La liberación de los comercios regional y mundial al estilo de América del Norte

CHARLES F. DORAN*

En materia de comercio los norteamericanos se enfrentan a dos certezas. Una es que la caravana asiática está a punto de partir de la estación. Con acrecentado fervor bombardearán el mercado mundial con sus mercancías, cada vez más complejas, baratas y de gran calidad. Detrás de Japón se encuentran Taiwan, Hong Kong y Corea del Sur. Y siguiéndoles, Tailandia, Malasia y la gigante China. Juntos han encontrado la correcta combinación de mano de obra barata, productividad creciente, disponibilidad de capital, habilidades gerenciales, tecnología asequible y mentalidad exportadora. Sus instituciones los auxilian. El actual enfrentamiento con Japón, comparado con las batallas que se avecinan en lo concerniente al total de las exportaciones asiáticas, parecerá una mera desavenencia.

La otra es que el anticuado proteccionismo ya no funciona. El Congreso, presionado por contubernios y cabildeos, garantiza la mayor protección a una buena parte de las industrias intensivas en mano de obra, las menos competitivas, pero cuyos votos son más numerosos. Escoger a los "ganadores" no es difícil. El problema reside en no seleccionar a los "perdedores". Debido a la protección estas industrias se irán rezagando cada vez más de las que son líderes del comercio mundial, mientras que los consumidores de América del Norte deberán pagar precios más y más altos por unos bienes de baja y decreciente calidad. Por sí solo, el mercado de Canadá es muy pequeño para que obtenga economías de escala detrás de sus muros arancelarios. México ha descubierto el daño que hace a sus planes de crecimiento rápido y sostenido la estrategia de sustitución de importaciones –escudada en impedimentos comerciales– y de empresas estatales. Por sus propias razones, en América del Norte cada política ha descubierto la quiebra del impulso proteccionista.

La liberación del comercio ha surgido como alternativa, no porque sea indolora o políticamente fácil, sino porque permite escapar de políticas mucho peores. Ofrece a América del Norte la oportunidad de hacer frente a la producción asiática en términos de calidad y costo. Dicha liberación viene en diferentes paquetes. No es tan importante su forma o tamaño, sino que el paquete exista, que continúen las reformas comerciales y se pueda ver avance en el abatimiento de las barreras. La esperanza de futuras reformas al comercio es el mejor antídoto contra recaídas en el pantano del proteccionismo.

Sumergirse en el proteccionismo mundial es la manera más segura de detener la recuperación de una de las más largas recesiones del período posterior a 1945. Entonces todos disfrutarán menos. ¿Cuál de los paquetes comerciales es probable que funcione y con qué consecuencias para América del Norte?

Opciones de libre comercio para América del Norte después del TLC

El TLC sin la Ronda de Uruguay

El sistema de intercambio mundial habrá llegado a un momento crucial si no concluye con éxito la Ronda de Uruguay. Por primera vez desde la posguerra habrá fracasado la reforma del comercio universal. Luego de siete rondas de revisiones para lograr un orden comercial basado en los principios del GATT, de trato de nación más favorecida, el régimen comercial internacional habrá caído en el estancamiento.

* *Profesor de Relaciones Internacionales en la cátedra Adrew W. Mellon de la Nitze School of Advanced International Studies, Johns Hopkins University, Washington.*

Esto no significa que, automáticamente, se dejen de lado los principios del GATT ni que el fracaso para lograr la reforma mundial signifique que otro esfuerzo –con objetivos diferentes– lleve al mismo resultado. Empero, en tal escenario sería improbable el pronto resurgimiento de la época de los grandes paquetes comerciales que incluyen negociaciones multilaterales entre un importante número de participantes y regiones.[1]

De igual manera, con este desenlace estaría a discusión el papel de Estados Unidos en las reformas del comercio mundial. Algunos dirán que la apertura multilateral de los mercados no podrá progresar sin el liderazgo estadounidense de viejo cuño, es decir, mediante concesiones preferenciales. Otros argumentarán que el fracaso de la Ronda de Uruguay sólo indicaría que Estados Unidos no puede ser el líder comercial ya que, a pesar de su voluntad, le falta la capacidad necesaria. No existen superpotencias en asuntos económicos. Algunos más sostendrán que Estados Unidos se ha convertido en una potencia promedio, como otras, con un conjunto de demandas que, en ausencia de un moderador, no podrán conciliarse *vis a vis* Europa y Japón. De cualquier modo que se valore, el papel de Estados Unidos en el comercio y en la política comercial recibirá críticas, acaso desproporcionadas a su responsabilidad, pero amplias y negativas.

Asimismo, la aprobación del TLC se considerará como el presagio de una nueva era, mucho más notable por el fracaso subsecuente de la reforma comercial. La aceptación del Tratado parecerá profética y la liberación regional del comercio parecerá más factible que cualquier otro camino. Existen varias explicaciones para el éxito de esta ruta, como la gran influencia que allí tienen los "estados fuertes", aunque la iniciativa del TLC fue de México más que de Estados Unidos. Los analistas la ofrecerán como la futura panacea de la reforma comercial, basada en pactos entre un número más pequeño de países con estructuras industriales más parecidas, supuestamente.

El éxito del TLC también será la señal para el surgimiento formal de bloques comerciales rivales. El contraste entre una negociación fallida de comercio universal y una iniciativa exitosa de comercio regional dejará una impronta en el nuevo orden comercial mucho más marcada que cualquier hecho aislado. El TLC parecerá un rechazo a Europa y Asia, tanto a quienes lo proponen como a los escépticos. El resultado dual de aceptación-rechazo en un lapso tan corto se considerará una secuencia causal de hechos, un conjunto discontinuo de comportamientos comerciales más áspero de lo que los arquitectos del Tratado sin duda tenían en mente.

Las consecuencias inmediatas de la combinación éxito del TLC-fracaso de la Ronda de Uruguay refutarían que la reforma comercial mundial ha tomado una nueva dirección. Será difícil negar lo evidente: el universalismo es obsoleto y el regionalismo está de moda. Europa tomará nota. Con Alemania y Japón a la cabeza, la Comunidad Europea (CE) redoblará sus intentos para reforzar el esfuerzo regional. Japón y los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) encontrarán nuevas razones para constituir una asociación más formal, lo que hasta ahora ninguno considera atractivo. La sola combinación del éxito y el fracaso de los diferentes tipos de liberación comercial dará impulso político al enfoque regional.

La Ronda de Uruguay sin TLC

En esta hipótesis un Congreso escéptico daría muerte al TLC y azuzaría el temor, tanto en Washington como en Bruselas, de que el concepto integral de liberación comercial probablemente deje de existir. Japón comparte la misma ansiedad, sobre todo porque económica y políticamente es el más aislado de los tres participantes. El miedo al fracaso orilla al compromiso, el cual es probable tanto en la CE como entre ésta y los demás actores principales.

Ya se han identificado las áreas de posible compromiso.[2] Hay pocas razones para no extender un poco el programa y reducir los subsidios a los productos agrícolas. Esta concesión de los estadounidenses eliminaría la "carga frontal" de los granjeros franceses y otros europeos. De igual manera, se podría persuadir a Alemania para que acepte una carga mayor para los agricultores de los territorios reunificados, liberando así parte de la presión que ejerce la Política Agrícola Común en lo que respecta a Francia. Una nueva actitud de Japón en favor de reducir las barreras al arroz y otros productos agrícolas, también estimularía compromisos de otros gobiernos.

No cabe duda de que la combinación Ronda de Uruguay exitosa-TLC fracasado se celebraría como una victoria de la continuidad. No sólo se reforzaría el libre comercio universal, sino que se rechazaría el libre comercio regional. Sin necesidad de un acuerdo por separado, los países de América del Norte obtendrían gran parte de lo que se pretende en el área de los servicios, los derechos de propiedad intelectual y, por supuesto, la agricultura. Podrían eliminarse los costosos acuerdos sobre reglas de origen. Con el acuerdo de libre comercio que tiene con Estados Unidos, Canadá conserva su preciado mecanismo de resolución de disputas y su dispensa para las industrias culturales. México, mediante las cláusulas de la Ronda de Uruguay, obtendría algunos de los beneficios de un acuerdo especial con Estados Unidos en materia de reducción de tarifas arancelarias sin que ello amenace a sus socios comerciales latinoamericanos. En México se conservarían los privilegios de las maquiladoras,

1. Sidney Holt, *The GATT Negotiations 1986-90: Origins, Issues and Prospects*, British-North American Committee, Londres, 1988, pp. 6-7.

2. D. Gale Johnson, Kenzo Hemmi y Pierre Lardinois, *Agricultural Policy and Trade,* Informe de la Comisión Trilateral, New York University Press, Nueva York, 1985, pp. 26-27.

pero ello carece de importancia porque perderían cierta vigencia ante la reducción generalizada de las barreras arancelarias y no arancelarias. En muchos sentidos, este desenlace parece consecuencia directa de las negociaciones arancelarias en las rondas Kennedy y de Tokio.

Para que ocurra lo anterior, debe evitarse que la proclividad proteccionista, expresada en el rechazo al TLC, gane tanto terreno como para barrer también con la Ronda de Uruguay. Esto entraña que los legisladores distingan entre los diferentes tipos de acuerdos de liberación y reconozcan las ventajas de los tratados multilaterales de antaño. Pero, sobre todo, este desenlace supone que la CE y Japón, con formalidad y flexibilidad, opten por el principio de liberación en escala mundial. Sin una posición común en este sentido, el impulso proteccionista podría robustecerse demasiado como para contrarrestarlo.

El TLC y la Ronda de Uruguay

En este mundo panglossiano la victoria del TLC proporciona apoyo y energía al éxito de la Ronda de Uruguay.[3] Y aún más, una especie de lógica negociadora fortalece las oportunidades de la misma. Por un lado, el éxito mismo de la liberación del comercio en escala regional lo afirma como una alternativa para la desgravación arancelaria en el mercado internacional. Esto sugiere la aparición de bloques comerciales rivales y el posible colapso del régimen de intercambio mundial.[4] Temiendo esto, la CE y Japón intentarían establecer, con mayor ahínco, un compromiso que salvara la Ronda de Uruguay y lo lograrían.

El éxito del TLC también indicaría a los socios comerciales de otras latitudes que América del Norte será un competidor más vigoroso. El fracaso mostraría que Estados Unidos en particular no ha consolidado su acción económica y que, por tanto, se le puede descartar por no ser un factor serio en la configuración de los mercados mundiales. Pero como unidad más cohesionada, la región norteamericana con el régimen del TLC se vería con seriedad y lista para hacer negocios.

En forma realista, una América del Norte guiada por el TLC también supone un riesgo implícito que ni la CE o Japón pueden ignorar. No importa qué tan abierta esté la región al comercio exterior; mañana puede estarlo menos. A pesar de que en la actualidad se niega reiteradamente la posibilidad de que América del Norte, como unidad, se vuelva más introvertida, esta perspectiva preocupa a empresas y gobiernos de otros países. La posibilidad de que uno de los dos mercados más grandes y ricos del orbe cierre sus puertas es suficiente incentivo para preocuparse por la liberación del comercio mundial que aceleraría los intercambios en una dirección más positiva.

Por último, la aprobación del TLC por el Congreso de Estados Unidos permitiría al Poder Ejecutivo asumir una actitud más favorable frente a la liberación mundial del comercio. Con el respaldo del Tratado, ese país podría ser un poco más complaciente respecto al esfuerzo comercial mundial. El antiguo refrán de "si un poco es bueno, más es mejor" resultaría atractivo para las empresas y los bancos de Estados Unidos que examinan el panorama internacional. Con el TLC en la mano, los negociadores de esa nación tendrían el valor necesario para establecer los últimos compromisos que se requieren para concluir un acuerdo comercial mundial que complemente el esfuerzo regional.

Ni el TLC ni la Ronda de Uruguay

Es prácticamente imposible que no haya TLC ni concluyan con éxito las actuales negociaciones del GATT. Representaría un punto de quiebre tan profundo en las relaciones comerciales como lo fue el fin de la guerra fría para la seguridad internacional. El fracaso de ambas iniciativas en un intervalo tan corto significaría el completo rechazo de la liberación multilateral del comercio. La consecuencia lógica en América del Norte y en todo el mundo sería hundirse en el proteccionismo.

No es difícil desentrañar cómo el pensamiento estratégico puede conducir a este resultado. Los asuntos políticos internos podrían arrinconar al TLC. Después de la dura batalla por el Tratado en su propio partido y el Congreso, el presidente Clinton no tendría suficiente capital político para ensarzarse en otra disputa sobre libre comercio. Esta conciencia endurecería más la posición de Estados Unidos en la Ronda de Uruguay. Y como en esta negociación se le exigiría más que en el TLC en cuanto a cambios estructurales (al tiempo que prometía más en términos de crecimiento y productividad), la oposición del Poder Ejecutivo a la reforma comercial podría ser mucho más fuerte de lo que fue con respecto al TLC, en lo concerniente a dar mayores concesiones a la CE y Japón. Por ejemplo, una resistencia muy clara de los agricultores franceses a modificar la Política Agrícola Común sólo incitaría a los estadounidenses y canadienses a hacer lo mismo. Ante la cercanía de las elecciones al Congreso en 1994, el presidente Clinton podría muy bien rechazar cualquier discusión sobre la reforma comercial que minase a los candidatos del Partido Demócrata, que ya de por sí se enfrentan al escrutinio a causa de asuntos internos de alta prioridad, como la legislación en materia de salud e impuestos.

La CE y Japón podrían malinterpretar el fracaso del TLC, pues aún resienten el trauma de la recesión. Podrían concluir que ese fracaso político del gobierno de Clinton haría a Estados Unidos más susceptible a la intimidación externa. Podrían juzgar que

3. El doctor Pangloss es un personaje de la novela *Cándido*, de Voltaire, que encarna el optimismo en alto grado y puede resumirse en que "todo es para mejorar en éste que es el mejor de los mundos posibles" [N. de la R.].

4. C. Fred Bergsten, *America in the World Economy: A Strategy for the 1990's*, Institute for International Economics, Washington, 1988, p. 68.

La posibilidad de que uno de los dos mercados más grandes y ricos del orbe cierre sus puertas es suficiente incentivo para preocuparse por la liberación del comercio mundial que aceleraría los intercambios en una dirección más positiva

tras dicho fracaso se mostraría más flexible, puesto que la Ronda de Uruguay sería la última gran esperanza de América del Norte. En estas circunstancias, al querer tomar ventaja, Europa y Japón podrían llevar a Washington a un rincón táctico donde electoralmente resulta más atractivo resistirse con balandronadas que optar por la sabiduría del compromiso. La Ronda de Uruguay podría fracasar más por una mala estrategia que por un resurgimiento del proteccionismo *per se*. Sin embargo, el resultado sería el mismo: doble fracaso comercial, auge de los impuestos compensatorios, legislación para restringir las exportaciones voluntarias e impuestos *antidumping*.

En pocas palabras, se pueden presentar cuatro escenarios excluyentes. La historia dará la prueba empírica del pronóstico certero. Un análisis honesto exige que el autor identifique sus premisas, su lógica casual y sus conclusiones de la manera más específica posible. En ciencias sociales, la predicción, en el sentido estricto del término, es imposible. Sin embargo, es probable que exista una gran variedad en la relativa capacidad para predecir. Los científicos sociales deberían obligarse a confrontar sus análisis con la realidad del sistema señalando de manera inequívoca sus opciones. Todos saben la dificultad inherente a tales precisiones. El azar también debe eliminarse del proceso de juicio para que la probabilidad de una opción válida sea aún menor. Sin embargo, la tarea de escoger no es más fácil para quienes hacen la política. ¿Por qué permitir al analista político pontificar sin el apremio de comprobar que está en lo correcto (por ejemplo, rechazando la hipótesis nula)? Así pues, al 1 de octubre de 1993 se puede pensar en un rango de posibles desenlaces en cuanto a liberación comercial. Al que se considera más probable se le asigna el valor (1):

- El TLC y la Ronda de Uruguay (1)
- El TLC sin la Ronda de Uruguay (2)
- La Ronda de Uruguay sin el TLC (3)
- Ni el TLC ni la Ronda de Uruguay (4)

Las probabilidades subjetivas bayesianas colocan estos juicios en un marco de predicción aún más riguroso. Puesto que el sistema es autocontenido, las estimaciones deben sumar uno. Se le otorga una probabilidad de 0.4 al primer escenario; de 0.3 al segundo; de sólo 0.2 al siguiente y de 0.1 al fracaso de ambas iniciativas. El pequeño valor de estas probabilidades indica, con mucha claridad, la dificultad de hacer el ejercicio con base en el conocimiento actual y en el grado de incertidumbre política presente. El estrecho agrupamiento de las probabilidades muestra el poco margen de diferencia entre cada resultado de liberación comercial individual.

Argumentos falsos

Los "despistados" abundan en todos los campos. El debate sobre la política comercial regional y mundial no es la excepción. Consiguen toda la atención, pero en el proceso extravían el análisis. Al distraer y deformar perjudican el debate sobre la política comercial apropiada. Sería mejor hacerlos a un lado desde el principio.

Ganancia o pérdida de empleos

Al removerse las barreras arancelarias y no arancelarias se afecta a industrias y empresas y es posible destinar los recursos a usos más eficientes. La mano de obra es uno de aquéllos. Las consecuencias tienden a sufrirlas las industrias y empresas menos competitivas; las que lo son más pueden beneficiarse con las nuevas oportunidades y presiones. En el ámbito Estados Unidos-México esto sucede en general con las industrias más intensivas en capital (el factor más abundante), en el lado estadounidense, y las más intensivas en trabajo (el factor más abundante), en el lado mexicano. Esto también es cierto en el caso de Canadá y México. Aunque sólo realiza 2% de su comercio con éste, Canadá resultará afectado en alrededor de un tercio menos que Estados Unidos. En los tres países se abrirán más fuentes de trabajo en esos tipos de industria. En términos relativos, la ocupación tenderá a contraerse en las industrias contrarias de cada país. Pero es muy difícil estimar el "número" total de empleos

que aumentarán o disminuirán en cada uno de ellos; depende en todo caso de las premisas que se incorporen en el análisis.[5]

1) Aun si no hubiera ganancia o pérdida neta de empleos, en cada país algunos trabajadores podrían quedar cesantes y surgirían algunos nuevos puestos. Lo que debe quedar claro es que los empleos se modifican de acuerdo con la industria. Por supuesto que, dependiendo de las presiones competitivas, los empleos se están relocalizando siempre. La liberación comercial acelera el proceso, concediendo beneficios económicos a cada socio a medida que las empresas se hacen más competitivas.

2) No existe un "empleo" promedio. Los que podrían estarse perdiendo son, en cada caso, los empleos "inferiores" y ganando los "mejores". El número de trabajos debe equipararse a su calidad.

3) A menudo los empleos que se pierden son más visibles desde el punto de vista político que los que se ganan. Pero aun si esto no fuera cierto, es difícil explicar –incluso estadísticamente– las causas de la relocalización. Algunas veces resulta un poco más fácil dar con las causas, como en el caso del trabajador de Ontario que perdió su empleo cuando cerró la planta Massey-Ferguson y él alegaba que el libre comercio era el culpable cuando, en realidad, la clausura se planeó mucho antes de que existieran el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos o el TLC de América del Norte.

4) Una sociedad puede estar mejor aun cuando sufra una "pérdida neta de empleos". El beneficio sería muy superior si se disfruta de un incremento de la productividad, crecimiento económico acelerado, aumento de la riqueza y mayores ingresos fiscales por la liberación del comercio. Entonces, la tarea de la sociedad es mitigar las carencias de quienes pierden su empleo durante el ajuste. Eso podría significar la recapacitación de los desempleados para ayudarlos a encontrar nuevas ocupaciones. El problema reside en que, con frecuencia, los primeros que pierden su trabajo son los de menor capacidad para reemplearse.

5) Quienes usan modelos econométricos y quienes ofrecen conclusiones empíricas a partir de ellos están obligados a destacar los supuestos en que se basan. Esto no se realiza a cabalidad porque ningún analista o usuario de la información quiere socavar la credibilidad del modelo y, por tanto, de la información resultante. De esta manera, la variabilidad de los supuestos se simplifica y minimiza en grado sumo. Por ejemplo, resulta que uno de los modelos utilizados en el análisis del comercio entre Estados Unidos y México es muy sensible a si el primero mantiene o no un superávit comercial con el segundo. Sin duda que esta información es importante, pero también es cierto que los factores que pueden influir de manera determinante en el análisis son numerosos, como los ritmos de crecimiento relativo en las dos economías, los tipos de cambio, la política monetaria y la actitud de los inversionistas, nacionales o extranjeros.

Lo que los econometristas saben pero rara vez admiten es una regla sencilla de aritmética elemental. Cuando los números se redondean, el resultado no es mejor que el más imperfecto de los números (unos cuantos puntos decimales) de la serie. Una cadena no es más fuerte que su eslabón más débil. Un modelo econométrico no es más confiable que su supuesto más débil y sus datos más subjetivos. Con esa conciencia, el lector de la mayoría de las cifras de la prensa con "estimaciones de pérdidas de empleos" basadas en estudios econométricos puede descansar tranquilo. El rango de las pérdidas estimadas variará tanto como los supuestos y los datos que se incorporen al estudio. En el entorno estadounidense, los extremos de que dieron cuenta la mayoría de los modelos iban de 690 000 "perdidos" a unos 300 000 "ganados".[6] Pero aun aquí los extremos podrían variar con suma facilidad si se cambiaran algunos de los supuestos.

Puesto que en las discusiones sobre el comercio los "empleos" son, desde el punto de vista político, el tema más sensible, quienes proporcionan estas estimaciones están obligados a declarar no sólo sus fuentes, sino también cómo llegaron a sus conclusiones. Se tendría mayor fuerza moral si todas las partes estuvieran de acuerdo en no publicar tales estimaciones. De hecho, los gobiernos con frecuencia simplemente "fabrican" los datos, sin dar ninguna explicación. En vista de la etapa en que se encuentra el arte de la predicción, ¿por qué no reconocer nuestra ignorancia y admitir con sencillez que no "sabemos" siquiera si se van a ganar o a perder empleos, y mucho menos cuántos?

Profundizar o ampliar

En el lenguaje de la Comunidad Europea "profundizar" significa abrir más y más una economía hasta llegar a la competencia total. También quiere decir armonizar cada vez más las políticas que establecen los parámetros y las reglas del comportamiento. "Ampliar" entraña añadir nuevos miembros. El sentido común nos dice que estos enfoques son opuestos y que es preciso optar por uno. En realidad, esta dicotomía es engañosa. El TLC no debería caer en las garras de los argumentos especulativos.

En la práctica, es posible que coexistan ambos conceptos, que cada uno sea necesario. Si el TLC pretende evitar la crítica de ser "introvertido" y acaso "exclusivista", deberá abrir sus puertas a otros miembros calificados. El problema para América Latina es que no existen muchas economías que estén preparadas desde el punto de vista político o que puedan realizar, en lo relativo al mercado, lo que México ha hecho.

5. Raúl Hinojosa Ojeda y Sherman Robinson, "Labor Issues in a North American Free Trade Area", en Nora Lustig, Barry P. Bosworth y Robert Z. Lawrence (eds.), *Assessing the Impact: North American Free Trade*, The Brookings Institution, Washington, 1992, pp. 78-94.

6. Sylvia Nasar. "A Primer: Why Economists Favor Free-Trade Agreement", *New York Times*, 17 de septiembre de 1993.

No parece que Brasil quiera abandonar sus subsidios especiales, sus barreras no arancelarias y sus arreglos comerciales. Su tamaño le asegura que el fin de la estrategia de "sustitución de las importaciones", por muy ineficiente que sea, puede retrasarse más que las de otras economías más pequeñas. Las economías pequeñas se dirigen al mercado mundial para obtener los beneficios de los grandes centros de consumo y del valor agregado que se logra con la especialización productiva. Chile es, ciertamente, un candidato potencial para ser incluido, pese a la distancia geográfica de América del Norte. Sus reformas de mercado son anteriores a las de México y la situación de sus aranceles externos debería considerarse como sujetos a un ajuste, por lo menos.

Pero, ¿por qué sólo América Latina? Una vez que Estados Unidos y Canadá se han vinculado con el Tercer Mundo, ¿por qué no llegar más lejos? Si bien es difícil considerar a Australia y Nueva Zelandia como del Tercer Mundo, dada la complicada estructura de sus economías, son candidatos viables para incluirse en un TLC ampliado. Corea del Sur podría calificar como miembro en la medida en la que esté preparada para renunciar al impulso "neomercantilista". De igual manera, otros países asiáticos podrían seguir este camino.

En cuanto se supera la doble noción de que, por un lado, países geográficamente cercanos pueden ser miembros legítimos de un grupo de libre comercio (el espacio geográfico podría ser una limitante sólo en el caso de las mercancías voluminosas o pesadas) y, por otro, que sólo son elegibles naciones con culturas similares, entonces cualquier tipo de conformación se hace posible. Cabe suponer que "regional" sea en sí mismo un término geográficamente erróneo. Cuando se piensa en "agrupamientos de libre comercio" debería destacarse menos la geografía y más que las condiciones y las políticas económicas estructurales estén acordes con los criterios de liberación comercial. Entonces, tales agrupamientos podrían convertirse, en verdad, en plataforma hacia una forma más universal de liberación del comercio.

Sin embargo, al tiempo que se amplía, puede darse la profundización; acaso así deba ocurrir. Por ejemplo, ayudaría al comercio armonizar algunas políticas fiscales. Si Estados Unidos y México adoptaran los arreglos sobre el IVA que tiene Canadá y la misma forma (aunque no necesariamente el mismo nivel) de pagar el seguro de salud, que cubre el trabajador y no el patrón, se facilitaría el comercio entre ellos. De forma similar, si Canadá adoptara las prácticas de desempleo y compensaciones a los trabajadores con que cuenta Estados Unidos se podrían simplificar las operaciones de las empresas en toda América del Norte y reducir los costos administrativos.

La armonización no se limita a definir normas de salud o a acuerdos sobre qué insecticidas provocan cáncer. A medida que se restringen las barreras arancelarias y no arancelarias, la armonización se convierte en algo más necesario. Su ausencia puede motivar que el comercio empieza a responder cada vez más al desacuerdo de los parámetros y de las políticas públicas.

A primera vista, ampliación y profundización no pueden conjuntarse, pues los nuevos miembros de un agrupamiento comercial tienen ya bastantes dificultades en calificar como para enfrentarse a los términos aún más estrictos que impone la profundización. Los miembros con mayor antigüedad han tenido más tiempo para ajustarse a los cada vez más estrictos requisitos de la profundización. No obstante, lo cierto es que se pueden coordinar, profundizar y ampliar.

Como la mayoría de las reducciones arancelarias siguen un programa de fases de varios años y éstas difieren según el tipo de mercancía y de industria, se establece un marco para arreglos de "dos vías". Los miembros originales siguen una y los nuevos, otra. Ambas conducen al mismo fin. Algunas son simplemente más largas que otras. El aspecto de mayor importancia, desde la perspectiva de los negocios, es que se conozcan con anticipación las vías y su destino a fin de planear las estrategias de inversión. Prueba fehaciente de que a los negocios les preocupa menos el cambio que lo impredecible es que muchas de las reducciones arancelarias se aceleran a solicitud de las industrias afectadas en ambos lados de la frontera. Con tal de eliminar, hasta donde sea posible, lo fortuito, los negocios favorecerán a menudo que se apresure el cambio.

Los países del TLC deberían considerar inicialmente una gran propuesta de profundización. Como se ha escrito, las reglas del acuerdo original son una fórmula para el desacuerdo gubernamental, la ineficiencia operativa, los altos costos administrativos, la posible distorsión comercial, cierta corrupción y la insatisfacción en los negocios. Sería mucho mejor que los países miembros del TLC subieran un escalón más del área comercial hacia una unión aduanera. La armonización debe empezar con el arancel externo común, que quizá podría reducirse a cero en toda la región.

Desviación más que creación de comercio

Los puristas del libre comercio se burlan de las áreas comerciales, las uniones aduaneras y los mercados comunes. Creen que tales mecanismos son sólo fórmulas de desviación comercial. A ellos sólo les atrae un comercio mundial libre, como el que propone la Ronda de Uruguay. Tienen un punto a su favor: tales mecanismos son afines al "argumento de la industria infantil" que postula que las industrias menores siempre permanecen así cuando se encuentran detrás de los muros tarifarios. Los acuerdos regionales pueden mantenerse como tales por la propensión a encontrar nuevas formas de sostener la estructura industrial regionalista. La panacea no es ampliar esos acuerdos regionales. Las unidades más grandes pueden estar aún más predispuestas a la introversión, no sólo porque su descentralizada toma de decisiones pasa por un gran número de sutiles estructuras,

sino porque éstas se vuelven más complacientes en cuanto se percatan de que sus empresas pueden alcanzar economías de escala dentro del perímetro regional, desalentando así el esfuerzo de los gobiernos por una mayor liberación.

Sin embargo, la desviación de comercio frente a la creación del mismo del tipo vineriano es un asunto empírico. Estimaciones anteriores en zonas tan grandes como la CE muestran que dicha desviación es considerable hasta unos 30 años después de fundada la asociación.[7] Como Canadá y México juntos son pequeños en contraste con el conglomerado de países que rodean al núcleo franco-alemán, en América del Norte el potencial de desviación de comercio no debe ser tan grande como el de la CE. Las diferencias en las estructuras industriales e ingreso per cápita entre México y los otros dos miembros abren cierta posibilidad de desviación, así como de creación de comercio. Pero como sólo 2% del comercio de Canadá es con México y un pequeño 6% con Estados Unidos, seguramente se minimiza el temor de un desvío masivo a causa del TLC. Si se da una movilidad del capital, el riesgo es incluso menor, en términos dinámicos. En los agregados económicos la desviación de comercio no es un problema.

Desviación de la inversión

Una cuestión distinta y potencialmente más grave es la desviación de las inversiones. Debe recordarse que el Mercado Común Centroamericano fracasó, al menos en parte, porque la inversión se concentró de manera desproporcionada en uno de los países miembros. Desde una perspectiva política, la inversión extranjera es una idea muy veleidosa. Para una economía nacionalista lo único peor que una excesiva inversión extranjera es que ésta sea muy poca.

Existen dos tipos posibles de desvío de la inversión: la intrarregional y la extrarregional. Por ejemplo, los países del Caribe están muy preocupados por la segunda forma, al igual que otros países latinoamericanos tan grandes como Venezuela y Brasil. El temor es que los inversionistas estadounidenses prefieran a México sobre otros países del hemisferio, aunque también es considerable la inquietud con los europeos y japoneses.

Para valorar el peligro de dicho desvío debe considerarse la posible estrategia de las empresas. Si se quiere atender un mercado local, invertir en México no ayudará a la empresa. Tampoco si el propósito de ésta es tener acceso al mercado mundial pero otras condiciones permanecen sin cambio. México es potencialmente más atractivo que otros de América Latina sólo si el objetivo es exportar a los mercados estadounidense y canadiense. Pero aun en tal caso la Iniciativa de la Cuenca del Caribe debería permitir que los países de esta subregión disfrutaran de algunas de las ventajas que tendrá México por el TLC. Así, es probable que esta segunda forma de posible desvío de la inversión se exagere mucho en la retórica gubernamental.

Las economías pequeñas se dirigen al mercado mundial para obtener los beneficios de los grandes centros de consumo y del valor agregado que se logra con la especialización productiva. Chile es, ciertamente, un candidato potencial para ser incluido [en el TLC], pese a la distancia geográfica

A propósito de la primera forma de desviación (la intrarregional) nada suena tan fuerte a los oídos estadounidenses como una frase de Ross Perot sobre el "enorme sonido de la avidez" (*giant sucking sound*) que hacen las empresas que se trasladan de Canadá y Estados Unidos a México.[8] Pero ¿qué tan probable es este cambio? México tiene derecho a esperar su legítima parte de las nuevas inversiones, tanto extranjeras como nacionales. ¿Pero, su participación será desproporcionada? El asunto es complejo por la existencia de las maquiladoras que, en condiciones arancelarias muy privilegiadas, aportan casi la mitad del valor total de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos.

7. Gary Clyde Huffbauer (ed.), *Europe in the 1990s: An American Perspective*, The Brookings Institution, Washington, 1990, pp. 21-26.

8. Ross Perot, *Not For Sale At Any Price: How We Can Save America For Our Children*, Nueva York Hyperion, 1993, pp. 133-143.

Es innegable que en México el costo de la mano de obra es de cinco a siete veces más bajo que en cualquier otra parte de América del Norte.[9] En promedio, la productividad es también menor, pero no así en muchas de las plantas automovilísticas de propiedad extranjera, donde es igual o más alta que en Canadá y Estados Unidos. Desde luego, esto es lo que más preocupa a los trabajadores del ramo en estos países y a ello se debe su organizada oposición al TLC.

Pero cuando se considera la rotación de los trabajadores, los costos de capacitación, las dificultades en las comunicaciones y en el transporte y el costo de realizar negocios en la frontera, la ventaja de que goza México se vuelve, sin duda, menos impresionante. Además, las ventajas de que disfrutan las maquiladoras desaparecerían en cuanto más inversión se distribuya por todo el territorio, en especial cerca de la Ciudad de México y en las costas.

Así, la creencia de que uno de los tres países se beneficiará mucho más que los otros en términos de localización de plantas, probablemente también sea un mito. El tiempo lo dirá. Pero el análisis de los incentivos estratégicos no muestra qué tan desproporcionada concentración pueda registrarse.

Es mucho más probable que, en términos absolutos, todos se beneficien más o menos igual. Por su tamaño, México ganará más pero también tendrá que hacer frente a los mayores costos relativos del ajuste.

Convenios entre regiones más que entre países

Entre los analistas profesionales ha surgido la inquietud de que si el sistema internacional de comercio se orienta a la formación de bloques, será más difícil establecer convenios. Aducen que en ellos la autoridad probablemente se diluirá en mayor medida y que la toma de decisiones será más lenta. La imagen que viene a la mente es la de una reja cerrada.

Alguna evidencia preliminar apoya esta aseveración. A juicio de muchos, la CE comienza a ahogarse en la burocracia. No sólo es lenta la toma de decisiones en la Comisión, vía el Parlamento Europeo, sino que hay una tendencia a llegar a juicios del "mínimo común denominador" en muchos asuntos (como, por ejemplo, si la armonización debe llevarse a estándares de calidad más severos o más indulgentes). Un testimonio son las decisiones intracomunitarias sobre la calidad de la cerveza y las normas de higiene en la manufactura de quesos. Así, es más difícil tomar decisiones en colectividades que en centros únicos de autoridad nacional. Con frecuencia los resultados de las decisiones se diluyen y, por tanto, son menos eficientes.

Por otro lado, la toma de decisiones de la comunidad comercial multilateral en la Ronda de Uruguay no ha sido rápida ni tersa. Más aún, en asuntos verdaderamente importantes, como los subsidios a la agricultura, la mayoría de las decisiones que afectan a la CE se toman todavía en Bonn, París y Londres más que en Bruselas.

Por eso no debe preocupar mucho que, en convenios comerciales como el TLC, el surgimiento de acuerdos regionales impida tomar decisiones. Únicamente podrán introducirse algunos requisitos en los procedimientos para resolver controversias y las provisiones sobre reglas de origen. Con respecto a lo primero, el propósito de los comités sobre disputas fue acelerar la toma de decisiones y reducir los gastos jurídicos de las empresas creando instancias expeditas para lograr decisiones objetivas. En cuanto a lo segundo, los posibles problemas de administración y de juicio aún se concentran en las burocracias nacionales.

En suma, es probable que los gobiernos nacionales desempeñen por mucho tiempo un papel central en la mayoría de los bloques comerciales. Esta regla la confirman los problemas de Europa en la toma colectiva de decisiones. Más que estar limitados por un restrictivo gobierno central en Bruselas, con mucha frecuencia, y voluntariamente, prefieren esconderse tras la burocracia comunitaria.

Con seguridad el TLC no creará decisiones cerradas. Si se dificulta el arreglo intrarregional con el TLC, la respuesta se encontrará en Washington, Ottawa y la Ciudad de México, y no en un problemático desvanecimiento del poder de decisión causada por un ente internacional.

Algunas minitendencias desagradables

Que la reducción arancelaria se empareje con los incrementos de las no arancelarias

En un plano, desde 1945 se ha liberado considerablemente el comercio mundial mediante reducciones arancelarias multilaterales. Como resultado, el crecimiento económico en los dos mundos, el industrializado y el que está en desarrollo, se ha disparado. En los países donde dicho crecimiento se ha acelerado, el comercio exterior ha avanzado a igual velocidad. Donde el aumento de este último ha sido más pronunciado, el crecimiento económico ha alcanzado mayores beneficios. Esta compleja relación causal puede observarse en Asia. No estar "en Asia" en los noventa es no participar en el conjunto de oportunidades de crecimiento más rápido del mundo.

En el plano inverso, en algunas partes del mundo esta feliz coincidencia de crecimientos de la economía y el comercio exterior

9. Clark W. Reynolds, "The NAFTA and Wage Convergence: A Case of Winners and Losers", en Richard S. Belous y Jonathan Lemco (eds.), *NAFTA as a Model of Development*, National Planning Association, Washington, 1993, pp. 18-22.

también es compensada, obstaculizada o potencialmente revertida por un fenómeno igualmente poderoso y mucho más sutil: el "nuevo proteccionismo".[10] En buena parte, éste se refiere a barreras no arancelarias y ciertas acciones gubernamentales (abusivas), como las restricciones voluntarias a las exportaciones y las políticas *antidumping*. Mientras la Ronda de Uruguay, por ejemplo, subraya la importancia de la "transparencia", es decir, de convertir las restricciones más sutiles en cantidades medibles y reducibles (equivalentes tarifarios), el universo de las barreras no arancelarias es, en verdad, enorme y diabólico.

Para propósitos de debate, en este artículo se plantea una doble pregunta: *1)* ¿Realmente sabemos, con bases mundiales, para todos los bienes comerciados, servicios y productos básicos, y en un período suficientemente largo, si las barreras no arancelarias son un problema serio? No menos importante es definir qué constituye una barrera no arancelaria y apartarla de sesgos culturales como el aparentemente inevitable prejuicio japonés contra todo "extranjerismo" en productos e incluso acciones corporativas en la Bolsa de Tokio. *2)* ¿La reconocida intensificación del uso de las barreras no arancelarias ha neutralizado de manera significativa las ganancias del comercio mundial logradas durante los pasados 20 años mediante reducciones arancelarias? Tras esta cuestión está definir si esa neutralización de la liberación comercial tiene un solo lado, si ocurre de manera sistemática contra la importación de mercancías de ciertos países y no de otros, o si el nuevo proteccionismo es resultado de una acción gubernamental consciente. Los subsidios podrían ser en este punto el instrumento más notorio pero el menos dañino.

Si es cierto que el uso de barreras no arancelarias va a revertir la liberación comercial, ello se reflejará en las tendencias de una década o más.[11] Durante la etapa liberadora, los aranceles realmente bajan y el comercio aumenta. Durante la fase de barreras no arancelarias, se obstaculiza el comercio y se estanca el crecimiento del comercio internacional.

Es claro que el TLC coloca a América del Norte del lado que favorece el comercio. Los aranceles continúan bajando. México y sus socios comerciales esperan grandes beneficios, como incrementos en el volumen y el valor del comercio resultante. Pero cuidado con el segundo fenómeno. Para que el TLC tenga un efecto duradero en los patrones comerciales, los tres países deben resistir la tentación de tomar el segundo camino, o sea, el del nuevo proteccionismo. Esta tarea puede ser mucho más ardua de lo que revela el logro admirable de la reducción arancelaria, el libre acceso al mercado en algunos servicios y la incipiente reversión de los subsidios.

Liberación en el ámbito federal, restricción en algunos estados y provincias

Una tendencia que parece igualmente preocupante es la de negociar en el ámbito federal reducciones bien intencionadas e incluso significativas de las barreras comerciales en cada país, pero propiciar, o al menos no desalentar, las barreras estatales.

Aún no se tiene una clasificación completa de las barreras en el comercio interestatal de Estados Unidos. Los estudios al respecto son escasos. El panorama no es alentador, sobre todo en lo que se refiere a la afanosa búsqueda de inversión extranjera, pues las subunidades no sólo intentan ganarles la subasta a los gobiernos extranjeros, sino que terminan luchando por ganárselas a otras subunidades de su mismo estado. Es enorme la pérdida de ingresos fiscales que resulta, así como la distorsión que se genera en las decisiones de inversión. Canadá ha intentado tardíamente reducir las barreras comerciales entre las provincias para crear el "mercado común canadiense", frase por demás irónica.

Por ejemplo, en Quebec las prácticas en materia de subsidios a la energía y las restricciones a la inversión hacen que el hombre de negocios enterado se pregunte qué tan profundo es el compromiso declarado por los partidos políticos de alcanzar un co-

Es más probable que, en términos absolutos, todos se beneficien más o menos igual. Por su tamaño, México ganará más pero también tendrá que hacer frente a los mayores costos relativos del ajuste

10. Lawrence R. Klein, Peter H. Pauly y Christian E. Petersen, "Empirical Aspects of Protectionism: Results From Project LINK", en Dominick Salvatore (ed.), *The New Protectionist Threat to World Welfare*, North-Holland, Nueva York, 1987, pp. 69-94.

11. I. M. Destler, "US. Trade Policy-making in the 1980s", en Alberto Alesina y Geoffrey Carliner (eds.), *Politics and Economics in the Eighties*, University of Chicago Press, Chicago, 1991, pp. 276-277.

mercio libre en América del Norte.[12] Aún más interesante sería saber si el comercio entre Quebec y las otras provincias ha sido, en un sentido neto, liberado o impedido en la última década. México se enfrenta a algunos problemas similares con las industrias maquiladoras que, paradójicamente, han dañado el crecimiento de la inversión extranjera en otras partes del país, las cuales –sin la artificialidad de una zona especial de comercio– serían más propicias para el desarrollo económico.

De varios modos, la oposición de las subunidades a un movimiento más libre de bienes y capital es la contraparte del ascenso del nuevo proteccionismo. Cada tendencia se refuerza mutuamente. Según un empresario canadiense, el intento de reducir las barreras a los servicios "equivale a intentar clavar jalea en la pared". Esta analogía casera tiene un doble símil: es tan difícil delinear y definir en forma concreta los servicios como manejar la jalea[13] y es tan difícil facilitar la liberación de los servicios como "clavar la jalea". Los problemas de la liberación comercial se multiplicarán si se permite que más y más impedimentos se deslicen bajo la mesa para recaer en autoridades que pueden escapar a la vigilancia y a la coacción.

Una nueva América del Norte

En cierto modo puede considerarse que el TLC incorpora un nuevo intervalo de historia en América del Norte, o bien, que un nuevo intervalo de historia se ha introducido en el TLC. La distinción es poco importante. En los albores del siglo XXI, América del Norte es tan diferente en lo económico y lo político como lo es el mundo en términos de seguridad después de la guerra fría. Los avances universales y regionales en materia de libre comercio se encuentran en un doble efecto.

Descentralización política y desarrollo económico subfederal

En la medida en que parecen declinar –por el momento– las presiones de la carrera armamentista y de la rivalidad Este-Oeste (algunos opinan que desaparecerán por completo y no las remplazará ninguna otra amenaza similar), los imperativos económicos afloran en la conciencia política. Conforme el comercio se vuelve relativamente más importante, ocurre un cambio estructural único en naciones de todo el mundo. Al mismo tiempo, en todos lados la descentralización política corre al parejo de un desarrollo económico localizado. Se pueden ver estas tendencias en la restructuración de la moderna Alemania con varios centros de poder económico. Se puede atestiguar ese patrón en Europa, como un todo, con sus centros de prosperidad repartidos a lo largo del mapa: de Milán a Dusseldorf y del sur de Londres al norte de París. En Estados Unidos puede observarse la misma tendencia: el indiscutible dominio de Nueva York cede el paso a California, Texas, Chicago, Florida e incluso Tennessee. México empieza a dividir su desarrollo entre su capital, los estados del norte y las ciudades portuarias. Canadá no está sola en su regionalismo, ni en su patrón de desarrollo en Montreal, Toronto, Calgary y Vancouver, por nombrar algunos puntos sobresalientes.

La tendencia, como se plantea, tiene dos facetas. El poder político está siendo arrastrado por una corriente descendente hacia los estados, las provincias y aun las ciudades. Los gobiernos federales se convierten, cada vez más, en recaudadores de impuestos y distribuidores de ingresos. Procesan cheques y ya no controlan los destinos de los Estados-nación, a no ser por el renglón de seguridad, el cual, correcto o no, ahora tiene menos atención. Las unidades subfederales, incluso en un país tan orientado al federalismo como Estados Unidos o tan políticamente centralizado como México, puede ahora exigir políticas federales y asumen sobre los pueblos un poder apenas imaginado a principios del siglo.

En Estados Unidos es interesante ver que la presidencia se ha repartido entre las diferentes regiones del país. Truman y Eisenhower eran originarios del Medio Oeste, pero de muchas maneras fueron herederos de una temprana América más nacional. Kennedy fue el primer presidente "regional" de la posguerra, pues estaba convencido de representar a Massachusetts y Nueva Inglaterra. No puede separarse a Johnson de Texas. Nixon y Reagan representaron el poder de California. Carter simbolizó la esencia del nuevo "Sur Profundo", de la misma forma que Ford fue un representante del Oeste Medio y Bush, originario de la costa Atlántica trasplantado a Texas, estado que adoptó y al que ha regresado. Clinton es del Alto Sur de industrialización reciente; antes un centro de pobreza, con una cultura de abnegación, ahora es el centro de los opositores. Más aún, cada presidente utilizó a su región natal como ayuda para financiar su camino hacia la Oficina Oval. La región correspondiente intentó beneficiarse con el ascenso a la presidencia de su "hijo predilecto".

La economía ha apuntalado la descentralización política.[14] Ahora, un país importante cuenta con varios centros de crecimiento. Las recesiones pueden golpear una parte del país y no al resto. El auge, se deba a la energía o a las computadoras, puede influir en una o más regiones sin afectar directamente a otras.

12. Robert J. Grenier, "Theoretical and Real Investment Restrictions and Incentives in the Province of Quebec", en Earl Fry y Lee Radebaugh (eds.), *Regulations of Foreign Direct Investment in Canada and the United States*, Brigham Young University, Provo, Utah, 1983, pp. 63-68.

13. Helena Stalson, *US Service Exports and Foreign Barriers: An Agenda For Negotiations*, National Planning Association, Washington, 1985, p. 9.

14. Leonard A. Rapping, *International Reorganization and American Economic Policy*, New York University Press, Nueva York, 1988, p. 163.

Una vez más, el TLC resalta el carácter regional de estos países. Pese a la resistencia del viejo Perot, California y Texas apoyan mucho más el Tratado que Maine o Michigan. A Quebec y a Alberta les complace mucho más el TLC que a los sureños de Ontario o Manitoba. Esto se explica por los temores y las esperanzas económicas.

Por último, el comercio internacional está contribuyendo a descentralizar el poder y la autoridad en todo el sistema mundial. En la medida en que caen las barreras formales, las empresas pueden ingresar más rápidamente a los centros naturales de desarrollo y a las ventajas comparativas. El comercio exterior también exige una competencia más vigorosa entre las áreas urbanas y los actores subestatales. Los vínculos entre "ciudades hermanas", alguna vez consideradas como ejemplos vacíos de promoción cívica, actualmente simbolizan el carácter descentralizado y globalizado de los modernos Estados-nación.

En América del Norte el Estado-nación está descubriendo que, en una época de déficit compuestos, puede operar con más eficiencia si deja que la autoridad se ejerza localmente.[15] Así como los sistemas de educación primaria están aprendiendo a beneficiarse de la descentralización y de una mayor autonomía, las economías estatales en su conjunto están reconociendo los beneficios de la desregulación y la privatización. Cada una se beneficia de la descentralización de la autoridad política y contribuye a ella. La liberación comercial internacional prospera en un mundo en donde pueden darse la desregulación y la privatización. De esta forma, los cambios en el comercio mundial están erosionando algunos pilares del dominio económico dentro de los estados y distribuyendo riqueza y empleo entre un número de localidades más amplio que nunca. El comercio está subvirtiendo verdaderamente el dominio centralizado de los gobiernos de los Estados-nación. La democracia prospera.

Comercio impulsado por las inversiones y el crecimiento transfronterizo

Aunque la teoría económica no ha coincidido con la realidad comercial mundial, está ocurriendo algo extraño en el mundo real de las mercancías y los servicios internacionales. La corporación transnacional está marcando cada vez más el rumbo del comercio del planeta. Como se apunta en un reciente artículo de *Fortune*: no es posible que los gobiernos democráticos manejen el comercio porque las empresas transnacionales ya manejan el que se realiza en escala mundial.

Dado que el comercio internacional tiene un carácter cada vez más intraindustrial e intraempresarial, se diluye la diferencia entre comercio e inversión.[16] Si tal distinción está desapareciendo, ya es menos misteriosa la cuestión de cómo el comercio moldea al crecimiento económico. En la actualidad los gobiernos reconocen –aunque la teoría no lo haga– que para que haya crecimiento económico se debe comerciar, y que si se quiere que el comercio sea importante, entonces la inversión –interna o externa– es esencial. De esta manera, el TLC se convierte en una herramienta del crecimiento económico porque permite mayores montos de inversión transfronteriza, lo cual a su vez conducirá a vinculaciones comerciales hacia atrás y hacia adelante. Esa inversión también acelerará el comercio, subiendo y bajando por los pasillos intraindustriales e intraempresariales casi como si no existieran fronteras entre cada par de países. El intercambio comercial de América del Norte florecerá no sólo como consecuencia de las mayores economías de escala, sino también por la rápida expansión de los vínculos comerciales transfronterizos.

Las empresas no cambiarán sus operaciones totalmente al sur o al norte, creando problemas a los países. La realidad es que se establecerán y operarán en los tres países, distribuyendo su presencia de acuerdo con una especialización de funciones locales. Al abarcar una sola gran región geográfica y diferentes áreas de ventajas comparativas, el crecimiento y el desarrollo que tendrá América del Norte será mucho mayor de lo que supone la mayoría de los modelos. El TLC creará dentro de su región una copia del mundo. A medida que América del Norte se descentraliza, la rica complejidad de su inmenso mercado –con un comercio impulsado por la inversión– ayudará a transformar la economía transfronteriza en un nuevo tipo de economía internacional regional del siglo XXI.

15. Jonathan D. Aronson y Paul R. Krugman. "The Linkage Between International Trade and Financial Policy", en John N. Yochelson (ed.), *The United States and the World Economy: Policy Alternatives for New Realities*, Westview Press, Boulder, 1985, p. 42.

16. La crisis en la teoría del comercio internacional no ha sido nunca tan evidente como en el debate del TLC. No se encuentra por ningún lado la elegancia del teorema de Hecksher-Ohlin ante la más reciente necesidad de conciliar la realidad del comercio intraindustrial e intraempresarial con las características de la inversión dirigida, con la moderna noción de las ventajas comparativas, según la cual todo es dinámico, incluso el movimiento de factores y aun la creación de nuevos factores de producción. Surge, así, una brecha explicativa muy genuina tanto en la literatura política como en la empírica. ¿Quiénes serán los perdedores o los ganadores de una liberación comercial en un mundo en el cual la empresa transnacional es el vehículo principal para la expansión del comercio y el crecimiento? No es muy convincente la antigua noción cuando, por un lado, la agricultura estadounidense, intensiva en capital, desplace a los agricultores mexicanos del maíz, intensiva en el trabajo y, por el otro, cuando los trabajadores mexicanos con salarios relativamente bajos desplacen a los estadounidenses con salarios mucho más altos en una empresa que fabrica microcomponentes de alta tecnología para computadoras y que se ha cambiado de California a México. Dos modelos que intentan llegar a un acuerdo con la nueva realidad del comercio intraindustrial e intraempresarial son: W.M. Corden, *Protection, Growth and Trade*, Blackwell, Oxford, 1985, y John Dunning, "Trade, Location and Economic Activity of the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Aproach", en B. Ohlin (ed.), *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, Londres, s.f.