

iii) la posibilidad de incluir en la zona de libre comercio a otros países del área, sea mediante la cláusula de adhesión, sea negociando acuerdos paralelos similares.²

No hay respuestas fáciles a estas interrogantes. Entre los muchos factores de incertidumbre que condicionarán la respuesta se encuentran el horizonte temporal que se aplica para el análisis (los beneficios tienden a producirse en el largo plazo, mientras que los costos se manifiestan de inmediato); el alcance concreto que tendrá el TLC (habrá que ver si conduce a una "fortaleza norteamericana" o si se convierte en un "motor de crecimiento" para el resto del mundo), y las modalidades de incorporación de otros países a dicho acuerdo. Incluso tendrá que ver la suerte que corra la puesta en marcha de los acuerdos alcanzados en la Ronda de Uruguay del GATT: en la medida en que se logre consolidar un régimen comercial internacional abierto, podrían perder alguna relevancia los acuerdos de integración subregional.

Así, es posible que en los próximos años la zona de libre comercio de América del Norte desvíe comercio e inversiones desde otros países (en particular los ubicados en la Cuenca del Caribe) hacia México. Atenuar el efecto potencialmente adverso para las economías caribeñas dependerá de los acuerdos comerciales a que lleguen los distintos países con los tres miembros del TLC, incluyendo —desde luego— la llamada Iniciativa para la Cuenca del Caribe y la eventual zona de libre comercio entre México y el Mercado Común Centroamericano. Ello resulta especialmente relevante si los efectos de la aplicación del TLC devienen mayores tasas de expansión económica en las tres economías participantes. En ese caso, cabría esperar que parte de esos beneficios se desbordaran hacia los países que tienen relaciones comerciales con los miembros del TLC.

Por otra parte, desde la óptica de la región, es evidente que los efectos de formar una zona de libre comercio con países industrializados como Canadá y Estados Unidos variarán según el país de que se trate y, lo que es más importante, según el tipo de acuerdo que se adopte. Una posibilidad extrema sería el establecimiento de un tratado abierto y amplio; la otra, la suscripción de uno excluyente y restringido. En el caso de México, la firma del TLC, junto con su ingreso al GATT, fortalece la orientación liberadora emprendida por el país de manera unilateral. Asimismo, la entrada en vigor del Tratado consolida, amplía y dota de bases más estables el acceso de México al mercado de Estados Unidos. En general, es previ-

2. El mero tema de impulsar acuerdos múltiples paralelos como una alternativa para convertir uno de esos acuerdos en el vínculo con todos los demás es un punto que se ha debatido con amplitud; se han examinado las ventajas y los inconvenientes de esas dos figuras, denominadas gráficamente como el eje y los rayos ("hub and spokes") de una rueda de bicicleta. Véase, por ejemplo, R.J. Wonnacot, *The Economics of Overlapping Free Trade Areas and the Mexican Challenge*, Canadian-American Committee, C.D. Howe Institute de Canadá y National Planning Association de Estados Unidos, Toronto, 1991.

sible que mucho se beneficie el país con el Tratado en lo que respecta a la creación de comercio y la capacidad para atraer inversiones, así como en términos de crecimiento económico y modernización productiva.

En el corto plazo se podrían dar dos tendencias contradictorias en el resto de los países de América Latina y el Caribe. Por un lado, es probable que la aprobación del TLC en Estados Unidos actúe como catalizador de nuevas reformas en la región y se constituya en fuente de inspiración para reactivar los procesos de integración subregional. Por otro, se corre el riesgo de que en la zona surjan dos grupos de países: el de los que cumplen los requisitos para que al menos se considere su acceso al TLC y el de los que no los cumplen. Es ésa la semilla de un sesgo divisivo: los países del primer grupo se sentirán tentados a acceder al TLC incluso a costa del cumplimiento de sus compromisos integradores subregionales.

Un primer efecto del TLC en el resto de los países de la región consiste, como se señaló, en la probable desviación del comercio y la inversión hacia México, en desmedro del resto de las naciones de América Latina y el Caribe. En un estudio sobre el tema³ se señala que la eliminación de aranceles entre los tres países del TLC se traducirá en una baja de alrededor de 0.7% de las exportaciones de América Latina y el Caribe a Estados Unidos.⁴ Otros estiman que 94% de la desviación del comercio generada por el Tratado afectará a países de fuera del hemisferio.⁵ No se puede conocer con certeza la magnitud de la desviación de las inversiones, aunque el caso de España ilustra cómo pueden aumentar las corrientes de inversión hacia un país que ingresa a un acuerdo de integración.⁶ En el caso de México, las cifras sobre inversión extranjera en los últimos años parecen apuntar a la misma conclusión.

El grado de desviación del comercio y las inversiones dependerá en buena medida de cómo evolucione el Tratado y cómo se vincule a las tendencias hemisféricas de integración. El panorama variará si otros países de América Latina y el Caribe se

3. Carlos Alberto Primo Braga, "NAFTA and the Rest of the World", en N. Lustig, B. Bosworth y Robert Z. Lawrence (comps.), *North American Free Trade: Assessing the Impact*, The Brookings Institution, Washington, 1992.

4. N. Lustig, "NAFTA: Potential Impact on Mexico's Economy and Beyond" (WP-TWH-41), documento de trabajo sobre comercio en el hemisferio occidental, Banco Interamericano de Desarrollo-Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Washington, mayo de 1993.

5. R. Erzan y A. Yeats, "U.S.- Latin American Free Trade Areas: Some Empirical Evidence", en Sylvia Saborio (comp.), *The Promise and the Promise of Free Trade in the Americas*, Transaction Books, New Brunswick, 1992.

6. R. Dornbusch, *North-South Trade Relations in the Americas: The Case for Free Trade* (WP-TWH-17), documento de trabajo sobre comercio en el hemisferio occidental, Banco Interamericano de Desarrollo-Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Washington, febrero de 1993.

adhieren al TLC o, mejor aún, se integran al Tratado en grupos, sin detener los procesos subregionales de integración. Si ello ocurre, determinar en cuánto tiempo se hará realidad es una de las muchas incógnitas por despejar. Es enorme la gama de posibles consecuencias de las diferentes respuestas a estas incógnitas para el resto de América Latina y el Caribe. Si bien un TLC abierto parecería la mejor opción para el hemisferio (junto con una exitosa Ronda de Uruguay), un TLC excluyente podría resultar adverso para el resto de la región.

No obstante, hay indicios de que los tres participantes están dispuestos a ampliar el TLC. De hecho, Estados Unidos—donde se presentarían resistencias políticas previsibles a la incorporación de nuevos miembros—ha iniciado negociaciones con Chile. Por ende, se puede pensar que se impondrá un TLC abierto, aunque tal vez el proceso de ampliación tarde algunos años. Suponiendo que así sea, también cabrían algunas observaciones respecto de la desagregación de costos y beneficios por categorías de países en un modelo hemisférico más amplio derivado del TLC. Dicho de otra manera, si bien todas las naciones del continente pueden beneficiarse de una zona de libre comercio en el hemisferio, algunas se encuentran en una situación más ventajosa que otras. En este sentido, se deben considerar varios elementos, entre los que destacan los siguientes: a) la dirección de las corrientes comerciales; b) la composición del comercio; c) el estado de las reformas internas, incluido el nivel de barreras comerciales existentes entre los posibles miembros y con respecto a los demás países; d) la cercanía del mercado y los inversionistas de América del Norte; e) la dimensión económica; f) el nivel de desarrollo, y g) la oportunidad en que el país se incorpore a la zona de libre comercio. Muchos de estos factores están interrelacionados. Una manifestación de ello es que los países que tal vez figuren entre los últimos en integrarse a la zona de libre comercio—a menos que se tomen precauciones especiales—serán aquéllos cuyas reformas internas aún están en ciernes. De ahí se deriva que, al menos en la etapa inicial, las desigualdades entre las economías del hemisferio pueden agudizarse cuando se inicie el proceso de creación de una zona de libre comercio.⁷


En conclusión, el TLC es un reflejo de nuevas modalidades de relaciones externas en el entorno de la globalización económica. La integración puede desempeñar dos funciones alternativas. De una parte, puede facilitar la instauración de una economía internacional más abierta y transparente y convertirse, con ello, en un cimiento de una economía internacional libre de

7. R. Blecker y W. Spriggs, *On Beyond NAFTA* (WP-TWH-28, marzo de 1993); H. W. Singer, *¿Es posible una genuina asociación en una zona de libre comercio en el hemisferio occidental? Algunos comentarios generales* (DT-CHO-11, octubre de 1992), y R. Vernon, *The Role of Transnationals in a Western Hemisphere Free Trade Area* (WP-TWH-7, 1992), documentos de trabajo sobre comercio en el hemisferio occidental, Banco Interamericano de Desarrollo-Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Washington.



El Tratado de Libre Comercio y su eventual ampliación al resto de América Latina y el Caribe ofrece ventajas potenciales

proteccionismo y de trabas al intercambio de bienes y servicios. De otra, puede contribuir a configurar bloques económicos relativamente cerrados, en el marco de una economía internacional fragmentada en la que predomina el libre comercio dentro de esas agrupaciones y un comercio más administrado entre ellas y los demás países.

En cualquiera de esas dos hipótesis, el TLC y su eventual ampliación al resto de América Latina y el Caribe ofrece ventajas potenciales. Cuando menos, permite entrar a uno de los polos dinámicos del mundo en condiciones estables, aunque recíprocas, lo cual mitigaría los costos de un aislamiento todavía mayor, resultante del eventual aumento del proteccionismo en los países desarrollados. Cuando más, la integración hemisférica (y también regional) es consecuente con un ordenamiento más abierto y transparente de la economía mundial. 

Bibliografía adicional

- CEPAL, *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa* (LC/G.1601-P), Santiago de Chile, marzo de 1990; *Integración y cooperación en los servicios: potencialidades y limitaciones en América Latina* (LC/R.952), Santiago de Chile, 1990; *Latin American and Caribbean Trade and Investment Relations with the United States in the 1980s* (LC/WAS/L.13), Oficina de la CEPAL en Washington, noviembre de 1991; *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado* (LC/G.1701/Rev.1-P), Santiago de Chile, abril de 1992; *La integración centroamericana frente a múltiples compromisos de negociación comercial* (LC/MEX/R.377), Sede Subregional de la CEPAL en México, Distrito Federal, 1992.
- G. Hufbauer y J. Schott, *NAFTA: An Assessment*, Institute for International Economics, Washington, febrero de 1993.
- T. J. Kehoe, "Evaluación del impacto económico del TLC", *El economista mexicano*, octubre-diciembre de 1992.
- J. Serra Puche, "Conclusión de la negociación del TLC", *El economista mexicano*, octubre-diciembre de 1992.