
El TLC: ¿instrumento de desarrollo?

• • • • • • • • • • LUIS RUBIO*

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) puede ser un documento más en la historia del país o el inicio de una era de transformación y desarrollo sin precedente. Eso no depende del Tratado mismo, sino de la manera en que se maneje en el futuro mediato. De constituirse el TLC en una verdadera palanca de desarrollo, las oportunidades futuras serán excepcionales, pero de ninguna manera garantiza algo positivo o negativo. En el peor de los casos, simplemente acentuaría las tendencias hacia el cambio estructural de la economía sin tener mayores efectos. En el mejor, permitiría elevar la productividad de la industria, de manera que no sólo se generaría una gran cantidad de empleos, sino que el nivel de ingresos del mexicano promedio ascendería de manera extraordinaria, alcanzando con ello su principal objetivo.

En este ensayo se abordan tres temas: 1) el objetivo inicial y fundamental del TLC; 2) sus características de instrumento para el desarrollo, así como las causas por las cuales se politizó y discutió su relevancia, y 3) el problema fundamental de la actual economía mexicana: cómo transformar la planta productiva para que el TLC se convierta realmente en un instrumento de desarrollo.

Los objetivos del TLC

Al margen de la retórica que ha acompañado al TLC durante los últimos meses, lo que menos parece discutirse es su propósito original y, sobre todo, su contenido específico. La idea de ne-

gociar el Tratado es producto de circunstancias muy concretas originadas por la reforma económica emprendida a mediados de los ochenta: surgió como un complemento para consolidar y, al mismo tiempo, acelerar esa reforma. Para cualquiera que haya analizado los objetivos, la estructura y las características del TLC resulta evidente que se trata de un instrumento que hubiera sido imposible sin la reforma económica y, en todo caso, habría sido suicida sin ésta. Así pues, el Tratado es un mero complemento de una política mucho más amplia y ambiciosa de transformación y está lejos de ser la esencia de esa estrategia.

La reforma pretende cambiar la manera de producir para poder elevar el número de empleos y su remuneración. Los objetivos generales del Tratado eran muy simples y constituían un complemento de la reforma:

i) facilitar el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado más grande del mundo, mercado natural de México por razones geográficas;

ii) diversificar las exportaciones mexicanas, y

iii) hacer posible el éxito de la reforma económica –y con ello la creación de empleos y el mejoramiento de los niveles de vida– al despolitizarla o, al menos, reducir considerablemente la extrema ideologización que tradicionalmente ha sufrido la política económica.

Sin embargo, a diferencia de la reforma económica, el TLC entraña una fuerte vinculación con el resto del mundo y la posibilidad de romper con las ataduras que han impedido el desa-

* Centro de Investigaciones para el Desarrollo, A.C. Los títulos son de Comercio Exterior.

rollo en el pasado. En ese sentido, como en todo parteaguas histórico, lo que el Tratado ofrece es sólo una oportunidad—mas no la certeza—de que México se transforme; es decir, que logre un elevado desarrollo económico, mejore el nivel de vida de la gran mayoría de los mexicanos y cree las condiciones sociales y políticas para que sea viable la democracia. No obstante, que exista la oportunidad no garantiza que se haga realidad; una oportunidad no es más que una mera posibilidad. Esta distinción es crucial y a ella se abocan las reflexiones de este artículo.

El TLC y el desarrollo

El TLC es un simple instrumento: por sí mismo no es ni bueno ni malo. Se trata de un conjunto de reglas que los tres gobiernos y sus sectores productivos han acordado para eliminar barreras a los flujos comerciales, tecnológicos y financieros. En términos estrictos, lo que se ha hecho es crear la posibilidad de que se aceleren los procesos de interacción e integración económicas en el subcontinente. En ese sentido limitado, el TLC simplemente reconoce el grado cada vez mayor de interacción entre las tres economías (o entre la de Estados Unidos y las de los otros dos países) y elimina los obstáculos a la dinámica de esa tendencia.

El Tratado por sí mismo no va a resolver los problemas de México ni los de sus contrapartes comerciales. Con todo, aún antes de entrar en vigencia fue permitiendo, por un lado, identificar los problemas de la integración y, por otro, corregir las distorsiones generadas por esa integración. Los tres países se enfrentan a severos problemas sociales y de infraestructura, aunque de muy distinta magnitud y naturaleza. El éxito del Tratado dependerá de cómo se administra la integración de las tres economías. Asimismo, el TLC va a acelerar ciertas tendencias, muchas de las cuales son aberrantes. El verdadero reto consiste en lo que hagan los tres países —en conjunto y por separado— para convertir la oportunidad en realidad y en el camino no sólo evitar, sino erradicar, las tendencias aberrantes que produjo la historia de lo que hasta hace no mucho tiempo se mal llamaba “integración silenciosa”.

Por décadas se ignoró la creciente integración transfronteriza. Para el gobierno mexicano se trataba de un fenómeno ajeno, inexistente o, mejor dicho, ignorable. Para Estados Unidos la única consideración relevante era la de los trabajadores indocumentados: en ocasiones se veía como algo bueno, en otras de mala manera, pero siempre como algo aislado. Nadie administró ni pensó en la necesidad o utilidad de administrar, de forma aislada o en conjunto, el proceso. Para el gobierno mexicano es sintomático el caso de las maquiladoras. El régimen jurídico que dio origen al establecimiento de esa clase de empresas fue una respuesta a la legislación aduanera de Estados Unidos que permitió la exportación de materias primas, partes y componentes y la reimportación de productos terminados, pagando impuestos de importación sobre el valor agregado de los insumos no estadounidenses exclusivamente. En México, sin embargo,

la industria maquiladora se consideraba como un mal útil (ni siquiera necesario). Lo anterior se puede corroborar en dos sentidos: *i)* El hecho de imponer un coto al espacio geográfico donde se podían instalar las plantas (50 kilómetros de la línea fronteriza) revela el intento gubernamental de limitar lo más posible cualquier influencia que pudiese tener esa industria en el país, fuera por razones de control aduanal o simplemente por temor a las consecuencias económicas y políticas de una mayor integración. El empleo es bienvenido, pero no queremos saber nada más de ello. *ii)* A diferencia de países como Corea, Hong Kong y Taiwan (con sistemas políticos y prácticas económicas muy diferentes), México optó por impedir —en lugar de promover— cualquier vínculo de la industria maquiladora con la planta productiva. Mientras que en los citados países desde los sesenta las maquiladoras se convirtieron con rapidez en un trampolín para exportar de modo indirecto miles de millones de dólares en productos de la industria nacional, en México todavía hoy no consumen más de un promedio de 3% del total de insumos de fabricación nacional, sin incluir, por ejemplo, mano de obra y servicios, como energía y drenaje.

En suma, la historia de la integración económica de las últimas décadas demuestra algo muy simple: es cierto que se lograron algunos beneficios (empleos, entrenamiento y divisas), pero éstos fueron mucho menores de lo que hubieran sido si a las maquiladoras se les hubiese concebido como una oportunidad de incorporar gradualmente —sin grandes costos y sí con beneficios considerables— a la economía mexicana a los mercados de exportación, y no como un fin en sí mismo, orientado a un máximo control y aislamiento. La gran interrogante es cómo aprender de esa experiencia para convertir en realidad la oportunidad que ofrece el TLC. La experiencia de los últimos años señala que ha habido cierto aprendizaje y que existe —al menos en algunos lugares— una clara conciencia de la importancia y la necesidad de ir más allá de las reglas del juego que establece el Tratado. En Nuevo León, por ejemplo, más de 30% de los insumos que consumen las maquiladoras —sin contar mano de obra y servicios— provienen de empresas mexicanas. Ello es un claro ejemplo de cómo el gobierno estatal y las empresas se han dedicado a colaborar para lograr objetivos social y económicamente benéficos para el país. Todo eso sin grandes sistemas de planificación.

Desde el punto de vista del desarrollo de México, lo que urge no es tanto comercio como inversión. Las carencias de México son tan obvias y grandes, que no es preciso abundar en ellas: necesitamos casi todo en materia de infraestructura social, humana y educativa, así como sumas cuantiosas de inversión productiva para generar empleos, elevar la productividad e incrementar los niveles de ingresos de la población. Nadie puede dudar de la necesidad de tener inversión productiva en enormes cantidades. El TLC se concibió como vehículo para hacer asequible esa inversión que, además de las consideraciones anteriores, es indispensable para financiar el déficit en cuenta corriente que con seguridad acompañará al crecimiento económico

por mucho tiempo. Un acuerdo exclusivamente comercial no sólo habría sido artificial (¿cómo separar al financiamiento bancario de la competitividad de un exportador?) sino inviable en el corto y mediano plazos. En la medida en que el crecimiento genere los recursos necesarios para financiar cada vez mayores inversiones, el comercio se convertirá en uno de los pilares del desarrollo, pero no antes. El Tratado debe facilitar el flujo de inversiones y con ello propiciar un aumento del comercio. Si se logran ambos objetivos, será posible alcanzar una tasa de crecimiento elevado y sostenible que permita incidir notablemente en los problemas ancestrales y fundamentales de México: la pobreza, los niveles de ingresos y así sucesivamente. El TLC no va a lograr todo eso; no es ése su cometido. El desarrollo es la responsabilidad del gobierno y de la sociedad; el Tratado debe permitir el crecimiento acelerado que haga posible lo demás. Con el TLC se pretende lograr tres condiciones indispensables para materializar los ingentes niveles de inversión que el país requiere:

- Evitar que los conflictos comerciales que se estaban presentando paralizaran la economía. Si bien la integración —en muchos casos desordenada, conflictiva y a menudo con efectos dañinos y aberrantes— lograda hasta ahora podría, al menos en teoría, seguir adelante, el hecho es que el creciente intercambio comercial generaba interminables y cada vez más graves conflictos entre las dos naciones. En otras palabras, cada exportador mexicano exitoso que logró tener un efecto significativo en el mercado estadounidense se empezó a enfrentar con demandas por *dumping* u otras razones que le impidieron continuar. No era posible seguir una política de apertura y al mismo tiempo no tener acceso garantizado al principal mercado de exportación.

Lo anterior no impide ni sustituye la necesidad de diversificar el comercio, pero lo tangible es que el realizado con Estados Unidos va a seguir siendo el dominante, al margen de que en el futuro tal vez disminuya su participación relativa. El Tratado logró un mecanismo de resolución de disputas que al entrar en vigencia pondrá a México a la par de los estadounidenses, a quienes les limitará la capacidad de cerrar el acceso a productos mexicanos. En ese sentido, si bien el TLC era prescindible, era indispensable impedir que el grado de conflicto llegara en un futuro nada distante a un nivel incontenible.

- Crear un clima propicio, predecible y confiable para el inversionista. Lo más interesante de este objetivo es que quienes más demandas cualitativas presentaron en este rubro no fueron los empresarios extranjeros, sino los mexicanos. En más de cien estudios que preparó el sector privado para definir su postura frente al TLC, el común denominador no fueron peticiones a las partes estadounidense o canadiense, sino las peticiones de los empresarios mexicanos de que su gobierno realizara cambios internos, modificara regulaciones, modernizara la legislaciones, etc. No cabe la menor duda de que al empresario siempre le parecerán onerosas las regulaciones gubernamentales, pero debemos recordar que las que existían —y en muchos casos sub-

sisten— no se formularon con un espíritu altruista para proteger el ambiente, a los consumidores o al patrimonio nacional, sino a intereses políticos y económicos muy específicos que acabaron por estrangular a la economía del país hasta llevarla a la depresión de los ochenta.

Hoy día, concluidas las negociaciones del TLC, resultan evidentes —y cada vez lo serán más— el retraso, la falta de competitividad, los rezagos y la ausencia de opciones en todos los rubros que no cubre el Tratado, por las pésimas regulaciones que caracterizan a muchos sectores de la economía que no fueron sujetos del mismo. El TLC crea un marco regulatorio que impide al gobierno los bien conocidos excesos en la aplicación de las llamadas “facultades discrecionales” que favorecieron la incorporación de literalmente cientos de normas destinadas a privilegiar intereses particulares. Sin embargo, nada en el Tratado impide legislar regulaciones o leyes que representen los intereses de la ciudadanía en uno u otro ámbito.

- Hacer permanentes los beneficios a que tiene derecho México (como país en desarrollo) al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias, que permite a las economías atrasadas exportar bienes libres de aranceles (o con aranceles menores) a las naciones desarrolladas, siempre y cuando las ventas no rebasen determinado porcentaje de las compras totales del país importador. Ese mecanismo ha permitido que cerca de 7 000 millones de dólares de exportaciones no petroleras mexicanas al año entren al mercado estadounidense, acceso que perderían si pagaran el arancel respectivo, pues dejarían de ser competitivas.

Uno de los logros tempranos y trascendentales de las negociaciones fue precisamente asegurar que ese rubro no estuviera sujeto a negociación, con lo cual los productores mexicanos tienen un factor de competitividad excepcional en más de trescientos renglones arancelarios. No es la panacea en términos de transferencias millonarias, pero ciertamente se trata de un reconocimiento cabal de la asimetría entre México y sus contrapartes. En la medida en que exista la decisión política de no avanzar más adelante en un modelo de integración de corte europeo, es ilusorio pensar que estarían asequibles recursos mucho más amplios para resolver los problemas ancestrales de pobreza en México, además de las dislocaciones que surjan a raíz del propio Tratado.

El TLC y la política económica

El TLC crea una estructura de reglas básicas que gobernarán las relaciones económicas entre los tres países. Esas reglas cierran casi definitivamente la puerta a la posibilidad de incorporar modelos de sobreintervención gubernamental, como los de los setenta, que condujeron a la “economía ficción” y posteriormente desembocaron en la llamada “petrolización” de la economía. El TLC no impide, sin embargo, que se negocien otras clases de modelos o que cada país desarrolle los propios para sacar las mayores ventajas posibles, así como para elevar al máximo los beneficios

y abatir al mínimo los costos. Parece muy claro, por ejemplo, que las negociaciones que faltan en materia laboral y ecológica van a crear mecanismos que el Tratado no prevé en la actualidad y que, sin embargo, no son contradictorios con su espíritu o texto. De hecho, si uno observa físicamente el Tratado, lo primero que salta a la vista es que hay sectores donde lo único que no hay es libre comercio; la política industrial es una realidad en sectores como el automotriz y el textil. En ese sentido, el Tratado no es la panacea liberal que algunos suponen y que otros añoran.

El TLC es un medio para avanzar en el desarrollo, pero no puede ser el vehículo mediante el cual se borren, de la noche a la mañana, todos los males de México. No existe un mecanismo único para lidiar, de un plumazo, con la pobreza, la mala distribución del ingreso, el atraso tecnológico, los menores ingresos con igual productividad, etc. El Tratado es un instrumento complementario, aunque necesario, de la estrategia de desarrollo. Es la mejor estrategia disponible, pero ciertamente no es la única. Tampoco es la utopía ni puede serlo: ni éste ni ningún otro tratado.

El TLC se politizó no por su contenido económico o comercial intrínseco, sino por las repercusiones políticas que se esperan, temen o anticipan por su puesta en práctica. El Tratado se convirtió en objeto de debate no por lo que es, sino por la influencia que tendrá—según creencias y especulaciones— en el fortalecimiento de un gobierno, la consolidación de un programa económico o el robustecimiento o debilitamiento de un candidato u otro, de un partido o de otro. Es a la luz de esto que debe evaluarse el futuro con el Tratado que se empezó a negociar en 1990: lo que importa no es el enorme ruido característico del debate en México y Estados Unidos, sino su contenido mismo. Es ahí donde debe centrarse la discusión.

Si uno se ciñe al contenido del Tratado, es muy poco lo que es objetable. Se puede argumentar que X sector recibió demasiados años de protección, en tanto que el Z queda de inmediato totalmente desprotegido. Se puede criticar que haya muy poca competencia en algunos sectores o que otros no se van a desregular o desproteger del todo. Sin embargo, a fin de cuentas son muy pocos los que han leído el documento definitivo del Tratado. La mayor parte de las críticas de que ha sido blanco—y las que más lo han ideologizado— nada tienen que ver con su contenido, sino con sus supuestas repercusiones políticas. Las líneas de argumentación fundamentales de la crítica han sido básicamente dos: a) fortalecerá al régimen priísta, y b) no hay nada en él que reduzca la desigualdad entre mexicanos y norteamericanos, o entre mexicanos ricos y pobres. Ambos juicios son falaces y quienes los formulan proponen cosas incompatibles e incongruentes. No se puede pedir que el TLC incluya fondos de asistencia social y transferencias para el desarrollo de las zonas pobres—como lo ha hecho la Unión Europea— y, al mismo tiempo, argumentar en contra de la erosión de la soberanía. Independientemente de qué tan exitosos hayan sido esos fondos en Europa—tema muy debatido en la región—, los europeos nunca pretendieron limitarse al libre comercio: desde el

principio ambicionaron una integración política. Es difícil saber cuántos mexicanos desearían entrar en un acuerdo de esas características con sus vecinos del norte, por lo que es preciso limitarse a los objetivos asequibles en el mundo de la realidad.

Aprobado el Tratado viene el anticlímax. La paradoja es que si no se hubiese ratificado, los cambios y acomodos habrían sido muchos y probablemente graves. Con su aprobación, lo único que se logró es lo que se pretendía desde el principio y nada tiene que ver con el debate politizado en que cayó a lo largo del camino: el acceso al mercado y una garantía de la permanencia de la reforma económica. El TLC no va a traer milagro alguno, pero garantizará la continuidad, punto crucial aunque poco visible en el corto plazo. Viendo hacia adelante, la continuidad es nuestra única oportunidad de lograr el desarrollo, pero en lo inmediato no habrá fanfarrias ni fiestas ni grandes cambios: el anticlímax.

La politización del TLC surgió, pues, no de su contenido, sino del rechazo a la reforma económica y al cambio de la función gubernamental en la economía y, en general, de la no aceptación del *statu quo* imperante, sobre todo en los ámbitos social y político. Nadie en su sano juicio puede estar satisfecho con ese estado de cosas. Sin embargo, de ahí no se puede concluir que la reforma económica y el *statu quo* sean idénticos o incluso compatibles entre sí. Esa reforma constituye la fuerza transformadora más importante que el país haya conocido en decenios y, al igual que está transformando a la economía, va a acabar por modificar el sistema político. No se puede estar por el cambio y por el *statu quo* al mismo tiempo: simplemente no es posible. Lo que va a cambiar a México es la reforma económica; el TLC hace de esa posibilidad una virtual garantía. Es por ello que debe ser bienvenido.

La transformación de la planta productiva

El éxito de haber suscrito el TLC no garantiza el futuro. El gran reto que impone la reforma económica—ahora en el marco del acuerdo trilateral— es convertir en realidad la aspiración de lograr el desarrollo, y el Tratado proporciona la enorme posibilidad de alcanzarlo. Esto que parece obvio es muy complicado en la vida real. El gobierno cambió la naturaleza de la economía al iniciar la reforma económica en los ochenta; ello obligó a las empresas a ajustarse, reestructurarse y encontrar una nueva manera de sobrevivir. Ocho años después de iniciado el proceso, la realidad es incontrovertible: si bien la capacidad de adaptación de una cantidad enorme de empresas ha sido notable (muchas se han convertido en formidables competidores internacionales), el número de las que están en problemas es mucho más impresionante. Una gran proporción de las empresas—que tal vez represente 30-40 por ciento de la producción— no sólo ha carecido de la capacidad de adaptarse a las nuevas realidades, sino que probablemente no ha tenido ni la menor idea de cómo hacerlo o, peor aún, ni siquiera se ha percatado de que tiene que hacer algo. La realidad tangible de una parte importante de las empresas (en términos absolutos)

es haber vivido varios años de decadencia continua y se enfrenta a la posibilidad cada vez más certera de desaparecer. Es imperativo definir si el gobierno puede hacer algo al respecto y de ser así, cuáles son las medidas más convenientes.

Una de las premisas inevitables de la reforma económica es que no todas las empresas iban a poder sobrevivir a la competencia internacional. Prácticamente todas nacieron y se desarrollaron en un entorno que desapareció con la reforma de los últimos años. Antes no tenían que competir gran cosa y disfrutaban de un mercado de vendedores donde en la mayoría de los sectores había poca o ninguna competencia y la calidad de los productos parecía no importar mucho. Y algo más significativo: había cadenas productivas en que todo mundo tenía la certeza de tener clientes para sus productos. En el marco internacional esa premisa ya no es válida: muchos de los bienes producidos por un buen número de empresas mexicanas han dejado de ser necesarios o útiles a la industria y muchos otros se fabrican mejor y con más rapidez en otras latitudes. Esto era esperable. Lo que ha resultado paradójico es la absoluta incapacidad de muchos empresarios para entender el problema en que están sumidos.

Ahora que la competencia internacional penetra cada vez en más sectores y actividades, las empresas se han visto obligadas a cambiar de modo sustancial: desde su manera de producir hasta cómo tratar a sus clientes. La mayoría de los productores que lo han intentado han logrado cambios importantes, algunos con mayor éxito que otros. Muchos han encontrado un obstáculo que no esperaban: los consumidores rechazan los productos mexicanos porque tienen un mal recuerdo de todas las décadas en que no tuvieron alternativa, tiempo durante el cual los empresarios abusaron de su monopolio. Al margen de lo anterior, persiste el problema de que un enorme número de empresas no sólo no se han adaptado, sino que ni siquiera saben que lo tienen que hacer. Es este núcleo el que presenta un gran reto político para el gobierno.

Muchas empresas han sido incapaces de adaptarse, otras no han sabido qué hacer y otras más están enfrascadas en su lucha por no desaparecer sorteando problemas viejos —sobre todo endeudamiento con una carga de intereses muy alta—, lo que les impide enfrentar el futuro. Todas estas empresas, de una u otra manera, están haciendo algo para no morir. No tienen la certeza de que sus acciones las conduzcan a algo positivo, pero al menos intentan resolver el problema. Algunas podrían utilizar ayuda gubernamental para corregir problemas regulatorios, eliminar restricciones, resolver problemas ambientales, enfrentar conflictos sindicales, etc. De cualquier modo, se trata de casos casi individuales que el sector público podría y debería atender (en términos generales parece haberlo hecho). No es mucho más lo que el gobierno puede hacer en esos casos. La duda es qué se puede hacer con todas las empresas que no han llegado al punto de saber qué problemas tienen. Así como antes todo se resolvía con subsidios, hoy muchos funcionarios sostienen que la función gubernamental comienza y termina con la desregulación de la economía y la corrección fiscal que se ha realizado. Sin duda, estos son

logros fundamentales, pero es evidente que el gobierno no puede quedarse ahí. No se puede ir del extremo de tener al sector público metido en todas las actividades, decidiendo todo, y pasar de la noche a la mañana a una situación en que el gobierno se cruza de brazos y deja que el mundo ruede sin mover un dedo.

El problema no reside en lo que el gobierno debería hacer, sino en cómo ha de hacerlo. Por décadas, toda acción pública consistió en restringir, corromper, subsidiar e imponer la voluntad burocrática. En la actualidad es evidente lo que el gobierno no puede ni debe hacer. Su acción, cualquiera que llegue a ser, no puede consistir en retornar a las prácticas que condujeron a la crisis de 1982. Sin embargo, hay un gran trecho entre eso y no hacer nada específico. El gobierno debe continuar con acciones generales que son necesarias e inevitables, pero que no se han hecho. Se trata, por ejemplo, de establecer una adecuada ley de quiebras, un sistema judicial que contribuya a resolver conflictos, una ley del trabajo que deje de constituir un monumento al pasado, elevar la competencia —actualmente nula— de muchos sectores y reformar el sistema financiero. Las acciones generales son evidentes y se tienen que continuar. Más difícil es definir lo que el gobierno debe hacer en lo específico, sin con ello caer en acciones individualizadas incompatibles con la reforma. Al parecer lo urgente es resolver problemas concretos para: a) evitar un gran número de quiebras, tal vez innecesarias, y b) ayudar a las empresas a que se ayuden a sí mismas. Ambos objetivos precisan de acciones gubernamentales, pero en ningún caso se tratará de medidas incompatibles con la reforma.

El gobierno debe hacer llegar a las empresas la información necesaria para que comprendan la naturaleza del reto que representa el cambio que registran los mercados y puedan actuar en consecuencia. Esto puede entrañar muchas cosas: desde la diseminación de información y seminarios hasta apoyos indirectos, como el acceso a consultores. En esta dimensión, el gobierno debe asegurarse que ninguna empresa quiebre porque no supo de qué se trataba el cambio económico. Muchas van a morir, pero otras tantas se salvarán si saben lo que tienen que hacer. El otro campo de acción del sector público consiste en resolver problemas concretos que afectan a buen número de empresas y les impiden transformarse. Las grandes han logrado docenas de cambios regulatorios porque han tenido acceso al gobierno. Las chicas ni siquiera saben qué problemas regulatorios tienen y no sabrían qué pedir aunque tuvieran acceso al gobierno. Por todo ello, ahora que el TLC está en la bolsa, es imperativo que el gobierno modifique su estrategia: debe abocarse a los problemas de las empresas.

El Tratado era crucial y ahora hay que convertirlo en realidad; ése ya es problema del gobierno y de todos y cada uno de los mexicanos. El TLC representa la oportunidad más importante de lograr el desarrollo que jamás hayamos tenido en la historia, porque hace de la reforma algo prácticamente permanente. Ahora la bola está en nuestro lado de la cancha ②