a 25.5%, aunque par entonces ya sólo la tercera parte de las importaciones necesitaban permiso previo. ³⁷ Es decir, la apertura comercial de la economía mexicana comenzó 10 años antes de que l el TLC entrara en vigor. ³⁸

El primer año de mi gobierno, la quinta parte de las importaciones requerían permiso para ingresar al país; y la protección arancelaria era de 13%. Para 1993- el año previo a la entrada en vigor del TLC- el arancel promedio se había mantenido en ese mismo porcentaje- 13%. ³⁹ No existió tal apertura precipitada. A su vez, la estructura arancelaria dio paso a la creación de nuevas empresas de diversos tamaños. Se ha confirmado que entre 1989 y 1993 las micro, pequeñas y medianas empresas crecieron a una tasa promedio anual de más de 4% en el número de establecimientos ya una tasa anual casi similar en el crecimiento de puestos de trabajo.⁴⁰

Por eso, cuando se comenta o se escribe que durante mi administración ocurrió una "apertura acelerada e indiscriminada que obligó a cerrar a miles de empresas" , en realidad se trata de una afirmación que no se sostiene en datos objetivos.⁴¹

Sin duda, después de mi administración la crisis de 1995 provocó el cierre de miles de pequeñas y medianas empresas. Pero no se debió a la apertura promovida por el TLC -el cual, en todo caso, ayudó a la sobrevivencia de muchas más que pudieron exportar masivamente-. En realidad, la quiebra de tantas empresas obedeció al alza desmedida de tasas de interés que provocó el "error de diciembre", pues en unos cuantos meses la administración de Zedillo las elevó de 15 a 110%, como se verá más adelante.

Tampoco se dio una apertura acelerada a partir de la puesta en marcha del TLC. En agosto de 1992 Serra explicó que el Tratado constaba de un preámbulo y veintidós capítulos; también confirmó entonces que el Tratado no significaba una apertura abrupta e indiscriminada de México a los productos de los Estados Unidos

y Canadá; se habían negociado cuatro plazos de liberalización para darle tiempo a los productores mexicanos de adaptarse a la nueva competencia.

Esto quiso decir que con el TLC no se dio una súbita desprotección a la industria mexicana. Tampoco se desprotegió al campo, cuyos productos principales quedaron en la lista de apertura de más largo horizonte: hasta 15 años.

Dos logros muy importantes dentro del TLC fueron tanto la diferenciación del ritmo del proceso de apertura en cada una de las tres economías como la aceptación de los productos mexicanos en el Sistema Generalizado de Preferencias. Así, el mercado norteamericano se abrió mucho más rápido que el mexicano.⁴² En conversaciones con representantes de nuestros sectores productivos, se consideró que estas medidas representaban el camino adecuado para el reconocimiento de las asimetrías del desarrollo económico de nuestros países.

Con el acceso a los mercados, nuestros productores pudieron elevar su competitividad muy rápido, pues la economía mexicana se abrió de inmediato a la importación de aquellos productos e insumos que se producían en el país de manera muy deficiente. Desde el primer día, pudimos importar, con arancel cero: maquinaria, bienes de capital o insumos intermedios que no se fabricaban en México; con esto su capacidad frente a la economía del norte ya la del resto del mundo mejoró significativamente.

Los Estados Unidos eliminaron de inmediato los aranceles aplicados al 61% del valor de las exportaciones agropecuarias mexicanas. México, por su parte, desgravó únicamente el 36% del monto de las importaciones procedentes de los Estados Unidos. Los norteamericanos liberaron de inmediato la apertura estacional para pepino, berenjena, espárrago, melón, fresa, tomate tipo cereza, chícharo y sandía; además aplicaron una apertura inmediata para flores y plantas de ornato (excepto rosas), ganado bovino en pie, miel de abeja y nueces.

Nos valimos de la estacionalidad de los productos agrícolas al identificar los meses del año en que los norteamericanos no cosechaban ciertos cultivos que nosotros sí podíamos producir. Así, a pesar de que esos aranceles se iban a eliminar en 5, 10 o 15 años, pudimos tener accesos rápidos de acuerdo a la estacionalidad.

Pero en el periodo de desgravación definido en el Tratado hubo un elemento adicional muy importante que favoreció al sector agrícola: todos los insumos importados se fueron a desgravación inmediata. Esto permitió que desde el primer día de vigencia del Tratado fueran liberados los insecticidas, herbicidas y fertilizantes, entre otros. Con esto el productor nacional abarató sus costos, al mismo tiempo que aumentó su margen de ganancia y, por ende, su probabilidad de competir en el mercado internacional.

Además, se estableció una reserva que autorizaba a México a aplicar impuestos a la exportación de los productos de la llamada canasta básica, con el fin de asegurar que los beneficios de los programas domésticos de apoyo alimentario fueran recibidos por los consumidores nacionales; con esto garantizamos la disponibilidad interna de esos productos. La protección al maíz y al frijol, la apertura que se logró para frotas y legumbres y la inmediata en insumos de la agricultura, ofrecieron a la economía rural nuevas posibilidades de crecimiento con equidad.

Con la negociación del TLC se consiguió que el mercado norteamericano se abriera a la exportación de aguacate, cerrada desde 1912, en cuya producción México tenía una gran ventaja. Para 1997 ya se exportaban más de 5,000 toneladas desde Michoacán.

En el caso del azúcar y la fructuosa, la apertura siguió las recomendaciones que habían hecho los productores mexicanos. En el sector azucarero, sometido durante varias décadas a los efectos de recesiones, nacionalizaciones y privatizaciones, quiebras y subsidios, se estableció que los ingenios y la industria refresquera se coordinaran para realizar integraciones verticales que facilitaran la utilización doméstica del azúcar producida en México. La fructuosa no recibió una apertura rápida ni dramática con el TLC. Antes de que éste entrara en vigor, la fructuosa tenía un arancel de 15%; con el Tratado bajó a 13%.⁴³ De conformidad con los azucareros, se acordó enviar como máximo 25,000 toneladas anuales durante los primeros seis años -la cifra coincidía con el pronóstico de los propios productores sobre la capacidad de exportación de nuestra industria.

En realidad, los estadounidenses consideraban que nos convertiríamos en importadores netos por varios años, mientras terminábamos de reconstituir esa actividad. Ese tonelaje se estableció como un monto que podía aumentar en caso de que hubiera excedentes. Así quedó establecido en el TLC. y así se hizo.

La apertura del campo fue la que más debate generó, sobre todo a partir del colapso de la producción agropecuaria en 1996 y 1998, derivada de la fuerte sequía que aquejó al país en esos años y de la disminución de los apoyos directos a los campesinos. A finales de los noventa todavía no se tenían estudios suficientemente precisos como para determinar cuál había sido el efecto del TLC en el campo. Los análisis más serios señalaban que mediante el Tratado se había conseguido impulsar algunas exportaciones mexicanas a los Estados Unidos, como hortalizas y frutas; otras exportaciones crecieron, gracias a que se eliminaron ciertas medidas proteccionistas, entre ellas las barreras fitosanitarias que los norteamericanos le habían impuesto a varios productos mexicanos, en particular al aguacate. El TLC, como se dijo, "es una herramienta para modernizar al campo mexicano, pero de ninguna manera es suficiente."⁴⁴ De ahí que demandaba complementos indispensables como los apoyos directos de Procampo.

En materia de servicios financieros se determinó una salvaguarda para garantizar que, aunque abriéramos el sector a los Estados Unidos, Canadá o el resto del mundo, nuestro sistema de pagos siguiera en manos mexicanas. Esto nos permitirla ejercer la política monetaria y cambiaria de manera soberana. También reservamos el carácter nacional de los bancos de desarrollo, y especialmente el del sistema de seguridad social. Se acordó crear un mecanismo de transición que concediera una apertura gradual al sistema financiero; así, la participación de los bancos extranjeros podría crecer paulatinamente -el carácter de esa participación se modificó a partir de la crisis de 1995, como se verá más adelante. Aplicamos una restricción para impedir que la participación de un banco en el mercado de servicios financieros nacionales pasara de cierto porcentaje (4%); en todo caso, esa inversión se detendría de manera permanente en banca, en casas de bolsa o en otros servicios financieros. Ciertos beneficios que esperábamos obtener con el Tratado, como la mayor diversidad de intermediarios, la mayor eficiencia en la intermediación de los recursos y la reducción en la concentración bancaria, se vieron frenados a causa de la crisis de 1995.⁴⁵

El acuerdo incluyó la apertura gradual de otros servicios: la construcción, los servicios profesionales, los de computación, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los aéreos especializados, los de reparación y mantenimiento, el comercio al mayoreo y menudeo, los servicios de telecomunicación y los turísticos, entre otros.

Aún se discute si la apertura provocó desempleo, debido a los ajustes que acarreó en la producción interna. Conviene recordar que, en la práctica, las exportaciones mexicanas eran intensivas en mano de obra, es decir, generaban más empleo que las actividades no exportadoras. El aumento sustancial de las exportaciones generó un elevado crecimiento del empleo, lo que compensó por mucho los cierres de algunas fuentes de trabajo provocadas por el TLC.

El Tratado: primer puente efectivo entre el norte industrializado y el sur en desarrollo

La década de los noventa confirmó que no había manera de escapar a la globalización. El TLC nos dio acceso a los mexicanos a utilizar la globalización a nuestro favor, y no sólo padecer sus efectos. El TLC representa la oportunidad de salir del Tercer Mundo. El destacado economista y experto en comercio internacional Paul Krugman, escribió:

El término Tercer Mundo fue inicialmente formulado como una muestra de orgullo: Jawaharla Nehru lo acuñó para referirse a los países que deseaban mantener su independencia sin aliarse con occidente ni con la Unión Soviética: Sin embargo, pronto la intención política fue arrollada por la realidad económica: Tercer Mundo vino a simbolizar atraso, pobreza, subdesarrollo. Y el término obtuvo una connotación no de válida demanda sino de desesperanza. ⁴⁶

Más adelante, el mismo, Krugmann se refirió al mayor error del populismo de los años setenta:

La demanda por un Nuevo Orden Económico Internacional se centró en intentos por aumentar el precio de las materias primas, en lugar de llevar al Tercer Mundo al interior del mundo industrializado.⁴⁷

El significado que adquirió el término "tercermundista" estaba muy lejos de la intención original de Nehru, el distinguido humanista y estadista indio. A partir de; 1989 se materializó la nueva transformación mundial; y esto trajo la desaparición del campo socialista. Si bien China, Cuba y Vietnam mantuvieron este sistema, el llamado "segundo mundo" se extinguió con la desintegración de la Unión Soviética y de los países socialistas de Europa central. Después, por inercias del lenguaje aún se hablaba de "primer mundo" para señalar a los países del norte y de "tercer mundo" para referirse a las naciones del sur; sin embargo, en términos políticos ya no tenía sentido recurrir a esa clasificación. En realidad, tuvimos que enfrentar la complejidad de las relaciones Norte-Sur.

En el transcurso de mi mandato presidencial, en las giras semanales de trabajo que realizaba a lo largo del país, muchos mexicanos me exigían que dejáramos de ser un país "de tercera", que hiciéramos un esfuerzo por alcanzar condiciones superiores de desarrollo. Por eso propuse que nos reconociéramos como vínculo y puente entre el norte industrializado y el sur pujante.

En 1989, durante una larga conversación, el presidente Francois Mitterrand me comentó que él hubiera deseado promover la continuación de la Reunión Norte-Sur que el presidente José López Portillo convocó en Cancún en 1981. Efectivamente, esa iniciativa fue muy afortunada, aunque por haberse desarrollado aún en el contexto de la guerra fría, excluyó algunos países. A principios de los noventa no había condiciones políticas para impulsar una iniciativa global similar a la Norte-Sur. Pero a través de propuestas regionales como el TLC pudimos construir enlaces eficientes entre el norte y el sur.

El TLC demostró que, quizá por primera vez, un país del sur podía beneficiarse de un intercambio más libre con la economía más desarrollada en el mundo. El grado de comercio y el tipo de productos que cruzaban las fronteras silenciaron a los más arduos críticos y sorprendieron a los más firmes creyentes. Aspe, uno de los más importantes promotores del TLC, realizó un estudio en 1993 para estimar sus efectos sobre el comercio: en realidad subestimó por mucho sus resultados. Varios años más tarde, durante la reunión de la Sociedad Económica de América Latina, celebrada en agosto de 1999 en Cancún, el premio Nobel de economía Kenneth Arrow le preguntó a Jaime Serra si el equipo económico había previsto un incremento en comercio de esa magnitud. Un contundente no fue la respuesta.

Insuficiencias en la negociación. ¿Adónde ir ahora?

Mientras exista el TLC, las reformas económicas a favor de la apertura y la competencia son irreversibles. Pero nada es para siempre. En la negociación establecimos una cláusula de escape, para aplicarla en caso de que el TLC resultara adverso a cualquiera de los tres países. Basta con que alguno de los gobiernos notifique con seis meses de anticipación la inconveniencia de pertenecer al Tratado para que la sociedad se disuelva. No se impuso una camisa de fuerza al país. Sin embargo, conforme han pasado los años, la evidencia ha confirmado que incorporarse a un acuerdo de libre comercio fue una decisión acertada.

Sin embargo, nunca se pretendió que el Tratado fuera una panacea universal. En lo estrictamente comercial, el TLC aún no consigue librarnos de muchos males: ni de la tendencia a la acción unilateral de interpretar normas y criterios; ni de la pretensión de cerrar fronteras a ciertos productos; ni del retraso en el levantamiento de barreras a diversos servicios. Tampoco del exceso de prácticas antidumping y de impuestos compensatorios, dos terrenos en los que los Estados Unidos han sido el país con mayores abusos cometidos a nivel mundial. Han sido razonables las críticas al TLC acerca de la sobrevivencia de disputas comerciales o del incumplimiento, por parte de los norteamericanos, del compromiso de permitir el libre paso de camiones mexicanos a los Estados Unidos. Pero habría que aceptar que con el TLC también las disputas disminuyeron; y cuando surgían, se podían resolver a través de mecanismos institucionales y autónomos. En lo sucesivo lo importante sería vigilar que los procedimientos establecidos para resolver esas diferencias funcionen adecuadamente. En todo caso, es necesario fortalecer el trabajo de las instituciones creadas con ese fin.

Tuvimos que aprender a resolver los problemas que afectan el libre comercio, en una realidad en que aún no termina de asentarse una relación comercial plenamente abierta. Pero incluso en los casos más comentados, como el del aguacate y el del transporte terrestre, México consiguió evitar las decisiones discrecionales de los aduaneros norteamericanos; gracias al TLC esos rubros podrán alcanzar el acceso libre al mercado del norte.

Se comentó también que el Tratado no incluía apoyos financieros como los que la Comunidad Europea otorgó a los países que se integraron a ella. Frente a ese señalamiento cabe hacer dos comentarios. Primero: para la zona fronteriza sí se conformó una estructura de financiamiento, aunque limitado: el Banco de Desarrollo de América del Norte; el acceso a sus recursos depende de la capacidad de cada país para presentar proyectos. Segundo: la Comunidad Europea pudo ofrecer esos soportes financieros porque el objetivo de las naciones que la forman no se ha limitado a la integración comercial; sino, también, a la integración económica, política y cultural. Nosotros sólo propusimos comercio libre, no absorción nacional, porque en nuestro caso, dado el poder de los Estados Unidos, un acuerdo de otro tipo hubiera representado la pérdida de nuestra soberanía. El trato entre desiguales no puede ser igual. Perdimos esa facilidad financiera, pero México mantuvo su capacidad de decisión en aspectos fundamentales de su existencia nacional.

Más allá de lo comercial, tampoco se ha podido avanzar lo suficiente en lo relativo a los derechos humanos y laborales de nuestros trabajadores migrantes. Y en otros campos relacionados con la colaboración entre los dos países, perdura la pretensión de algunas agencias norteamericanas de emprender acciones extraterritoriales. Esto sucede principalmente en el caso de la lucha contra el narcotráfico.

Desde luego, el TLC, como producto de una negociación, pudo resultar mejor o peor. Lo que no puede pretenderse es renegociar un capítulo en el que se perciba que se pueden obtener más ventajas y, al mismo tiempo, que las contrapartes no respondan con la aspiración de modificar las partes en que perciben que nosotros obtuvimos mayores ventajas. Si se abre una parte se abre todo. Precisamente la batalla por la vía rápida buscó evitar las negociaciones parciales y sujetas a transacciones interminables. Algunos proponían -por ignorancia- que el Tratado se podía renegociar por partes; otros en realidad han pretendido abrirlo para cancelarlo. Hubiera sido mejor que hicieran sus propuestas con transparencia.

¿ Una integración en Norteamérica como en Europa?

En América del Norte hubiera sido muy riesgoso proponerse una integración como la que se llevaba a cabo en Europa. ¿Por qué? En primer lugar, en Europa no existían los desequilibrios políticos y económicos que sí pueden percibirse en América del Norte. Ninguno de los miembros de la Comunidad Europea tenía un tamaño económico que superara 20 a 1 a la economía del resto, como sucedía con la economía de los Estados Unidos respecto a la mexicana.

No existían en América del Norte leyes para toda la región manejadas por una burocracia o un parlamento supranacional, como sucedía en Europa. Los acuerdos paralelos sobre trabajo y medio ambiente sólo se abocaron a la instrumentación de las leyes propias de cada país.

La idea de promover la unión monetaria en América del Norte debe debatirse para clarificar sus inconvenientes. Por lo general, se propone el modelo europeo para llevarla a cabo. En Europa los países decidieron que sus monedas y sus bancos centrales fueran sustituidos por una moneda única y un banco central común. Esto supone la salida de la circulación del franco francés, el marco alemán, la lira italiana, la peseta española y el resto de las monedas de los países de la Unión, para ser reemplazadas por el "euro", la nueva moneda común. El Banco Central Europeo (BCE), único banco central para toda la región, está relevando a instituciones centenarias como el Banco de Francia y otras de conocido prestigio como el Bundesbank.

En nuestro caso difícilmente podría instrumentarse una unión monetaria similar, pues se antoja muy poco probable que los Estados Unidos estuvieran dispuestos a que su Reserva Federal fuera sustituida por un banco central único. Asimismo, sería ilusorio pensar que desapareciera el dólar para dar paso a una nueva moneda común de la región de América del Norte. Quienes proponen una unión monetaria para América del Norte, lo que sugieren es que desaparezcan el Banco de México y el de Canadá, lo mismo que el peso mexicano y el dólar canadiense, para ser suplidos por el dólar norteamericano y por la Reserva Federal de los Estados Unidos. Esto no sería unión, sería su- misión. México no debe renunciar a su soberanía monetaria ni al ejercicio de un banco central autónomo. El TLC propone crear instituciones para los tres países (como las comisiones de comercio, laboral y de medio ambiente), pero sin alentar posiciones hegemónicas. Ese espíritu, que debería mantenerse en cualquier nueva iniciativa, nada tiene que ver con la idea de la unión monetaria.

Los canadienses, que tienen su propio dólar, después de diez años de Tratado y de aparecer como los segundos socios comerciales de los Estados Unidos, afirmaron en 1999: “La unión monetaria está fuera de la mesa de negociación.”⁴⁸

Lo que se requiere en la región del TLC es estabilidad monetaria en cada una de las tres naciones. La más vulnerable era México, dada su historia de variaciones cambiarias abruptas. Lo conveniente sería contar con un fondo de estabilización cambiaria entre los miembros del TLC. En noviembre de 1994 dejamos parcialmente establecido ese mecanismo con el Tesoro Norteamericano, la Reserva Federal y el gobierno de Canadá, a través de las líneas de apoyo constituidas durante los dos años previos. Lo que se necesita es constituir un fondo mucho mayor y con carácter permanente.

Sobra decir que el resto de los aspectos de la integración europea son todavía menos recomendables para América del Norte y específicamente para México. Europa tenía ya un parlamento, política exterior y militar y poder judicial comunes. Una región así en América del Norte equivaldría a la pérdida de soberanía de México ya la consolidación de los Estados Unidos como país hegemónico en toda la zona. Los planteamientos de integración política en América del Norte en realidad derivarían en anexiones al coloso. Para México eso es inaceptable histórica, moral y políticamente.

Para 1999, Canadá enviaba 85% de sus exportaciones a los Estados Unidos y su PIB representaba casi un tercio del norteamericano. A pesar de esa integración económica, persistían diversos obstáculos levantados por los estadounidenses. Por ejemplo, los casos de antidumping y las inspecciones aduanales. Esto desanimó a los inversionistas, quienes canalizaron sus recursos a los Estados Unidos y no a Canadá. Dicho de otra forma, esos inversionistas, prefirieron “la seguridad del mercado norteamericano a la incertidumbre de estar del lado canadiense de la frontera” Se argumentaba, además, que el papeleo burocrático que se requería para probar las reglas de origen bajo el TLC provocó que muchas compañías prefieran pagar aranceles más altos.

En todo caso, podría avanzarse hacia la liberalización de actividades como el transporte aéreo: líneas norteamericanas o canadienses podrían transportar libremente pasaje entre el DF y Acapulco, mientras que las mexicanas podrían hacerlo entre Los Angeles y Dalías, Nueva York, Montreal y Toronto. Quedó pendiente la desregulación en telecomunicaciones, satélites y otras actividades protegidas. Los pasos a dar en estas áreas tendrían que analizar los motivos por los que tales actividades no fueron incluidas originalmente en el TLC -ciertamente fundados en consideraciones de seguridad nacional.

Al concluir nuestro Tratado, el reto principal estaba en definir las instituciones y los mecanismos que permitirán responder con eficacia a la nueva realidad económica. Al parecer, para Canadá la solución radicaba en eliminar los impedimentos fronterizos para franquear el libre movimiento de todas las mercancías y convocar a una Unión Aduanera. Esto demandaría alinear todos los aranceles, entre los que han persistido enormes diferencias. México tendría que mantenerse muy atento a los movimientos de Canadá para normar poco a poco su propio comportamiento en el futuro. Tampoco los canadienses podrán dar pasos hacia adelante sin considerar nuestra opinión. El punto decisivo estará en la posición que asuman los Estados Unidos respecto de la movilidad de la mano de obra proveniente de su vecino canadiense. Al parecer, lo único que los estadounidenses exigirían a los canadienses sería que revisaran sus leyes de migración. En el caso de México, el debate sobre este tema es mucho más complejo.

Es indispensable una negociación sobre libre movimiento de trabajadores

El Tratado es el marco ideal para iniciar el diálogo inaplazable sobre migración. Sólo ahí podría abordarse el tema sin caer en confrontaciones. En materia de migración, es indispensable lograr un acuerdo. Ese acuerdo debería tomar en cuenta que los trabajadores mexicanos buscan incorporarse a la economía norteamericana atraídos por las condiciones de su mercado de trabajo. El movimiento migratorio de México hacia los Estados Unidos continuará a pesar de la recuperación económica mexicana. Se requiere establecer un convenio migratorio que evite los abusos de que son objeto; la mano de obra mexicana no debe utilizarse en Estados Unidos para amortiguar faltantes temporales o estructurales de mano de obra local. Asimismo, dicho convenio tendría que aclarar el monto y destino de los recursos que les descuentan a nuestros trabajadores para

seguridad social; sólo así podría determinarse a cuánto ascienden sus ahorros por ese concepto y definirles los servicios a los que tienen derecho.

Es sabido que en los Estados Unidos los migrantes mexicanos, tanto legales como ilegales, pagan una suma elevada en impuestos, así como una cuota para Seguridad Social. Sin embargo, la mayoría de los indocumentados no procura los servicios que esos pagos suponen ni reclama la devolución de sus ahorros. Incluso hay temor de enrolar a los hijos en las escuelas norteamericanas. Son derechos que no disfrutaban, a pesar de que han contribuido para tener acceso a ellos. **50**

En el área laboral se comprobó que los migrantes mexicanos no desplazan a los trabajadores norteamericanos. Sin embargo sus aportaciones a la economía de Estados Unidos como consumidores y como contribuyentes no es tomada en cuenta. Es conveniente insistir en que la mayoría de estos migrantes considera temporal su presencia en ese país. Su ambición es trabajar en territorio estadounidense sin convertirse en residentes. Pero las leyes norteamericanas les dejan sólo dos caminos: residir permanentemente o trabajar como ilegales. El TLC creó las condiciones para abordar estos temas a profundidad.

Desde mi punto de vista, los procesos de integración no necesitan ir más allá del tema migratorio -tema que, por otra parte, debía desembocar en la creación de mecanismos eficaces y justos, así como laboralmente adecuados. Lo mejor estaría en establecerlos mediante acuerdos entre organizaciones sindicales. La implementación no debía ser asunto de los gobiernos: éstos terminan por crear zonas de amortiguamiento para sustituir esa mano de obra local con empleados migrantes, lo que en realidad deprime los salarios y debilita a las organizaciones sindicales.

El propósito de un acuerdo migratorio no debe ser el de garantizar una plantilla de trabajadores mexicanos que resuelva las carencias temporales de mano de obra en los Estados Unidos. Más que crear una comisión bilateral que regule esos flujos a nivel gubernamental, se requiere que organizaciones sindicales se encarguen de hacerlo; de esta forma esos trabajadores no se convertirán en depredadores de los niveles salariales. Además, así no tendría que atarse el trabajador a un empleador específico, como ocurrió con los convenios de braceros entre México y los Estados Unidos entre 1942 y 1964. En ese período hubo mucha corrupción entre las autoridades que decidían a quiénes otorgar visas para trabajar en los Estados Unidos.

Los migrantes mexicanos tienen que gozar de los mismos derechos que los trabajadores del país donde laboren (en este caso, de los mismos derechos que gozan los trabajadores norteamericanos), sin importar que desempeñen trabajos temporales. También es necesario concederles visas de inmigrantes a quienes llevan años solicitándolas y resolver el problema de las deportaciones de parientes inmediatos: se ha dado el caso de personas separadas de sus padres por las autoridades migratorias, porque unos tenían el estatus de residentes y otros no. Sin duda, urge que nuestro vecino del norte revise su legislación para amparar los derechos de los mexicanos que residen o trabajan en los Estados Unidos.

La negociación debiera prever un fondo para proteger a los trabajadores que se quedan sin recursos al final de su periodo laboral.

También debe exigirse que las leyes norteamericanas reconozcan a los cónsules mexicanos como representantes legales de nuestros connacionales, sobre todo para asistirlos en los casos relacionados con pensiones alimentarias, accidentes de trabajo o problemas de salarios insolutos. Igualmente es urgente proponer mecanismos de protección contra las autoridades migratorias y policíacas de ambos países. Con este objeto podría implantarse una instancia binacional, con las características de un *ombudsman* del migrante, con capacidad para emitir recomendaciones en casos de abuso, además de reclamar un proceso judicial contra el ofensor. Sería deseable que se creara un apoyo legal gratuito para los indocumentados.

Un rubro que debe atenderse de manera simultánea en nuestra frontera del sur es el de los migrantes centroamericanos hacia México. De otra manera, las políticas propuestas carecerían de la integralidad que exige el tema de los movimientos de trabajadores, aspecto ineludible de la globalidad.

Conviene recordar que en noviembre de 1990, durante el diálogo con el presidente Bush en Monterrey, introduje el tema del libre movimiento de los trabajadores en América del Norte. Sin embargo, hay que

reconocerlo, en ese momento me vi obligado a abandonarlo para tener una defensa eficaz del petróleo mexicano ante las presiones norteamericanas. Ahora, con el TLC firmado y sin la posibilidad de que se nos presione con otros temas, la propuesta sobre migración podría darse de manera ordenada.

Hay un momento ideal para establecer acuerdos de esta naturaleza: el período en que la administración mexicana y la norteamericana inician de manera simultánea. De otra forma, los calendarios electorales hacen casi imposible una discusión de fondo. Ese período ocurre cada doce años. El principio de mi gobierno se sincronizó con el del presidente Bush. Sin embargo, el primer año lo dedicamos a conseguir la reducción de la deuda externa. Fue hasta el segundo año cuando iniciamos las negociaciones del TLC. Como éstas se extendieron por cuatro años, la consolidación del Tratado abarcó dos períodos presidenciales norteamericanos. Para realizar las grandes negociaciones con los Estados Unidos hay que aprovechar la ventana de oportunidad que se abre con la concordancia de los arranques de administración. La siguiente no tendrá lugar hasta el 2012.

Urge profundizar la estrategia de apoyos para el campo. La educación es crucial

El reto que el TLC le plantea al campo mexicano es muy grande. En el campo se concentra la mayor pobreza del país y es la fuente principal de migrantes. Aunque el Tratado abrió un periodo más largo de protección para nuestro campo, todo plazo se cumple. En el año 2000 habrán transcurrido más de la tercera parte de los quince años estipulados para la conclusión de ese periodo. La solución al problema del agro no está en volver a protegerlo (no olvidemos que estuvo protegido durante más de 70 años y el resultado no fue alentador). Como se verá más adelante, los apoyos directos mediante Procampo han sido considerados internacionalmente como un instrumento eficaz para promover bienestar y productividad entre los campesinos. Es necesario mantener escrupulosamente la estrategia integral de estos apoyos, sin permitir que disminuya el valor real de estos respaldos. El complemento de un programa rural integral, eficiente y justo, es indispensable.

Si se desea elevar nuestra capacidad para competir, se necesita un sistema educativo de calidad. No se trata de centrar la educación de manera principal en la utilidad económica pues la limitaría considerablemente. Se requiere abarcar desde las remuneraciones a los maestros y su reentrenamiento, hasta los contenidos educativos, los métodos de enseñanza y los apoyos para los profesores. Incluir tanto los medios como los fines educativos. Como se verá más adelante, un programa docente de esta magnitud también tiene un profundo efecto en la reducción de las tasas de crecimiento demográfico y sobre todo en la mejoría de la distribución del ingreso.

Promover deliberadamente el desarrollo regional que facilita el TLC.

En México es necesario aprovechar mejor la ventaja que el Tratado le otorga al desarrollo regional. Al dejar de ser, de manera exclusiva y excluyente, la frontera norte el lugar de mayor atractivo para invertir, el Tratado hizo posible llevar inversión a lo largo del país, hasta la frontera sur. Se necesita seguir promoviendo la inversión en infraestructura de las comunicaciones para continuar con la baja de los costos de transporte y de comunicación. Esto incentiva la inversión en las regiones más deprimidas.⁵¹ Además, se requiere una gran labor de promoción para lograrlo. Esta tarea central demandaría la constitución de un mecanismo de coordinación eficaz que permitiera materializar proyectos e iniciativas. La dinámica propia del TLC ya lo permite, pero se avanzaría más rápido con una acción deliberada.

Habría que poner atención en las sinergias que sin duda se desarrollarán entre California y Baja California, entre Texas y Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas. También habría que atender los efectos del Tratado en ciudades como Tijuana, Monterrey y Matamoros, así como sus repercusiones en las costas de Veracruz y Tabasco. Sería muy importante reconocer la relación histórica entre Cuba, Yucatán y Veracruz.

Habría que debatir sobre el destino de la integración regional de actividades productivas, como la automotriz, la textil, la acerera y eventualmente la explotación petrolera.

Más participación de la sociedad civil en la ejecución del TLC.

El TLC también significó una oportunidad histórica para fortalecer a la sociedad civil. Ya abrió canales

para su participación con las comisiones de medio ambiente y laboral; puede abrir otros más si se crea un *ombudsman* para los trabajadores migratorios. De manera fundamental, se requiere que sea un grupo surgido de la sociedad civil el que lleve a cabo una evaluación independiente del Tratado y determine desviaciones, insuficiencias y riesgos. No es necesario esperar a que la iniciativa para constituir este grupo surja de los gobiernos; hay que impulsarla ya desde las organizaciones no gubernamentales y obligar a que sus propuestas sean tomadas en cuenta por las autoridades. Conviene crear una comisión trilateral que dialogue en forma permanente sobre estos temas. Pero lo más importante es que se desarrollen organizaciones nacidas de la propia sociedad civil.

También convendría avanzar hacia una Comisión de Medio Ambiente con carácter autónomo y con poderes de regulación. Las disposiciones del Tratado abren espacios para organizar foros donde se discutan temas como el de los daños a la salud causados por el uso de los pesticidas agrícolas o por las emisiones contaminantes de los autos; es necesario demostrar que estos temas sí tienen que ver con el comercio. Las ONG de medio ambiente tienen abierto un campo muy importante para fortalecerse y hacer valer su voz. La sociedad civil mexicana conquistó con sus luchas este espacio vital. Ahora tiene por delante la obligación de aprovecharlo.

Las comisiones de trabajo y medio ambiente aún no han desarrollado todo su potencial. Habría que fortalecer su labor, pues de su prestigio y eficiencia dependerá que se emitan recomendaciones contra los abusos persistentes en esas áreas. Las estrictas exigencias ambientales y fitosanitarias que el Tratado contempla deben ser considerados como el horizonte a alcanzar por cualquier nación que desee formar parte de la zona de libre comercio.

Atención especial para la zona fronteriza

La región limítrofe entre México y los Estados Unidos plantea un tema sumamente delicado. Su complejidad exigía crear una comisión *ad-hoc*. Sin embargo, existe el riesgo de auspiciar el surgimiento de una "zona de tercer país". Un programa integral para analizar este tema debería involucrar al gobierno, las instituciones académicas y las organizaciones sociales. La canalización de capitales a la zona fronteriza debe ser prioritaria. En particular es necesario invertir en bienestar social, infraestructura y medio ambiente. El Banco de Desarrollo de América del Norte, creado con el TLC, contaba con pocos recursos y muy escasa difusión. Sería indispensable obtener fondos que compensaran menores niveles de desarrollo. Sin financiamiento compensatorio, se vuelve irrelevante cualquier planteamiento sobre armonización de estándares y niveles salariales, aspectos fitosanitarios, de salud o del medio ambiente. La privatización de puentes, cruces y carreteras debe proporcionar recursos para la zona fronteriza. El desarrollo de esa región no debe abandonarse a las veleidades del presupuesto federal mexicano o norteamericano.

Uno de los aspectos más delicados en la relación entre nuestros dos países es el trato que reciben los mexicanos que se encuentran en los Estados Unidos. Durante la administración, apoyamos a compatriotas injustamente tratados y acusados fue el caso, entre otros, de Ricardo Aldape, quien había sido sentenciado a muerte; mediante la adecuada labor de su defensa, la intensa movilización de organizaciones de derechos humanos en Estados Unidos, y el apoyo de las autoridades mexicanas pudo acreditar su inocencia, fue liberado y regresó a México. En esa como en otras tareas, el cuerpo consular de México desempeñó una labor indispensable que tendría que fortalecerse. Me parece que los antecedentes de la reunión en Washington de mayo de 1992, que encabezó el subsecretario Andrés Rozental, proporciona los elementos para profundizar las acciones para proteger a nuestros connacionales. Rozental trabajó en los temas de la violencia en la frontera y la solución de los casos específicos. También lo hizo acerca de medidas para combatir la delincuencia en las respectivas jurisdicciones fronterizas, las alternativas al uso de armas letales por la patrulla fronteriza norteamericana y la aplicación de las leyes de los dos países en materia de derechos humanos. Esa agenda sigue vigente y tendría que fortalecerse con acciones concretas y eficaces.

Consolidar alianzas con los hispanos

Es necesario trabajar más en la consolidación de alianzas con los grupos hispanos en los Estados Unidos. Es cierto que en los orígenes en las posiciones políticas o sociales de estos grupos son homogéneos. Muchos de ellos tienen visiones distorsionadas de la realidad mexicana; de hecho, algunos mexicanos consideran a los mexicano-americanos como ciudadanos de nuestro país, cuando en realidad son norteamericanos. Sin

embargo, los lazos históricos que nos unen a ellos hacen indispensable fortalecer la relación. El Tratado establece puentes importantes con los mexicano-americanos. No se sabe de iniciativas que los utilicen. Recuérdese que la comunidad hispana está llegando a ser la minoría más grande en los Estados Unidos y dentro de ella, los norteamericanos de origen mexicano, los más numerosos.

Diversificar las fuentes de inversión. ¿El Japón?

En México, sería necesario aprovechar los beneficios del TLC para promover más la inversión asiática, en particular, la japonesa. El costo de captación de recursos en Japón es de los más bajos del mundo. La participación de bancos japoneses con socios mexicanos abriría esos fondos a nuestros proyectos de inversión ya empresarios locales. Si bien en los Estados Unidos existe una susceptibilidad particular hacia la inversión japonesa, en realidad estamos obligados a cuidarnos del riesgo de que resulte más atractivo para los japoneses invertir en los Estados Unidos.

Ahora los japoneses pueden ingresar libremente al mercado mexicano desde las fábricas localizadas en territorio estadounidense, pero con insumos intensivos en capital, más eficientes y más baratos. Podemos aprovechar que los japoneses han invertido más de 120 mil millones de dólares en plantas norteamericanas y obtener más inversión para las nuestras. Japón y México pueden complementarse estratégicamente.

Crear un TLC con toda América y el Caribe

Si no se procede a promover la integración hemisférica de América Latina y el Caribe, como estaba previsto en la muy amplia cláusula de acceso que se negoció en el TLC, existe el riesgo de que no prosperen los flujos totales de inversión hacia nuestra región comercial. Si se presentaran corrientes de capital hacia México, por ejemplo, éstas irían en desmedro del resto de los países del área; en consecuencia no se consolidaría un aumento de la inversión total. Hay países en América Latina y el Caribe que están en mejor posición para aprovechar la integración. Sus avances son innegables. Pero es necesario poner mayor atención a los países menos desarrollados para evitar su rezago relativo; debe procurarse que las futuras negociaciones comerciales no desvíen la inversión de esos países. Hay que recurrir con más tenacidad a la cláusula de acceso establecida en el TLC en particular para beneficiar al resto de América Latina y del Caribe. El Artículo 2205 establece claramente que "cualquier país o grupo de países" podrá formar parte del TLC, siempre y cuando se negocien términos aceptados y ratificados por cada uno de los tres países que hoy integran el Tratado.

La globalización y el escrutinio internacional

El reto más grande para México en el terreno político está en comprender que, ante la nueva realidad internacional, nuestros procesos políticos y judiciales serán objeto de un seguimiento externo. Esto afecta, sin duda, a una concepción del poder sin límites de los gobernantes escudado en la soberanía nacional. Pero dentro de México, más atañe a la soberanía el atropello a los derechos de los mexicanos, la quiebra del Estado de Derecho en la procuración de justicia y la terrible desigualdad social. Para fortalecer la dignidad nacional no es necesario rehuir los señalamientos internacionales; lo que se requiere es que el pueblo con firme su confianza en la procuración de justicia, el respeto a los derechos humanos y el ejercicio de la democracia.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el derecho internacional evolucionó al grado de llevar la protección de los derechos fundamentales frente a una concepción insostenible de las potestades ilimitadas de los Estados. El proceso de globalización le dio a esa nueva realidad el marco jurídico. En consecuencia, la opción nacional no es cerrarse a la supervisión internacional que traen consigo estas nuevas circunstancias, sino actuar internamente para resolver nuestras carencias en materia de igualdad y justicia.

1. Algunas de estas reflexiones están basadas en P. Sutherland, "Ireland and the Challenge of Globalisation", en Ireland in the Corning Times, Dublín: Institute of Public Administration, 1997. 21. Beatriz Leycegui, "¿Socios naturales? Una visión general", Enrique Espinosa et al. , op. cit.
2. Ibid.
3. La Jornada y Crónica, de abril 18 de 1998.
4. Véase FMI, World Economic Outlook; Washington D. C., 1998.
5. En 1999 publiqué un ensayo con el distinguido autor y político brasileño Roberto Mangabeira Unger,

- profesor de la escuela de leyes de Harvard. El tema versó sobre las fallas del neoliberalismo y las posibilidades de la reforma de mercado sin sus rigideces y abusos. Véase Carlos Salinas y Roberto Mangabeira Unger, "The Failures of Neoliberalism: The Market Turn without neoliberalism" en Challenge, enero-febrero de 1999. Reforma publicó una versión en español.
6. U. S: International Trade Commission, 1998 Trade Policy Agenda, and 1997 Annual Report of The President of the United States on the Trade Agreements Program, Washington D. C. 1998, Cuadros 2 y 4.
 7. *Ibid.*, p. 168.
 8. Véase la comparecencia del Secretario de Comercio ante el Senado de la República, septiembre 23 de 1997.
 9. SECOFI, El TLCAN funciona. Cinco años, tres países, un mercado, México, 1999.
 10. Weintraub, El TLC cumple tres años. Un informe de sus avances, México: FCE, 1997, p. 33.
 11. SECOFI México. Global Trade Hub, Oficina Comercial d SECOFI en Washington D. C., diciembre de 1999.
 12. Jaime Sánchez Susarrey, Reforma, marzo 15 de 1997.
 13. Enrique Espinosa, Beatriz Leycegui y Rafael Fernández de Castro, coordinadores, TLCN ¿Socios Naturales ¿ Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México: Porrúa -ITAM, 2000.
 14. *Ibid.*
 15. SECOFI, op. Cit.
 16. U. S. International Trade Commission, The impact of the North American Free Trade Agreement on the U. S. Economy and Industries: A Three-Year Review, junio 1997, Cuadros 3-6.
 17. SECOFI op. cit. y Excélsior, mayo 12 de 1999.
 18. Claus von Wobser,, "El régimen legal de la inversión extranjera en el TLCAN y sus efectos en los flujos de capital hacia México"; en Enrique Espinosa, et al., op. Cit.
 19. S. Wientraub, op. Cit., p. 77
 20. Entre otros participantes destacaron: Peat Marwick sobre los efectos macroeconómicos; Stern, Dearnoff y Brown de la Universidad de Michigan y Thfts acerca de los salarios reales y el bienestar social; H. Sobarzo de El Colegio de México sobre los efectos en el crecimiento, empleo y salario real; T. Kehoe de la Universidad de Minesota, donde se concluyeron mayores beneficios para México; Paul Kilgman y Gordon Hanson sobre el TLC y el reacomodo geográfico de la producción en México; Gene M. Grossman y Alan Kissinger, de la Universidad de Princeton sobre el impacto ambiental; Peter Garber y Weisbrod sobre la apertura de las instituciones financieras; Whalley de la Universidad de Western Columbia hablan del sector textil. También Hufbauer y Schott del Instituto para la Economía Internacional sobre la creación de empleos adicionales.
 21. Beatriz Leycegui, "¿Socios naturales?, una visión general", en Enrique Espinosa et al., op. cit.
 22. Rafael Fernández de Castro y Claudia Ibarгүйen, «Las instituciones del TLCAN: una evaluación a los cinco años», en Enrique Espinosa, et al., op. cit.
 23. S. Weintraub, op. cit., pp. 168-171. 24. *Ibid.*, pp. 128-131.
 24. *Ibid.*, pp. 128 – 131.
 25. J. Alcocer (Coordinador), L. Bendesky, J. Micheli y F. Chávez, *México-Estados Unidos. Vecinos y Socios*. México: Nuevos Horizontes Editores, 1993, pp. 9-10.
 26. Véase W.A. Onne, *Understanding Nafta*, Texas: University of Texas Press (segunda edición), 1998, pp. 10-11 y 40-41. También véase el trabajo de Marc Aarens.
 27. Isabel Studer, .El sector automotriz, en Enrique Espinosa, et al., op. cit. 28
 28. *Ibid.*
 29. Paul Krugman y Raul Livas, "*Policy and the Third World Metropolis*". Documento de trabajo del NBER No. 4,238, Diciembre 1992, y *Journal of Development Economics*, Volumen 49, 1996
 30. Isaac Katz. El impacto regional del TLCAN. Un análisis de la industria manufacturera», en Enrique Espinosa, et al., op.cit.
 31. *Ibid.*
 32. SECOFI *Mexico. Global Trade Hub*, Oficina Comercial de SECOFI en Washington D.C., 1997.
 33. *Ibid.*
 34. Alejandro Dávila Flores. Impactos económicos del TL.CAN en la frontera norte de México (1994-1997), en Enrique Espinosa. et al., op. cit.
 35. SECOFI. op. cit.

36. Ibid.
37. Herminio Blanco, *Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo*, México: FCE, 1994, Capítulo 1. En especial véase los cuadros 2 y 8.
38. Pedro Aspe, *Economic Transformation, The Mexican Way*, MIT Press 1993. Cuadro XX: La Dinámica de la liberalización comercial.
39. Ibid. En 1992 sólo 10% de las importaciones estaba sujeta a permiso previo.
40. Ibid.
41. Sería interesante observar si quien afirma que la apertura promovida por mi administración fue acelerada y provocó cierres de empresas, no era un honesto servidor público que durante años ejerció el poder que le daban las regulaciones, o, incluso, miembro de los grupos que perdieron el beneficio que obtenían al manejar la expedición de los permisos de importación.
42. Con el TLC México desgravó 5,598 fracciones ante Estados Unidos y 5,443 ante Canadá que representaron 26.81% y 22.11% de las importaciones totales de esos países respectivamente. Por el contrario Estados Unidos desgravó el 65% del valor de sus importaciones provenientes de México. Ver SECOFI, op. cit. y Herminio Blanco *Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo*.
43. Se llegó a escribir que dentro del TLC hubieron cartas secretas sobre el sector azucarero. Eso, es falso. De ellas informó Serra públicamente desde 1993 a la Comisión de Comercio del Senado. Lo que contenían era la precisión del término “excedentes” sobre el que no se llegó a un acuerdo y así se señaló: Véase la explicación del Secretario de Comercio al Senado de la República el 23 de septiembre de 1997, quien incluso puso a disposición de los senadores el contenido de esas cartas.
44. Félix Vélez y José Cerro, “Agricultura en el TLCAN: análisis de impacto sectorial a cinco años de su entrada en vigor”, en Enrique Espinosa, et al., op. Cit.
45. Fausto Hernández Trillo y F. Alejandro Villagómez, “El sector financiero y el TLCAN”, en Enrique Espinosa, et al., op. Cit.
46. P. Krugman, *The Return of Depression Economics*, New York: W.W. Norton and Co., 1999, pp. 15-16.
47. Ibid
48. Financial Times, mayo 25 de 1999.
49. Ibid.
50. Los trabajos de Jorge Bustamante en el Colegio de la Frontera Norte y de Wayne Cornelius en San Diego resultan indispensables para orientar las propuestas específicas.
51. Paul Hrugman, *Geography and Trade*, Cambridge: MIT press, 1992.