

NUMERO: 77

FECHA: Julio-Agosto 1996

TITULO DE LA REVISTA: Frontera Norte

INDICE ANALITICO: México-Estados Unidos

TITULO: Aspectos políticos de las relaciones entre México y los Estados Unidos

AUTOR: Godofredo Vidal de la Rosa [*]

ABSTRACT:

El acuerdo solicitado por el gobierno mexicano, pronto conocido como Tratado de Libre Comercio (TLC), pretendía, en lo inmediato insertarse en el acuerdo comercial establecido desde 1988 entre los Estados Unidos y Canadá. El resultado sería la formación de una vasta región firmemente integrada por medio de la liberación de aranceles. Algo para realizarse en un plazo de 10 años. Esa zona debería ser la respuesta a la Unión Europea, recientemente ampliada con la admisión de España y Portugal, y a la agresiva política comercial japonesa. Así, el gobierno mexicano se convertía en un firme impulsor del regionalismo, y en un activista entusiasta de la nueva geoeconomía, que sustituiría el orden económico de la posguerra.

TEXTO:

Introducción

Al finalizar 1989, el entonces Presidente mexicano rechazaba la formación de un Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, tres meses después, en febrero de 1990, las negociaciones se habían iniciado, encabezadas por el superasesor salinista José María Córdova y miembros del equipo del Consejo de Seguridad Nacional de los Estados Unidos. Ciertamente la idea no era nueva. Durante al menos una década se había promovido con mayor o menor insistencia desde el gobierno de los Estados Unidos y algunos círculos financieros. No obstante, el acto del Presidente mexicano no dejó de ser una medida espectacular y hasta sorpresiva, tanto para los mexicanos, como para el gobierno de los Estados Unidos.

El pretendido Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano constituiría un paso adelante de lo que se había caracterizado como una integración económica de facto. Pero, aunque parecía lógico que México buscara una estrategia tendiente a ordenar sus relaciones económicas con los Estados Unidos, el Acuerdo de Libre Comercio no era una elección inevitable. Por ejemplo, Sidney Weintraub, experto en las relaciones económicas entre México y los Estados Unidos y gran abogado de la intensificación hacia la cooperación económica, preveía mecanismos casuísticos y sectoriales, con base en una política de paso a paso, antes que un acuerdo comercial integral como la opción más lógica que podía tomar México. [1]

La llamada asimetría económica era el hecho que llevaba a muchos analistas que apoyaban la profundización de la integración económica a adoptar estrategias sectoriales.

El acuerdo solicitado por el gobierno mexicano, pronto conocido como Tratado de Libre Comercio (TLC), pretendía, en lo inmediato insertarse en el acuerdo comercial establecido desde 1988 entre los Estados Unidos y Canadá. El resultado sería la formación de una vasta región firmemente integrada por medio de la liberación de aranceles. Algo para realizarse en un plazo de 10 años. Esa zona debería ser la respuesta a la Unión Europea, recientemente ampliada con la admisión de España y Portugal, y a la agresiva política comercial japonesa. Así, el gobierno mexicano se convertía en un firme impulsor del regionalismo, y en un activista entusiasta de la nueva geoeconomía, que sustituiría el orden económico de la posguerra.

En la visión del gobierno mexicano, la decisión de atarse al destino de la estrategia comercial de los Estados Unidos, y marginalmente de Canadá, representó no sólo una radical ruptura con la tradicional política mexicana de desconfianza hacia los Estados Unidos y un fuerte compromiso con la soberanía en materia de política económica, sino también una radical apuesta sobre su futuro.

Pero, también para los Estados Unidos, comprometerse en un TLC con México representaba una apuesta considerable, a pesar de que ponían en juego mucho menos que México. Los norteamericanos no sólo avanzaban en los hechos en el diseño de su estrategia económica sobre bases geopolíticas, sino que se comprometían con dos destinos: el TLC y el de México.

En efecto, el TLC más que certezas, ofrecía incertidumbre y riesgo. No sólo en su viabilidad económica, sino sobre todo su sustentabilidad política y estratégica. Empero, las promesas se impusieron a las advertencias, la confianza a las dudas y la ilusión al escepticismo. Cuatro años después de iniciarse las negociaciones, las dudas volverían a aparecer, cuando el gobierno salinista iniciaba su derrumbre, simbólicamente marcado con una rebelión indígena en los Altos de Chiapas. Pero este episodio apenas sería el comienzo de aquella tormentosa crisis política de fin de sexenio. Y aún estaba por venir el desastre macroeconómico.

Bajo dicha perspectiva, en este ensayo intentaré una reflexión acerca de la importancia de las dimensiones políticas del TLC, tanto para los Estados Unidos como para México, retomando el debate sobre la sustentabilidad y el futuro de las relaciones entre ambos países.

Antecedentes del TLC

La idea del libre comercio con México se remonta, en los Estados Unidos a por lo menos hace dos décadas. Originalmente está asociada a la promoción de un Mercado Común de América del Norte. Sin embargo, esta noción tiene menos de una propuesta económica que un mecanismo geopolítico y de interés militar. Asociada directamente a la guerra de los precios del petróleo y los escenarios de una discrepancia por el control político del Medio Oriente, algunos estrategas y comentaristas de los Estados Unidos volvieron los ojos hacia México atraídos por los recientes descubrimientos de grandes reservas

petroleras en sus suelos, las cuales fueron comparables a las de Arabia Saudita. Cosa que, inevitablemente, adquirió un interés inusitado para el gobierno de los Estados Unidos. A diferencia del remoto Medio Oriente, demasiado cercano a la Unión Soviética, México estaba, literalmente, en la puerta trasera de los Estados Unidos. Más, había el inconveniente de que el sistema político mexicano estaba cohesionado por una ideología nacionalista y un gobierno a veces rabiosamente antiimperialista y antiestadunidense. La idea de promover un Mercado Común Norteamericano fue, obviamente, tomada como una amenaza por muchos mexicanos y por supuesto, por su gobierno. A esto se añadía el agravante de que el Mercado Común de Norteamérica contenía fuertes cargas militares y estaba ceñido a la ideología de la seguridad nacional asociada a la Guerra Fría. [2]

Por otra parte, ya existía un elevado clima de fricción entre la política de nacionalismo económico del gobierno mexicano (caracterizada por una fuerte intervención estatal en la economía) y diversas organizaciones empresariales nacionales y estadounidenses. [3] Eran los años inmediatos posteriores al golpe de estado en Chile, y a la abierta injerencia de empresas como la ITT y el gobierno de los Estados Unidos en el derrocamiento del gobierno constitucional chileno.

Entre 1976 y 1982 las relaciones entre México y los Estados Unidos son complejas. Si bien existen diferencias políticas importantes con respecto a sus políticas respectivas hacia el conflicto en Centroamérica, también es cierto que los vínculos económicos prosperan. Desde el gobierno y diversos ámbitos políticos y financieros de los Estados Unidos se sigue promoviendo la idea de un Mercado Común, pero el gobierno mexicano era enérgico en su negativa. Pues, más que cualquier ventaja real o imaginaria en profundizar e institucionalizar una mayor integración económica con los Estados Unidos, se percibe la amenaza a la soberanía nacional como el gran riesgo.

Es hasta después de la irrupción de la gran crisis de pagos mexicana en 1982, cuando la actitud mexicana empieza a variar en los hechos. La decisión de realizar ajustes de fondo en la estrategia económica mexicana, orientándola hacia una mayor apertura al mercado mundial fue, en los hechos, el reconocimiento de la importancia de los vínculos con la economía de los Estados Unidos. En 1986 México ingresa al Acuerdo Generalizado de Tarifas y Aranceles; en 1987 se establece un Acuerdo de Eliminación de Aranceles con los Estados Unidos, y se establecen facilidades para el ingreso de inversión extranjera al país. [4] Estas medidas establecían fuertes lazos de la economía mexicana con la estadounidense y reconocían la integración de facto.

Entre tanto, también el discurso del Mercado Común, había sufrido transformaciones en los Estados Unidos. En primer lugar era sustituido por una noción menos radical de libre comercio; en segundo lugar, el discurso integracionista pasaba al terreno de los expertos académicos antes que los oficiales de la seguridad nacional. Conforme avanzaba la evidencia del derrumbamiento soviético los contenidos militares y de seguridad nacional de un Mercado Común daban paso a los argumentos de los economistas sobre la conveniencia de la liberalización comercial y la globalización económica. De alguna manera, se transitaba de la geopolítica a la geoeconomía.

No era extraño entonces que el gobierno de Salinas de Gortari diera tanta importancia a distinguir entre un Acuerdo de Libre Comercio y un Mercado Común. Salinas y su equipo no estaban haciendo una diferenciación técnica de las modalidades de integración económica, sino una distinción política entre las modalidades de vinculación política con los Estados Unidos. [5]

La decisión y sus motivos

La discusión sobre los orígenes de la decisión del gobierno mexicano para promover a la creación de una zona de libre comercio norteamericana ha llamado la atención sobre el hecho de que ésta se dio más con base en percepciones subjetivas que en factores objetivos. Esta apreciación es sólo válida respecto a que no estuvo precedida por un análisis de fondo o por una discusión real sobre los costos y beneficios económicos para la economía mexicana. No obstante, el marco político en las relaciones con los Estados Unidos sí es un hecho objetivo, y probablemente de mayor influencia que las consideraciones económicas. Pero, aún aceptando la preeminencia de consideraciones políticas, también debe tener en mente la firme convicción en el gobierno mexicano de que, aceptar un acuerdo comercial en gran escala con los Estados Unidos lograría atraer fuertes inversiones estadounidenses a México. A pesar de las negociaciones para atenuar el peso de la deuda externa sobre la economía de México, la necesidad de captar por lo menos entre 25 mil a 30,000 millones de dólares durante el periodo 1989-1994 pudo condicionar, decisivamente, la adopción del proyecto del TLC.

Intereses y percepciones estadounidenses sobre el TLC

Antes de continuar esta reflexión sobre los intereses y expectativas del gobierno mexicano acerca del TLC, es conveniente volver a la perspectiva de los Estados Unidos. Como he mencionado, la iniciativa del TLC provino de los Estados Unidos, asociándose a consideraciones de seguridad nacional y geopolítica. Empero, aunque la presencia de estas motivaciones deba ser tomada en cuenta con atención, no podrían explicar por sí solas la articulación de la política estadounidense ni la complejidad de intereses que se van formando sobre la propuesta del TLC. Asimismo, que así como el gobierno mexicano tenía prisa por lograr un TLC también ello fue una prioridad de dos administraciones del gobierno de los Estados Unidos.

Conforme se disminuían las urgencias de la Guerra Fría y desaparecía el adversario soviético, en los Estados Unidos empezaba a haber un cambio de percepciones hacia México. El interés acerca de un TLC empieza a desarrollarse desde perspectivas nuevas. Por un lado, resurge el interés político y académico por la "nueva guerra económica" y la búsqueda de estrategias de competencia con Europa y Japón. El TLC empezará a ser examinado como un instrumento de política comercial regionalista. En segundo lugar, como muchos analistas han notado, surge en los Estados Unidos una coalición empresarial pro-TLC, que ve una oportunidad mayor para hacer negocios. La confluencia de estos nuevos intereses, uno teórico y el otro asociado a grupos de interés económico poderosos va a dar un impulso sostenido al TLC dentro de los Estados Unidos.

Uno de los argumentos más recurrentes y probablemente el más débil para apoyar al TLC es su contribución al comercio mundial, o por lo menos a la capacidad competitiva de los Estados Unidos frente a Europa y Japón. El regionalismo es un argumento híbrido de la mezcla de conceptos neoliberales y de visiones geoeconómicas. Pero el problema no es si teóricamente hay una solución de conveniencia entre el libre mercado y sus virtudes y el regionalismo, sino si el TLC mejora realmente la capacidad competitiva de los Estados Unidos. Sin embargo, aunque el regionalismo es un problema marginal en el actual debate sobre las estrategias económicas globales de los Estados Unidos, sí ha sido un argumento importante en la promoción del TLC. [6]

Probablemente sea más significativo en la promoción del TLC la existencia de grupos empresariales y financieros con fuerza creciente para influenciar las decisiones del gobierno de los Estados Unidos, con fuertes intereses en México. Lamentablemente se ha investigado lo suficiente sobre la fuerza de estos grupos de interés. Sin embargo, sí se ha destacado su influencia durante las negociaciones realizadas entre 1991 y 1993. [7]

Las consideraciones políticas en Estados Unidos hacia el TLC

Pero existen también las consideraciones políticas. Y éstas de dos tipos. La primera se asocia a los problemas más o menos convencionales de la seguridad nacional de los Estados Unidos en sus relaciones con México, tales como la lucha contra el narcotráfico, y se vincula firmemente al proceso de negociación del TLC. Este enfoque es importante ya que también incide en la percepción estadounidense de cómo deben funcionar los órganos de seguridad nacional mexicanos. [8]

Por último, la segunda área de intereses políticos relacionados al TLC es el problema de la estabilidad del sistema político mexicano, la viabilidad de las estrategias políticas del salinismo, y las perspectivas de su desbordamiento en una crisis mayor.

La primera se refiere al incremento espectacular de programas y agencias policiacas y de la seguridad nacional de los Estados Unidos en México. Muy probablemente la supeditación de las políticas económicas y aún del éxito político inicial del gobierno salinista debilitaron su voluntad de confrontar la proliferación del narcotráfico, y a la vez, su capacidad de rechazar las iniciativas estadounidenses para intervenir más activamente en su combate.

La segunda es una consideración que en este ensayo tiene más relevancia, y es la percepción estadounidense acerca de la sustentabilidad del salinismo y más genéricamente, sobre el futuro político del TLC en México. Esta es interesante no sólo porque demarca explícitamente un enfoque político sobre México y el TLC, sino porque se pueden identificar ahí dos posiciones, dos escuelas de pensamiento, dos visiones del mundo y dos formas de explorar la sustentabilidad de las iniciativas políticas y económicas del régimen salinista, incluyendo al TLC.

El primer enfoque, que llamaré el neoliberal y optimista, sugería que el establecimiento del TLC con México favorecería la transición a la democracia. Este argumento se puede

resumir brevemente. Perestroika primero y luego Glastnost. El TLC favorecería la instauración de un régimen más democrático y respetuoso de los derechos humanos, en la medida en que al promover la descentralización económica y la reducción del intervencionismo estatal en la economía, deterioraría los lazos corporativos heredados del viejo modelo burocrático autoritario. Incluso algunos analistas llegaron a afirmar que el éxito del salinismo se debía a la fórmula "Perestroika sin Glastnost". [9] Fortaleciendo la expectativa de que el TLC no sólo promovería la competitividad económica sino el ascenso de México a las normas de una sociedad democrática, esta propuesta puede considerarse como un apoyo a priori a la iniciativa del TLC.

Contra la anterior visión, también aparecieron argumentos en los que se advertía que en las condiciones de la política, salinista, era más probable que el TLC fortaleciera la instauración de un nuevo autoritarismo y una nueva élite excluyente, incrementando el conflicto social entre ganadores y perdedores del TLC. Hay diversas variantes del argumento. Unas ubican el problema entre las exigencias de los grupos de interés de los capitalistas por liberalizar la economía, y las necesidades, al principio subestimadas, por desarrollar políticas sociales regulatorias (por ejemplo, seguridad social, medio ambiente). [10] En esa variante, el conflicto se traslada de las élites a la protesta social. Al aumentar ésta, el TLC confirma y consolida el status quo político de los pasados años. Tal versión de la ingobernabilidad en México está demasiado influida por un modelo pluralista de grupos de interés y quizá no logra apreciar plenamente la intensidad del autoritarismo gubernamental mexicano.

Por su lado, Peter H. Smith, otro conocido experto en cuestiones políticas mexicanas también explora la posibilidad de que el TLC promueva formas regresivas de dominación y control social. Para Smith, dicho argumento está asociado a las críticas de la izquierda mexicana al régimen. De acuerdo a ellas, el TLC fortalecería al PRI, en detrimento de la oposición de izquierda. Smith no considera la posibilidad de que el TLC promoviera el autoritarismo mexicano simultáneamente al debilitamiento del sistema de partidos en México, incluyendo al PRI. [11]

En la misma línea, es decir, la metáfora de la secuencia ordenada de "Perestroika" y "Glastnost", Wayne Cornelius ha observado recientemente que el régimen mexicano eligió la vía de postergar la democracia, sobre todo bloqueando y castigando la posibilidad de que surgiera un partido de centro-izquierda consolidado. [12] Así, indirectamente, identifica el modelo salinista con una democracia bipartidista (en México le llamamos a éste: esquema de difusión selectiva del poder, "concertación").

El mismo Peter H. Smith ofrece otro escenario, quizá más inquietante, al explorar la posibilidad de que el TLC debilite al Estado mexicano, no sólo en su soberanía para conducir sus asuntos externos, ya que el TLC lo ceñiría a las necesidades de la política exterior de los Estados Unidos (como el entonces embajador de los Estados Unidos en México, señor Negroponte, lo reconoció cándidamente), sino también en su capacidad para actuar como agente integrador de las tensiones sociales nacionales en México. [13] Resumiendo: en la metáfora de la "Perestroika y Glastnost" mexicanos, no hay

conclusiones definitivas, excepto la alarmante posibilidad de que el TLC sea un agente desestabilizador de la política y sociedad mexicana.

Sin embargo, en el examen del futuro político mexicano en el ambiente del TLC, los analistas políticos estadounidenses de formación militar son quienes han realizado los estudios más realistas, aunque también más pesimistas. Estos estudiosos no están preocupados tanto por la vigencia del TLC sino por las consecuencias de la crisis política mexicana para la Seguridad Nacional de los Estados Unidos. Stephen Wager, coronel del Ejército de los Estados Unidos, en un ensayo escrito junto con el economista Clark Reynolds [14] (antes de que apareciera la iniciativa del TLC, pero ya con la mira en la integración económica intensificada entre México y los Estados Unidos), advertía el peligro de que, de no mediar mecanismos de compensación social ante la eventual distribución regresiva de los costos y beneficios de la integración entre la sociedad mexicana, el riesgo del uso incrementado de políticas coercitivas contra la oposición política y la protesta social en México era una realidad. La conclusión de Wager apuntaba a las eventuales tendencias para que el ejército mexicano modificara su relativa pasividad en el manejo de problemas de seguridad política interna, y simultáneamente se crearan vínculos estrechos entre las definiciones y operaciones de seguridad nacional entre México y los Estados Unidos. En este escenario, las preocupaciones de seguridad nacional en los Estados Unidos pasarían a desplazar las consideraciones económicas que sustentaron la justificación del TLC en la primera mitad de esta década.

Otro analista político militar es el teniente coronel del Ejército de los Estados Unidos Michael Dziedzic. El análisis de este autor es con mucho el más sofisticado de los que hemos revisado. Dziedzic [15] se pregunta no sólo por la sustentabilidad de las reformas sociales y políticas mexicanas recientes, sino también por su eventual fracaso. El trabajo de este autor es impresionante en más de un sentido por su atención a las percepciones que en los Estados Unidos se desarrollarían ante una crisis económica y política mexicana de gran envergadura.

Dziedzic ubica el problema no en el éxito o fracaso del TLC, sino en la capacidad del sistema mexicano para dar soluciones a los problemas sociales y económicos. Pero no sería difícil que la percepción en la opinión pública de los Estados Unidos, de que el TLC ha fracasado para contener la migración ilegal de mexicanos hacia su país, alimentaría un clima adverso contra México.

La política mexicana del TLC

Hasta aquí me he restringido a presentar, de una manera quizá excesivamente sumaria, lo que alcanzo a percibir como el ámbito de intereses y percepciones provenientes del gobierno y el mundo académico estadounidense sobre las perspectivas del TLC en México. Ahora intentaré una breve descripción del proceso de imposición del TLC en México.

En primer lugar ha sido un fuerte motivo de discusión si el TLC era una condición externa para el acceso de capitales hacia la economía mexicana. Como es sabido, para

finis de los años noventa se estimaba que la economía de México adolecía de un déficit de aproximadamente entre 25 mil y 30 mil millones de dólares, para pagar su enorme deuda externa y sus intereses, manteniendo tasas de crecimiento positivo. La mayoría de los analistas concuerdan en que estos ingresos podían buscarse continuando las políticas de apertura sectorial, del tipo "paso a paso", de la administración anterior. Aunque los resultados de la restructuración de la deuda externa obtenidos bajo la aceptación del Plan Brady no aliviaban suficientemente las cargas financieras con el exterior, [16] la inevitabilidad del TLC no era obvia. Pero independientemente de las estrategias que México disponía para incrementar los flujos de inversiones extranjeras y aumentar su participación en la economía, está abierta la discusión sobre la inevitabilidad de la decisión de formar parte de un TLC. Por otra parte, la justificación de que el TLC era una medida imperativa para anticipar una oleada de proteccionismo norteamericano, que algún experto mexicano elevó al rango de prioridad de la seguridad nacional mexicana, parece a todas luces exagerada, no sólo porque las exportaciones mexicanas aún dependen más de los vaivenes macroeconómicos, como tipo de cambio, que de un potencial competitivo endógeno, y tampoco muestran una evolución importante en su composición y diversidad. [17]

Pero si aceptamos la hipótesis de que el ingreso a una zona de libre mercado no era una condición económica imprescindible, la búsqueda de las motivaciones del gobierno salinista deben buscarse en otra parte. Un trabajo reciente de Manuel Pastor y Carole Wise ofrecen una explicación política plausible. Según ellos, en México estaban dadas todas las condiciones para que los decididores gubernamentales minimizaran los costos del TLC a la vez que exageraban sus ventajas. Este tipo de autoengaño estratégico no es imputable solamente a una apreciación subjetiva de Salinas respecto a las perspectivas de la economía global, que como dice la anécdota, lo hizo tomar la decisión radical en un hotel de Davos en Suiza. Para Pastor y Wise, [18] el problema real derivaba de un problema de sustentabilidad política de la apertura económica, simultánea a un entramado de factores institucionales que hacían minimizar los costos y engrandecer los beneficios del TLC. El análisis de estos autores tiende a dar por supuesto el argumento de que el TLC representaba un grado de liberalización excesivo y no óptimo. Sin embargo, esta premisa parece correcta tanto por el lado de la grave crisis financiera y la igualmente dramática crisis del aparato productivo mexicano. Aunque no existen aún estudios económicos sobre los efectos actuales del TLC en la planta productiva y el empleo, sí existen evidentes rezagos en infraestructura, educación, servicios sociales y capacidad administrativa gubernamental, que reducen significativamente el potencial de la inversión extranjera. Así que explicar los motivos de la prisa de la administración de Salinas de Gortari es una pregunta necesaria. Pastor y Wise observan que a diferencia del arduo proceso de debate e investigación realizado en los Estados Unidos, en México el debate y participación social en la formulación de las políticas de negociación del TLC se caracterizó por la exclusión política e institucional, la información desigual entre los participantes del proceso de elaboración de las políticas públicas, tanto entre los empresarios como los trabajadores, y la percepción de que la consecución del TLC condicionaba decisivamente el control de la inflación. A este proceso lo llaman "sobreventa" (overselling) del TLC, y advierten de la falta de sustentabilidad política del libre comercio debida a la creciente fragilidad macroeconómica y la elevada dependencia

de inversiones en portafolio, volátiles por naturaleza. Básicamente, estas advertencias fueron premonitorias, e indican una asimetría política e institucional entre los socios del TLC, que debe definirse como una condición para la inestabilidad.

Por otro lado, estudios como los de Raúl Hinojosa Ojeda y sus colaboradores [19] insistían en la necesidad de complementar al TLC con un esquema de desarrollo, tanto para México como para los Estados Unidos. Sin embargo los acuerdos paralelos en materia ambiental y laboral apenas logran satisfacer las demandas de los grupos de interés críticos al TLC en los Estados Unidos. En el plano económico, para México, el problema de la sustentabilidad del TLC o cualquier otro esquema de cooperación económica con los Estados Unidos, plantea políticas de desarrollo que reconocen un papel de liderazgo estatal, o bien profundizar la crisis por medio de la sobreapertura económica. Las correcciones intermedias para neutralizar los efectos de la inversión extranjera especulativa serían medidas inteligentes, pero apenas paliativos a la gravedad de los retos.

Conclusiones

Es momento de aproximarnos a algunas conclusiones básicas. La primera, claro está, es preguntarnos si el TLC fue tan buena idea para los Estados Unidos, o bien entra ya a la contabilidad como un costo neto. En efecto, las opciones de los Estados Unidos pueden sumarse como sigue: si los Estados Unidos desean un debilitamiento permanente de México, obtendrían ventajas importantes en sus añejas demandas por la privatización de Pemex, y la desaparición de todas las restricciones a la inversión extranjera, pero a cambio obtendría la desestabilización política y social mexicana. Si Estados Unidos desea en cambio una economía mexicana dinámica y en crecimiento acelerado, y un Estado Moderno y eficaz sustentado en un sistema político democrático, tendría que estar dispuesto a renegociar (o aún cancelar) el TLC y buscar mecanismos alternativos consecuentes. Y por último, si los Estados Unidos desean una integración económica que redunde tangiblemente en su poderío tecnológico, industrial y comercial, y en consecuencia estratégico, tendrá que buscar nuevos esquemas de cooperación bilaterales con México.

Al terminar este ensayo he encontrado una cita de Robert Pastor que aunque se refiere sólo a la perspectiva de los Estados Unidos se aplica muy bien a México, y que sintetiza muy bien mis conclusiones sobre el TLC y que merece ser citada: "De lo que el TLC adolece es de una falta de visión de los intereses y de una estrategia Nacional para alcanzarlos" . [20]

CITAS:

Notas

[*] Investigador Titular del Depto. de Sociología de la UAM-Azcapotzalco, México D.F.

[1] Sidney Wintraub, México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, México, Ed. Diana, 1989.

[2] John Saxe-Fernández, "La dependencia estratégica y el petróleo en las relaciones de México y los Estados Unidos", México, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 1979.

[3] Consultar el libro de Miguel Bazañez, La lucha por la hegemonía en México, México, Siglo XXI Editores, 1985.

[4] US International Trade Commission, Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States-Mexican Relations, phase 1, Washington (DC), abril, 1990.

[5] Véase Godofredo Vidal de la Rosa, "Crónica de las relaciones México-Estados Unidos. Primer semestre de 1990", Reporte de Investigación Núm. 5, serie II, DCSH-UAM, México.

[6] Por ejemplo, véase las posiciones encontradas de Sydney Weintraub, "Regionalism and the GATT: The North American Initiative", SAIS Review, Winter-Spring, 1991, y de Jagdish Bhagwati, "Beyond NAFTA: Clinton's Trading Choices", Foreign Policy, Summer 1993.

[7] Margaret M. Commins, "De la seguridad al comercio en las relaciones entre Estados Unidos y América Latina: cómo se explica el apoyo estadounidense al Tratado de Libre Comercio con México", en Estados Unidos: Informe semestral, México, CIDE, primavera de 1993.

[8] Entre los informes que pueden consultarse destacan los de Debra Preusch y Berth Sims, "Sobre el terreno del suelo extranjero: los programas del gobierno estadounidense en México", Carta Económica regional, Guadalajara, (Jal.) 1994, Kate Doyle, "The Militarization of the Drug War in Mexico", Current History, February 1993. Para una visión de conjunto véase Godofredo Vidal de la Rosa "Reflexiones sobre la seguridad nacional en México", México, UAM, Sociológica núm. 25, 1994.

[9] Por ejemplo Miguel Ángel Centeno afirmaba que "la clave del éxito mexicano -se refiere al éxito del entonces presidente Salinas- es decepcionantemente simple: Perestroika antes que Glastnost, eficiencia económica antes que justicia social, apoyo internacional antes que soberanía nacional", Democracy with Reason, Technocratic Revolution in Mexico, The Pennsylvania State University Press, 1994, p. 20.

[10] Joe Forewaker, "Political Actors of Civil Society: Winners and Losers", en Peter H. Smith, (Ed.) The Challenge of Integration: Europe and the Americas, Transaction Publishers, 1993.

[11] Peter H. Smith, "The Political Impact of Free Trade on Mexico", *Journal of InterAmerican Studies and World Affairs*, Spring, 1992.

[12] Wayne Cornelius, "Mexico's Delayed Democracy", *Foreign Policy*, Summer 1994.

[13] Peter H. Smith, *op. cit.*

[14] Clark Reynolds y Stephen Wager, "Integración económica de México y Estados Unidos: Implicaciones para la seguridad de ambos países", en Sergio Aguayo (Ed.), *En busca de la seguridad perdida*, México, Siglo XXI Editores, 1990.

[15] Michael J. Dziedzic, *Mexico Converging Challenges*, Adelphi Paper núm. 242, The International Institute for Strategic Studies, London, 1989.

[16] Una buena discusión la ofrece Sweder van Wijnbergen, "The Mexican debt deal", *Economic Policy*, Great Britain, April 1991. Durante el periodo 1989-1994 ingresaron al país 48,776 millones de dólares, de los cuales el 44.3% ingresa al sector financiero. Pero sólo en 1994, según estimaciones gubernamentales, se fugaron 23,402 millones de dólares, véase *La jornada*, 4 de enero de 1995.

[17] Un informe útil sobre la base exportadora mexicana se encuentra en la revista *Expansión* del 30 de septiembre de 1992.

[18] Manuel Pastor y Carol Wise, "The Origins and sustainability of Mexico's free trade policy", *International Organization*, Summer 1994.

[19] Raúl Hinojosa-Ojeda y Robert K. McCleery, "US-Mexico Interdependence, Social pacts, and Policy Perspectives: A Computable General Equilibrium Approach", en Jorge A. Bustamante, et. al., *US-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*, Stanford University Press, 1992.

[20] Robert A. Pastor, *Integration with Mexico: Options for US Policy*. A Twentieth Century Paper, New York, 1993.