

LA NUEVA INTEGRACION HEMISFERICA

ENTRE EL TLC Y EL MERCOSUR.

Jesús Puente Leyva *

* Embajador de Mexico en Argentina

México: la experiencia reciente.

La difícil experiencia económica de México, en la década de los ochenta, es historia bien conocida: México fue el primer país que -en 1982- declaró una suspensión de pagos de su deuda externa, y el primero que -ocho años después- logró su renegociación al amparo del llamado Plan Brady. La descripción cuantitativa y los resultados de esa experiencia integran un verdadero archivo documental, y una enorme bibliografía clasificada bajo el rubro consensual del éxito.

Sin embargo, algunos analistas tienden a sobresimplificar y, de igual manera, a ignorar el pasado mediato en que -al amparo del Estado promotor y de una política proteccionista- el país logró sostener tasas de crecimiento económico del seis por ciento anual en promedio, por más de dos décadas, con una moderada inflación comparable a la de los países desarrollados. En esta perspectiva **México no se inventa en los últimos años, ni empieza a existir a partir de que renegocia su deuda externa.** Una más objetiva lectura habla de un país que en los ochenta sufrió un tropiezo mayúsculo, pero que se mueve al impulso de un vigoroso proyecto histórico.

Con todo, cabe hacer un breve recuento del pasado inmediato

a./Desde 1982, cuando el descenso de los precios del petróleo precipitó la crisis -evidenciando serios problemas estructurales- México se embarcó en un proceso de reajuste económico que hubiera tenido éxito enorme en el corto plazo, si no fuera porque en 1986 una nueva y más severa baja de precios hizo que su ingreso en divisas petroleras, en un sólo año, descendiera casi un 60 por ciento.

b./ El enorme deterioro de los términos de intercambio y las altas tasas de interés, entre 1982 y 1988, provocaron una transferencia neta de recursos al exterior equivalente -en promedio- al 5.5 por ciento del PBI en esos años. En esa perspectiva, apenas iniciado su gobierno, el Presidente Salinas de Gortari inició una ambiciosa renegociación de la deuda externa, que descansó en un proyecto de ajuste económico global basado en una rígida disciplina fiscal. Las medidas adoptadas permitieron reducir el crecimiento general de precios, desde 160 por ciento en 1987, al 13 por ciento en 1992. Al mismo tiempo -en un país sin tradición ni cultura especulativas- se logró estabilizar el tipo de cambio en el contexto de una mini- devaluación predecible y confiable. En estas condiciones las tasas nominales de interés -de referencia básica- han disminuido desde el 100 por ciento en 1987, a poco más del 20 por ciento de nuestros días.

Desde luego, el violento descenso de los precios del petróleo hizo necesario establecer una renovada y sólida plataforma exportadora. Para ello fue necesario evitar la sobrevaluación cambiaria, abrir la economía al mercado

internacional -eliminando sesgos antiexportadores- y, finalmente, promover las ventas al exterior simplificando y agilizando trámites. El esfuerzo, por todos conceptos, fue exitoso: en los últimos años las exportaciones manufactureras no petroleras crecieron aceleradamente -prácticamente se triplicaron-, pasando de 6000 millones de dólares en 1983 a más de 20000 millones en 1992. Por su parte, las ventas de petróleo, que en años recientes representaban casi 80 por ciento de las exportaciones totales, se han reducido (orden de magnitud) al 25 por ciento.

Lograda una razonable estabilidad macroeconómica (en precios, salarios, tipo de cambio y tasas de interés), México pudo renegociar su deuda externa en 1990. Con ello, y con un dinámico comportamiento de las exportaciones, el país recuperó el crecimiento económico que, en los últimos cuatro años, promedió el 3.6 por ciento (superior al crecimiento de la población). La renegociación de la deuda externa devolvió la confianza a los inversionistas nacionales y extranjeros; propició la repartición de capitales y le abrió al país, nuevamente, los mercados financieros internacionales. La deuda externa y su servicio redujeron significativamente su peso en relación con los agregados económicos globales, generándose lo que se ha dado en llamar: un "círculo virtuoso" para la economía mexicana. Los datos son elocuentes: la deuda pública externa neta, que representó 63 por ciento del PBI en el período 1982- 1988, se ha reducido al 28 por ciento del PBI, actualmente.

c./ Por su parte, la privatización de empresas públicas coadyuvó a equilibrar las finanzas del gobierno eliminando subsidios injustificados; al mismo tiempo, permitió que el Estado se despreocupara de enormes inversiones sectoriales, dejándolas en manos privadas. Con ello se liberaron recursos fiscales para satisfacer necesidades sociales en ámbitos prioritarios como los de educación y salud. El proceso de privatización le produjo al gobierno -hasta ahora- 25000 millones de dólares aproximadamente. Estos recursos no se han erogado en gasto corriente, ni se comprometieron para el pago de la deuda externa; en cambio, integraron un fondo de contingencia para enfrentar eventuales problemas de balanza de pagos y para fortalecer la infraestructura social del país.

La entrada de capitales del exterior ha permitido financiar el desequilibrio comercial de la balanza de pagos, y además, acrecentar la reserva de divisas del país (que actualmente asciende a 18500 millones de dólares). Conviene hacer una breve recapitulación de las entradas de recursos externos que, recientemente, han beneficiado a México: en los dos últimos años (1990- 1992) ingresaron aproximadamente 5000 millones de dólares a través de colocaciones de bonos públicos y privados; además regresaron, como repartición de capital, más de 9000 millones de dólares; finalmente, en los últimos tres años se recibieron inversiones directas por 18000 millones de dólares (32000 millones de dólares sumando los tres conceptos). A ello -estimativamente- se suman 30000 millones de dólares captados en el ámbito bursátil durante los últimos tres años -que probablemente se redujeron una tercera parte en el segundo semestre del año pasado. En total -orden de magnitud-, 50000 millones de dólares procedentes del exterior en los últimos tres años - recursos suficientes para financiar el déficit e cuenta corriente para acrecentar la reserva de divisas, y para hacer algunas re-compras de la propia deuda externa.

La modernización económica es un proceso que, en el corto plazo, genera costos de carácter social -sobre todo en el reajuste de la planta productiva, del consecuente reacomodo laboral y de los salarios, en tales condiciones, el estado mexicano ha decidido enfrentar problemas y necesidades sociales que -por cierto- no habría de resolver el libre juego de la oferta y la demanda. Superando, clichés neo- liberales, el gobierno de México ha institucionalizado un amplio programa de "Solidaridad" para satisfacer necesidades básicas entre la población de más bajos ingresos, creando una Secretaría (Ministerio) de Desarrollo Social. Con ello el Estado mexicano responde a sus compromisos históricos, porque en el partearguas de nuestro tiempo, y en busca de la

modernidad, sabemos que nada importante y positivo ha ocurrido en nuestros países -sobre todo en lo económico y social- sin que exista un Estado fuerte. Por ello, en México -palabras del Presidente Salinas de Gortari- "rechazamos un Estado mínimo que no dirige ni interviene, como lo quisieran los neo-liberales; pero tampoco deseamos un Estado propietario y paternalista, como añoran los populistas". Lo esencial es no exceder el pragmatismo y dar saltos al vacío en busca de una engañosa modernidad, olvidando que lo esencial -el proyecto de nación- no lo resuelven las fuerzas del mercado. en estos términos, las premisas de la solidaridad y del liberalismo social plantean algo categórico: México no se quiere encaminar a una "modernidad sin desarrollo" ni a un "subdesarrollo industrializado".

El "nuevo orden mundial": desafíos y oportunidades.

Esto es relevante si consideramos el hecho de que los parámetros y vectores del quehacer y de la política internacional han cambiado radical y dramáticamente. En el mundo dejaron de existir ínsulas políticas y economías autárquicas. El mundo es ahora una gran aldea común, un sistema de vasos comunitarios fuera del cual no existe la viabilidad económica ni se puede imaginar la estabilidad política.

El llamado "nuevo orden mundial" llegó intempestivamente, Muy pocos imaginaban hace apenas cuatro años, que la bipolaridad dejaría de existir en tan breve lapso. Ha sido esta una gran transformación cuya trascendencia económica y política plantea muchos interrogantes. d/.

Pero, ¿a qué llamamos, realmente, "nuevo orden mundial"? Más que de un nuevo orden, se trata de una nueva etapa histórica que presenta, entre otras, las siguientes características:

-La consolidación de una superpotencia militar única.

-El surgimiento de fórmulas "trionfadoras" de adopción casi universal; a saber: la democracia electoral. la economía de mercado y la llamada reforma del Estado.

-La preeminencia de tres grandes centros económicos: América del Norte, la Comunidad Europea (con Alemania a la cabeza), y el Pacífico Asiático (con Japón).

-La creciente polarización de la riqueza y del bienestar en el mundo. La distancia entre los países -y los grupos sociales- ricos y pobres ha aumentado.

-La consolidación del poder internacional de las corporaciones multinacionales.

-Una nueva agenda multilateral que responde a las preocupaciones de las grandes potencias. El narcotráfico, la migración y el medio ambiente, suplantando a la antigua agenda del desarme, el desarrollo y la pobreza.

-Los derechos humanos se imponen como premisa de moral internacional. Sin embargo, en determinados casos se hace uso de ellos como instrumento de presión política y de poder hegemónico.

-Surge una amplia conciencia global en torno al medio ambiente. Sin embargo, afloran diferencias profundas entre los países del Norte y los del Sur sobre la forma de protegerlo.

-El narcotráfico aumenta y amenaza la estabilidad de algunos Estados. El llamado nuevo orden es, en realidad, una nueva era de la historia. Para México ha tenido un gran significado, de golpe -en la vecindad histórica de siempre- nos encontramos al lado de la única superpotencia militar y política del mundo.

En ese contexto, México y Estados Unidos han buscado una fórmula eficaz para mejorar su entendimiento político, separando las distintas áreas de la relación bilateral, para que los problemas que pudieran surgir en alguna de ellas no contaminaran a todas las demás. México comparte con Estados Unidos la frontera más dinámica y compleja del mundo; el año pasado se registraron más de 300 millones de cruces de personas entre ambos países. En términos comerciales, en 1992, México y Estados Unidos intercambiaron bienes y servicios por un valor total de 75 mil millones de dólares, e/, Las inversiones directas de Estados Unidos en México, acumulados, ascienden ya a 30.000 millones de dólares. Casi cinco millones de estadounidenses se internan a México anualmente en calidad de turistas. En nuestro país reside el más alto número de norteamericanos fuera de los Estados Unidos. Sobra mencionar, también, que en Estados Unidos radica el más alto número de mexicanos y de personas de origen mexicano que viven en el extranjero.

La importancia de nuestra relación bilateral es manifiesta: Los presidentes Salinas y Bush se reunieron once veces en cuatro años. El Presidente Clinton tuvo su única entrevista, como Presidente electo, con el Presidente de México.

El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá.

La existencia de este marco general de entendimiento político ha permitido que México y Estados Unidos incursionen en proyectos conjuntos cada vez más ambiciosos. El ejemplo más elocuente de ello ha sido las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Económica y políticamente, el objetivo del TLC es fortalecer la posición internacional de México, Estados Unidos y Canadá. Esta es, además, la primera ocasión en que América del Norte se concibe, a sí misma, como una región que comparte propósitos comunes. Los efectos del TLC sobre nuestras sociedades no serán homogéneos. Habrá sectores que apenas notarán su impacto. Otros estarán expuestos a una competencia sin precedente. Otros más se beneficiarán por su participación en lo que será el mercado más grande del mundo. El TLC reunirá a la primera, la séptima y la decimotercera economías más grandes del orbe. Las asimetrías al interior de este mercado suelen causar un desconcierto natural sobre la viabilidad general del proyecto. La economía canadiense casi duplica en producto anual a la mexicana. A su vez, la economía de Estados Unidos es de 10 veces mayor que la canadiense y 20 veces más grande que la de México. Las preguntas obligadas son si puede establecerse una zona de libre comercio con estas diferencias, y si esta conviene a las dos economías menos fuertes.

La evaluación de la Comunidad Europea sugiere que la respuesta es afirmativa en ambos casos. Entre Alemania, la economía más poderosa de la Comunidad y Luxemburgo, la de menor volumen, hay una diferencia de 165 veces en producto. Frente a Irlanda este diferencial es de 35 veces y frente a Portugal de 24. Sobre estas bases, México y Canadá están mejor preparados para compartir un espacio comercial con Estados Unidos, que los socios más débiles de la Comunidad Europea. Además, al paso de los años, la brecha del desarrollo entre los socios europeos más ricos y más pobres se ha ido cerrando. Esto mismo habrá de repetirse en nuestro lado del Atlántico.

Problemas y obstáculos en el contexto, la nueva administración Clinton ha planteado la negociación de nuevos "convenios paralelos" a lo ya acordado como texto definitivo del Tratado que, a fines del año pasado, firmaron los Jefes de Estado de México, Canadá y Estados Unidos. Dichos convenios conciernen a temas ambientales, laborales y de salvaguardas. Este año, a principios de abril, se iniciaron las reuniones de negociación entre los tres países. El Presidente Salinas de Gortari ha afirmado que México no aceptará que se involucren obstáculos al libre comercio, ni esquemas de supervisión supranacional – contrarios a la soberanía- que pretendieran

verificar, en el propio terreno mexicano, el cumplimiento de normas ambientales y de carácter laboral.

El tema es delicado, ciertamente, pero -en rigor y de manera comprensible-, parecería involucrar el propósito de que el Tratado incorpore el nuevo matiz político de la administración Clinton; en segundo lugar, con dichos "convenios" el Presidente Clinton pretende enfrentar reservas y preocupaciones de grupos de interés -sobre todo sindicales, y en menor medida empresariales- con representación y peso político en el Congreso norteamericano.

En las últimas semanas -más allá de las descalificadas objeciones públicas que sobre el Tratado ha planteado Ross Perot-el panorama parecería haber enfrentado oscuros nubarrones, sobretodo cuando el Director de la Oficina de Presupuesto de la Casa Blanca, León Panneta, declaró que el Tratado de Libre Comercio estaba "muerto" en el Congreso Norteamericano. Cabe recordar que, de inmediato, la propia Casa Blanca aclaró que el Señor Panneta no era vocero autorizado y que el Gobierno de Estados Unidos no compartía sus opiniones. Al mismo tiempo Michel Kantor, titular de la Oficina de Comercio Internacional, comunicó a su homólogo mexicano que lejos de estar "muerto" en el Congreso, el Tratado está siendo impulsado por su Gobierno y que el interés de administración Clinton es avanzar a buen paso en las negociaciones de los llamados temas "complementarios", cuyo texto -previsiblemente- será depurado en el curso de este mismo mes. Kantor concluyó afirmando que el Gobierno de los Estados Unidos está comprometido con el TLC, pero que, además considera que el Tratado es "crítico" para la "salud futura, tanto política como económica", de los Estados Unidos. Por su parte, el Gobierno de México está convencido de que los "acuerdos paralelos" caminan en la dirección debida, y tiene plena confianza de que el TLC entrará en vigor el primero de enero de 1994.

Sin embargo, al mismo tiempo que se avanza para concluir dichos acuerdos, hay que reconocer actitudes negativas de grupos e instituciones contrarios a que el Congreso ratifique el Tratado. Empero, cabe señalar que las críticas sobre el texto ya negociado y sobre los temas complementarios -en los tres países- carecen de sustento serio, de investigación y análisis con peso específico. Sencillamente, lo que han estado haciendo los grupos opositores al Tratado es sacar de contexto temas concretos en materia comercial, de inversión o servicios, y repartirlos reiteradamente para que se conviertan en "verdad absoluta".

Más recientemente, en Estados Unidos, un Juez Federal decidió supeditar la aprobación legislativa del TLC, a que el Ejecutivo (es decir el Presidente Clinton) presente un estudio de las consecuencias ambientales que derivará el Tratado en el ámbito del país. Un titular de "The Washington Post" calificó tal decisión como un equívoco "triumfo" de los proteccionistas en Estados Unidos. Desde luego, para México, éste es un asunto interno de los Estados Unidos, que se habrá de resolver -previsiblemente- con la apelación que el gobierno hará ante la Corte Suprema ya que, en la práctica, la citada decisión judicial tendría implicaciones anticonstitucionales que -de manera improcedente- limitarían las facultades del Ejecutivo para conducir la política exterior del país en el dinámico contexto económico y político de nuestro tiempo.

En cualquier caso, cabe recordar que el Tratado -en el texto ya firmado por los Jefes de Estado- tiene previsiones explícitas de carácter ecológico y que esto, de hecho, hace del TLC el primer convenio internacional de su tipo que incluye disposiciones específicas de dicho campo. Téngase presente, además, al Art. 104 del Tratado, que establece que en caso de existir alguna incompatibilidad entre el TLC y las disposiciones previstas en cinco tratados ambientales internacionales, de los que -desde ahora- son partes comprometidas México, Estados Unidos y Canadá, estas últimas disposiciones prevalecerán sobre el propio Tratado.

La mencionada decisión judicial pretendería ignorar esto, y obstaculizar la ratificación del Tratado en el Congreso de los Estados Unidos. Sin embargo, cabe confiar en que esto no ocurrirá porque se trata, en rigor,

de un intento poco calificado -jurídica y políticamente- de defender la vieja tradición proteccionista que, actualmente, la mayoría de nuestros países han decidido dejar atrás.

Por encima de conjeturas conviene reiterar que, desde siempre, tres mil kilómetros de frontera con la más importante potencia -y el más grande mercado- del mundo han condicionado la orientación, magnitud y características de nuestro comercio internacional. Desde fines de siglo pasado, dos terceras partes de nuestro comercio exterior las llevamos a cabo con el norte. Con todo, han ocurrido cambios: actualmente México sigue efectuando la misma proporción de su comercio exterior con Estados Unidos; pero dos terceras partes de lo que exporta al vecino país son manufacturas. Cabe reiterar que en los últimos siete años -brevísimos lapsos- la estructura de las ventas mexicanas a Estados Unidos ha cambiado significativamente: de casi 80 por ciento que representaba el petróleo a principios de los ochenta, se redujo al 25 por ciento actualmente. La exportación de manufacturas al norte ha crecido en forma acelerada; los datos son elocuentes: la industria mexicana provee 50 por ciento de todos los televisores a color (cuatro millones de unidades, con valor cercano a los 1.300 millones de dólares) que importa Estados Unidos; 70 por ciento de los receptores de radio; 80 por ciento de los motores eléctricos y 60 por ciento de los circuitos eléctricos impresos que los norteamericanos compran en el exterior.

En términos absolutos, México vende a Estados Unidos casi 300.000 automóviles anuales con valor cercano a 3.000 millones de dólares; y le exporta casi millón y medio de motores para automóvil con valor de 1.400 millones de dólares. Y eso no es todo, los productos en los que México es el principal proveedor de Estados Unidos, configura una larga lista; vale la pena mencionar que solo en el renglón de hortalizas diversas -tomates, cebollas, ajos, pepinos, pimientos entre otros-, México le vende a Estados Unidos 750 millones de dólares anuales; en aparatos reproductores de cassettes y radios tocantinas le vende 700 millones de dólares cada año; le vende 550 millones de tableros integrados de circuitos eléctricos ; 340 millones en conductores eléctricos; etc..

Como lo anunciara en días pasados el Presidente Clinton, México es ya el segundo cliente internacional de Estados Unidos. En el contexto de un acuerdo global de libre comercio, de esta realidad depende, en buena medida, la recuperación definitiva y la transformación económica del país; sin embargo, el Tratado es un elemento más que apunta hacia el futuro, no es, abarcadoramente, el futuro de México. En cambio, lo que ocurre en la vecindad mexicana significa para Estados Unidos mucho más de lo que está ocurriendo en el mundo socialista; considérense solamente dos datos: las ventas de Estados Unidos a México representan seis veces las exportaciones norteamericanas que, en años recientes, arribaron a la ex- Unión Soviética; la población de México (85 millones de habitantes) equivale a la población, sumada, de Polonia, Rumania, Hungría y la antigua Checoslovaquia. En esta perspectiva, la integración económica del Norte no es caprichosa ni gratuita. Con mayores alcances se puede afirmar que sobre nuestros países -los de América Latina- gravita la respuesta que los Estados Unidos pueden dar a la dura competencia con Europa y Japón.

Por ello, a Estados Unidos le urge consolidar, en el hemisferio, un renovado entendimiento de convivencia política -que no de hegemonía a ultranza- y un espacio de participación económica que favorezca la expansión del mercado continental y el aprovechamiento de bajos costos. Ello se complementaría en el entorno de un acuerdo eminentemente político y militar con Europa (corolario del fin de la "guerra fría"), y de otro acuerdo esencialmente económico con Japón. Esto le permitirá, también, compartir inversiones productivas con Europa y Japón en América Latina, para -desde esa plataforma- abatir costos y abastecer al propio mercado norteamericano.

El planteamiento es simple: Estados Unidos no puede seguir importando masiva y directamente del Japón y de

Europa, profundizando su desequilibrio externo; en cambio, asociado en esos países podrá propiciar, procedentes de América Latina, exportaciones crecientes para abastecer su propio mercado; esto le producirá utilidades a Estados Unidos y, además, alimentará un circuito de reciprocidad comercial a través de nuevas y acrecentadas importaciones que, a su vez, demandarán de Estados Unidos los países latinoamericanos. En otras palabras -más allá de las fronteras hemisféricas-, el Tratado modificará las relaciones de Estados Unidos con Europa y con Japón.

En estos términos, el TLC -ante la experiencia frustrante del GATT- constituye una enérgica advertencia a la Comunidad Europea "de que más le valdría liberalizar algunas de sus políticas económicas". Por otra parte buena nueva: "...el Tratado permitirá a Estados Unidos atraer más capitales japoneses y penetrar más profundamente en los países del hemisferio occidental".^{f/} Por relevantes y obvias razones, Estados Unidos es el principal interesado en la integración con sus vecinos viables del sur. En dicho contexto, las dificultades que pudiera enfrentar la firma del TLC perjudicarían igualmente a Estados Unidos y a México; pero vale la pena reiterar que, históricamente (y por un siglo), México no ha necesitado de un Tratado para impulsar su comercio con el país vecino, se trata de una relación simbiótica de mutua conveniencia, de la cual depende -como gran paso inicial- la integración económica del continente americano.

En resumen, para Estados Unidos y para nuestra comunidad hemisférica el futuro económico depende, en mucho, de poder integrar grandes mercados que se adapten a las nuevas exigencias competitivas internacionales. Eso es -hoy por hoy- el verdadero "desafío americano". La descripción, características y alcances generales del Tratado de Libre Comercio México/ Estados Unidos/ Canadá son bien conocidas. La opinión pública está informada de que los tres países integren un enorme ámbito territorial con 365 millones de habitantes que, a su vez, constituyen el más grande mercado del mundo con un producto interno bruto de 7 millones de millones de dólares -superior al del Mercado Común Europeo. Los objetivos del Tratado son pragmáticos y específicos: eliminar barreras comerciales y promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del propio Tratado y para la solución de controversias; además, fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Los países miembros lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del propio Tratado -destacadamente: el llamado "Tratado Nacional", el "Tratado de Nación más favorecida" y la transparencia en los procedimientos. En dicho contexto, cada país ratificará sus respectivos derechos y obligaciones derivadas del GATT y de otros convenios internacionales. Cabe destacar que el TLC hará accesible su mercado a los países integrantes, eliminando progresivamente todos los aranceles que afecten bienes y servicios públicos del ámbito trinacional, conforme a las reglas de origen previstas. Para la mayoría de los bienes los aranceles se eliminarán de inmediato, o de manera gradual en 5 o 10 años; en algunas fracciones arancelarias correspondientes a "productos sensibles", la eliminación se hará en un plazo de 15 años.

De igual manera los tres países eliminarán prohibiciones y restricciones cuantitativas, como las cuotas o permisos de importación. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones limitativas cuando procedan -por ejemplo- para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, o para preservar el medio ambiente. Además se establecen reglas especiales -de restricción cuantitativa- aplicables a los productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

La integración hemisférica: entre el TLC y el MERCOSUR

El panorama es claro: nuestros países se inscriben en la dimensión desafiante de la integración continental.

Recientemente, el gobierno del Presidente Clinton -en mensaje del Secretario de Estado, Warren Christopher- reconoció que, históricamente, "Los Estados Unidos descuidaron su atención hacia América Latina cuando esta vivía tiempos de crisis"; pero que ahora, "el Presidente Clinton propone forjar una verdadera sociedad con las Américas" construyendo "un hemisferio de libre comercio".

El Secretario fue claro y enfático, sus afirmaciones quitaron toda validez a los oficiosos conceptos que días antes expusiera Panneta: "Las Américas -dijo Christopher- son vitales para nuestra estrategia económica internacional". Ninguna región en el mundo está haciendo más para liberalizar el comercio con Estados Unidos -añadió el Secretario- y ninguna región está mejor situada para asociarse económicamente con Estados Unidos".

Finalmente, en la amplia cobertura geo-económica que se extiende del Sravo a la Patagonia, Christopher sostuvo que los países líderes de América Latina -México y Argentina entre ellos- merecen ser llamados los nuevos "Tigres Latinos". En estos términos, la iniciativa y alcances de la nueva integración hemisférica no nos llegan gratuitamente del norte, es asunto nuestro y avanzará en la medida en que nuestros países la nutran conceptual y políticamente.

Por encima de la retórica, desde ahora, la objetividad y el pragmatismo hacen buenos oficios. En nuestros días la integración continental -la utópica visión bolivariana- tiene dos puntos de arranque y de impulso: el Tratado del Norte y el MERCOSUR. En esta perspectiva no caben las vacilaciones; urge, además, depurar ideas. Recientemente, un diario bonaerense publicó un excelente artículo de opinión con el siguiente título: "Para Argentina, es más negocio apostar al MERCOSUR" g/. Sin perjuicio de los datos y argumentos que -incuestionablemente- privilegian la propiedad de Brasil en el entorno del comercio exterior argentino, la debilidad del mencionado artículo es considerar que para incorporarse al Tratado del Norte, Argentina debería abandonar el MERCOSUR.

Sin embargo, otros planteamientos recientes -y muy profesionales- conducen a la conclusión de que el Tratado del Norte y el MERCOSUR"... no parecen caminos alternativos, sino más bien complementarios" h/. Se trata de un proceso cuya solución está en el tiempo.

Por ahora -descontada la voluntad política- el problema concierne a la exploración de conceptos e identificación de compromisos que, en su momento, faciliten la integración del MERCOSUR al ámbito del Norte. En todo caso, no se trata -por ahora- de hacer afirmaciones enfáticas; es el momento de los interrogantes, y de concebir posibilidades alternativas.

Para buscar su acceso al Norte ¿debería el MERCOSUR esperar hasta que su propio proceso de integración se consume y, en el interior del propio bloque, se homologuen políticas económicas y se logre una estabilidad económica generalizada?. ¿Debería el MERCOSUR -en algún momento- flexibilizar sus compromisos internos para buscar su integración con el Norte? ¿La integración con el TLC la podrían llevar a cabo en bloque los países del Sur, -como propuso hace pocos días en Washington el Presidente Carlos Saúl Menem-, o cada país -caso por caso y de manera bilateral- deberá buscar su propia integración suponiendo la adopción de medidas que hicieran viable esto?; ¿cabría la posibilidad de que el MERCOSUR en conjunto, o país por país, buscara la integración al Norte aprovechando como puerta de acceso un acuerdo de libre comercio con México?. En esta misma dirección, ¿cabría imaginar un acuerdo similar con Estados Unidos (o Canadá) como puerta de acceso al Tratado del Norte?.

Las incógnitas, esencialmente, son éstas; su elaboración conceptual y la evaluación de sus alcances deben apresurarse al tenor de la voluntad política de nuestros gobiernos. El tiempo apremia; las oportunidades no

aguardan y la competencia internacional no cede; la globalización económica -incluso política- del mundo nos condiciona. Por ahora -y de prisa- abundemos y profundicemos, todos con todos, el examen de nuestras opciones futuras, de nuestros intereses compartidos, y de nuestro destino histórico.

Notas y Citas Bibliográficas:

a/ En adelante a menos que se mencione otra fuente, la información estadística citada procede - básicamente- de. José Angel Gurría. "La ordenación de la economía Mexicana y sus perspectivas de crecimiento". México, Sec. de Hda. y Créd. Público. diciembre de 1991 (mimeo). Información más actualizada procede de "El Nuevo Perfil de la Economía Mexicana". Secretaria de Hacienda y Créditos Públicos (ed.) agosto de 1992.

b/ De 14.800 millones de dólares en 1985, a 6,300 millones en 1986 (en un solo año, los precios promedio bajaron de 25 a 12 dólares por barril). Se puede estimar que en los últimos seis años México perdió, sólo por la baja de precios del petróleo, el equivalente a cincuenta mil millones de dólares.

c/ Deuda externa total del sector público, neta de activos financieros en el exterior y de la deuda recomprada por el Gobierno mexicano, pero todavía no cancelada.

d/Los párrafos siguientes -caracterizando el llamado "nuevo orden" e identificando la relevante relación bilateral México-Estados Unidos- reproducen -de manera textual- conceptos vertidos por el Canciller de México, Fernando Solana, en conferencia que dictara recientemente en la Universidad del Sur de California (Los Angeles, California, 15 de marzo de 1993).

e/ Incluyendo el comercio virtual de partes y componentes para la industria maquiladora.

f/ Charles A. Cerami, "El TLC de América del Norte: un prospecto de crecimiento hemisférico". Serie Economía Abierta /N-2. México, Colegio Nacional de Economías y Cámara de Diputados (eds.), 1992.

g/Publicado con las firmas de Ricardo Sebezkn y Daniel Berreltoni. "Ambito Financiero", 21 de abril de 1993. Una versión en extenso, del mismo artículo "Nafta o MERCOSUR: para pensarlo bien", se puede consultar en "América Financiera", Buenos Aires, CEAL. Año 1, marzo de 1993.

h/ Beatriz Nofal. "La Argentina, Nafta y el MERCOSUR", publicado por la revista "Negocios"; abril de 1993.