

PERSPECTIVAS Y BALANCES DE LOS TLCs. INTRODUCCIÓN

Antes que nada, deseo dejar constancia escrita de mi agradecimiento al doctor Diego Valadés, director del Instituto de Investigaciones Jurídicas, por propiciar estas *Jornadas sobre México y los Tratados de Libre Comercio*, y por hacer una elegante presentación de éstas que, igual a las celebradas sobre migración en enero de 2001, se ocupan, con el auxilio de destacados especialistas, de dos de los asuntos más importantes actualmente en el quehacer nacional e internacional.

Asimismo, deseo dejar testimonio de mi agradecimiento a los moderadores: licenciado Julio Millán Bojalil; licenciado Adolfo Aguilar Zinser; licenciado Rodolfo Cruz Miramontes; doctor Marcos Kaplan y licenciado Javier Prieto de la Fuente, quienes acompañaron al que esto escribe en la moderación de las 6 Mesas que integraron estas Jornadas, así como al maestro Mario Cruz Martínez, que se ocupó de la relatoría.

Por supuesto que la calidad de las mismas se vio enaltecida por la clausura que de ellas hizo el doctor Guillermo Ortíz, gobernador del Banco de México, quien hiciera una profunda presentación del panorama nacional e internacional desde la atalaya que le da su posición como gobernador del Instituto Central y su vasta experiencia en el mundo financiero.

Omitiré referirme en detalle a las intervenciones de los ponentes que están recogidas en el cuerpo de este libro y que se ocupan de los TLCs en general, de los principales tratados de libre comercio que México tiene: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con la Unión Europea, con Chile, y no sólo tratados, sino también aspectos relacionados con el comercio, con Centroamérica, Sudamérica, el Mercosur en particular y Asia, así como la globalización y ecología, tema tratado en esta ocasión con la importancia que tiene.

Haber contado con el concurso de destacados diplomáticos, entre ellos los excelentísimos embajadores de Estados Unidos de América, Jeffrey Davidow; de Canadá, Keith Christie; de la Gran Bretaña, Adrian C. Thorpe; de Brasil, Luiz Filipe de Macedo Soares; de Chile, Luis Maira

Aguirre, funcionarios del sector público y privado, destacados investigadores, politólogos y empresarios; hace de este pequeño volumen una fuente importante de consulta en materia de tratados de libre comercio.

En nuestro país, al menos durante los dos últimos sexenios presidenciales y lo que va de éste, se han enfatizado exageradamente las bondades de los tratados de libre comercio, sin considerar si se dan las condiciones, subjetivas y objetivas, para su éxito.

Considero que, para México, como se podrá apreciar por las cifras que se manejan en los trabajos contenidos en este volumen, los TLCs han sido importantes, pero no son la panacea que pudiera pensarse, ni la relación con los países involucrados se agota en el marco de éstos.

Pienso que se está sobreenfatizando el fenómeno de la globalización, y aún no existe una buena definición de lo que es, aunque sí un consenso de lo que podemos entender por ella. En efecto, la globalización abarca todo: cultura, aspectos políticos, pero generalmente la referimos a lo comercial.

En lo personal, me inclino por una definición más amplia, que sería la base de cualquier definición: “La interrelación entre países en uno o varios aspectos de su actividad.”

Sin embargo, es un fenómeno mundial que en teoría nos permitiría ejercer mejor un mayor número de opciones económicas y políticas, que tenemos seriamente limitadas por nuestra brutal dependencia de un solo mercado, Estados Unidos, que concentra más del 80% de nuestro intercambio comercial, lo que aunado a su poderío, le ha permitido determinar cuándo hacer la guerra, la paz y, aunque ahora decimos lo contrario, le ha permitido señalar buena parte de nuestra agenda bilateral.

No obstante ser la décima potencia exportadora de los 189 países que forman las Naciones Unidas, los mexicanos no estamos muy bien preparados para los trabajos que reclama la economía globalizada y nuestro sistema educativo no ha respondido adecuadamente. No basta saber leer y escribir, hay que tener la actitud que reclama este siglo XXI que se inicia. Somos una sociedad tradicional, que tampoco se puede empujar hacia adelante tan fácilmente. El último Cha de Irán no logró su propósito, aunque Pedro el Grande de Rusia sí tuvo éxito. ¡Ojalá tengamos la habilidad y prudencia para lograr los mayores adelantos posibles con el menor trastorno de nuestra sociedad y economía!

La situación geopolítica hace que México sea nuevamente el centro de importancia que alguna vez fue como el Imperio Azteca, aunque en este caso sólo en el continente, y posteriormente con la Nueva España.

Esta situación permite ejemplificar como la “cruz geopolítica” vuelve a cobrar importancia. El punto de reunión que alguna vez unió a España con las colonias americanas hace una línea horizontal de la Unión Europea a México, línea que en su momento llegaba al Oriente por Filipinas y que lo hace ahora por Japón. La línea vertical es más marcada, aunque ahora concentre su importancia en el norte, si en la época de los Habsburgo partía de México al sur a lo que ahora es América Latina; en la época actual México es un camino inevitable para acceder al norte del hemisferio.

Tratado de Libre Comercio con América del Norte

La idea del TLCAN se vio con grave preocupación por los canadienses, que no obstante haber tenido una relación menos traumática que la nuestra con Estados Unidos, y quizá salvo el Canadá-francés, una identidad menos distinta de la nuestra de ellos, fue objeto de grandes debates. Igual o peor aconteció en nuestro país.

Comparada con la importancia que le dio Estados Unidos al TLCAN, la que le dimos sus dos vecinos fue desproporcionada. La óptica para Estados Unidos fue diferente, en alguna medida; familiarizado con este último país, por su dimensión, población y el tamaño de su economía, así como la diversidad de elementos con que formó su cultura, estaba más preparado para la globalización. No obstante, a muchos americanos les inquieta cualquier grado de apertura, más aún con un país tan diferente como el nuestro.

En mi opinión, sobre los excesos de la globalización debe prevalecer en nosotros un nacionalismo que, bien entendido, es aquel que sostiene la afirmación de lo nuestro y no la negación de lo ajeno. Sinceramente creo que a un país como México, le conviene, sin caer en excesos ridículos, una fuerte dosis de nacionalismo.

México es demasiado distinto y numeroso en su población para temer cualquier erradicación de su propia identidad. Está muy claro que queremos progresar, pero sin dejar de ser nosotros mismos. Es más, a muchos paisanos que radican en Estados Unidos les gusta vivir allí, pero sin dejar de ser mexicanos.

A lo largo de mi actividad en la esfera de las relaciones exteriores he insistido, entre otras cosas, en la conveniencia de ampliar nuestra capacidad de acción frente a Estados Unidos, sin enfrentarnos innecesariamente con ese país, al que nos unen la geografía y la realidad de su poder. En

pocas palabras, debemos buscar con seriedad una mayor independencia y no limitarnos a antagonizarlo retóricamente, sobre todo mientras no hagamos algo efectivo para ser menos dependientes. No olvidemos que entre más obsecuente se es con Estados Unidos, se recibirá menos respeto, además no es digno buscar los favores del poderoso a cualquier precio, como tampoco lo es otorgar “cheques en blanco.”

No se puede concentrar desmedidamente nuestro comercio exterior en un solo mercado y, al mismo tiempo, pretender que nuestras acciones no sean afectadas, ya que nuestra vulnerabilidad invita, entre otras cosas, a la aplicación de sanciones.

Estados Unidos es y debe ser nuestro mayor cliente, ya que sería difícil que fuera de otra manera, por razones geográficas y estructurales. Obviamente debemos tratar de equilibrar la relación y buscar otras alternativas, si no, ¿para qué hablar de las oportunidades del libre comercio?

En su relación con Estados Unidos, México debe esforzarse por alcanzar el mejor de los dos mundos posibles: por un lado la autonomía para tomar decisiones basadas en el interés nacional, sobre el cual nada debe estar, y por otro, la capacidad para multiplicar los beneficios que le brinda la proximidad geográfica con ese país. Debemos buscar en lo posible, la no dependencia para ejercitar el mayor número de opciones.

Es lógico que nuestros intereses y los de Estados Unidos muchas veces no coincidan. Nosotros tenemos que ver por los nuestros. Las relaciones exteriores son la búsqueda de objetivos bien definidos y no únicamente encuentros amistosos ni creación de comités que no alcancen resultados.

El dilema respecto de Estados Unidos puede ser resuelto parcialmente si México se concentra en optimizar el comercio, antes que en maximizarlo. Es necesario el fortalecimiento de nuestro mercado interno y el desarrollo de una mayor autosuficiencia.

La negociación del TLCAN pudo ser mejor, pero no se atendieron recomendaciones como las que hice en un memorándum que me pidió en su momento el titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público al iniciarse las negociaciones del TLCAN, sobre la necesidad de abrir la banca comercial, todavía estatizada, a la inversión privada, y en el que yo argumentaba que si se iba a abrir a la inversión extranjera, también tendría que abrirse al capital privado nacional. Sin embargo, nunca pensé que mi país entregaría al capital extranjero lo que por 100 años había sido propiedad de mexicanos, ya sea en manos del Estado o de particulares, cuando hasta el momento de privatizarse, la banca mexicana estaba sana

y pujante, con bajos índices de cartera vencida, buena situación en general y gran prestigio. Sigo pensando que Francia, Estados Unidos o Japón jamás hubieran permitido se diera una situación como ésta, opinión en la que coincide y abunda un prestigiado ex secretario de Hacienda y Crédito Público, ponente en estas Jornadas.

No me preocupa la pérdida de nuestra identidad, porque no, repito, no la vamos a perder, y en lo que puede erosionarse es en la medida en que torpemente así lo permitamos o aceptemos; me preocupa más bien la pérdida de nuestra banca, como lo comenté antes.

También me preocupa que gran parte de la inversión extranjera directa que ha venido recientemente a México no ha creado nuevas empresas, sino que ha comprado otras ya existentes en manos de mexicanos; que salvo que se reinviertan esos dineros aquí y se amplíe la planta productiva, no aumentan el número de empleos.

En ese memorándum que más tarde recogí en parte en mi libro *Diplomacia total*, en sus primeras dos ediciones de 1994 y su 3a. edición 2001, Fondo de Cultura Económica (página 20), recomendaba tres principios de toda negociación de este tipo:

a) *Reciprocidad*. Si abrimos nuestro país a la inversión y los productos del exterior, debemos pedir a cambio que nuestras empresas y capitales puedan operar bajo las mismas condiciones en el extranjero. Tal reciprocidad debe tomar en cuenta, adicionalmente, nuestro grado de desarrollo. Creo que debemos y podemos obtener concesiones especiales de los países que estén mejor dotados para competir en nuestro mercado. A esto le llamo *reciprocidad relativa*.

b) *Selectividad*. No es necesario ni quizá conveniente abrir nuestra economía de manera irrestricta. En primer lugar, debemos establecer de acuerdo con nuestro interés los ámbitos donde nos abriremos a la presencia extranjera, así como los países o bloques de países con quienes nos conviene estrechar vínculos económicos.

c) *Gradualismo*. No tenemos por qué abrir toda nuestra economía de un día para otro. Podemos establecer distintos plazos en distintos sectores, para permitir que la economía nacional se pueda ajustar a las exigencias de un mercado más competido.

Sin embargo, el esquema en general fue atinado para el momento histórico.

Todo lo antes expresado se ha exacerbado con los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, que quitaron a Estados Unidos su idea de invulnerabilidad, ya que la quema de la Casa Blanca por los británicos en

1812, ha sido muy convenientemente borrada de su memoria, y la incursión de Pancho Villa en Columbus, Nuevo México en 1916, parece sólo una anécdota, por el carácter del guerrillero. En su historia, del siglo XIX al presente, además del Partido Demócrata y el Partido Republicano, los otros partidos políticos han tenido una vida corta por representar corrientes extremistas, opuestas al catolicismo, la inmigración, el involucramiento con otros países, etc., sin tomar en cuenta que su grandeza y bienestar actual, se deben en buena parte a aquello a lo que se oponían.

Con el TLCAN hemos mejorado muchísimo nuestra relación con Canadá y fortalecido nuestra relación con Estados Unidos. Antes daba la impresión de que buscábamos en qué diferir de estos últimos, sobre todo apoyados en principios aun por encima de nuestros intereses. Ahora ya no es así, actualmente cuidamos, a veces poco, de los principios, pero tenemos una actitud menos antagónica.

Aunque desde hace más de 75 años (1925), se celebró en El Paso, Texas, una reunión para tratar problemas migratorios, de comercio y de tráfico de drogas, últimamente se ha agudizado lo relativo al narcotráfico, que en realidad es problema de ellos, aunque nos han pasado la factura mediante una transferencia de responsabilidades. Pero el conflicto principal va a ser el de los trabajadores migratorios. Nada nuevo bajo el sol.

En el futuro los problemas seguirán siendo probablemente los mismos, aunque con distinto énfasis, según las circunstancias. Es importante recordar que nuestra relación con el hemisferio norte no se agota con el Tratado, ni éste debe constituir el eje de nuestro proyecto como nación. Hay aspectos más amplios, por ejemplo, creo que México es una potencia cultural y debe usar esa fuerza junto con la que le den nuestros descendientes en el extranjero, que si se les sabe llevar bien, nos darán elementos adicionales de influencia. Véase la importancia que tiene en Estados Unidos el cabildeo judío. Recuérdese además que de cada tres hispanoparlantes en el mundo, uno es mexicano o descendiente de ellos.

En México no es remoto un resurgimiento del anti-yanquismo, si se percibe que hemos sido complacientes con Estados Unidos. Esto es lógico, la relación entre dos países es directamente proporcional a dos factores:

A. La proximidad geográfica

Generalmente cuanto más cercano está un país del otro, mayor es el interés y las consideraciones de seguridad.

B. *El porcentaje del comercio con un país*

Cuanto mayor sea la participación comercial que un país tiene con otro, mayor será la posibilidad de tensión y menor el grado de libertad en la política exterior del país que concentra su intercambio.

El problema de seguridad nacional es que, al salirse de su definición natural, que es la salvaguarda de la integridad del territorio y de sus habitantes, e incluir en ésta migración, medio ambiente, narcotráfico, etcétera va más allá de lo razonable y tal parece que a los Estados Unidos les gusta resolver sus problemas, por una parte fuera de sus fronteras y por la otra, son hiperreactivos en materia de seguridad, aún ahora son la única superpotencia cuya seguridad absoluta implica la inseguridad casi absoluta para los demás.

Dicho sea de paso, antes podíamos sin mayor problema diferir de las políticas de Estados Unidos, siempre que no afectáramos sus intereses fundamentales; después del pasado 11 de septiembre, habrá menos laxitud de parte de ellos.

No nos deben preocupar las tendencias aislacionistas de los Estados Unidos por lo que se refiere a México, puesto que por lo que acabo de mencionar, no serían viables. Como gran potencia llevarán a cabo su política de manera selectiva, pero su compromiso con la democracia nunca estará por encima del compromiso que tienen con sus propios intereses. A nosotros se nos va a seguir permitiendo diferir si no afectamos sus objetivos fundamentales, pero no debemos lesionar sus intereses vitales si no deseamos una reacción fuerte.

Hay que tener siempre presente que, para efectos de la política exterior, es menester considerar y, más aún, ponderar lo que debe ser, lo que uno quisiera que fuera y lo que es. Olvidar esto último nos lleva a trabajar sobre supuestos imaginarios.

Una posición real e inmutable es la geográfica. La globalización en el caso de México, tiene enormes posibilidades, dado que los mares no dividen sino que unen, y puesto que, simplemente somos la orilla opuesta del Japón en Asia y de Gran Bretaña en el Atlántico, principalmente con Asia perseguiremos intereses en lo económico y con Europa en lo político y económico, aunque sin olvidar el aspecto de integración con América del Centro y del Sur, ya que, antes que todo, somos latinoamericanos.

Para insertarse en la globalización, México cuenta con una extraordinaria multigeopoliticidad. Nuestro país es uno de los más grandes de

América Latina, el puente entre América del Norte y América del Sur, el país latinoamericano con mayor acceso a los dos océanos —el Atlántico y el Pacífico—, así como al Caribe, nuestra tercera frontera. Por posición geográfica, somos Norteamérica y por ende pertenecemos al Atlántico Norte y al Pacífico Norte, las dos grandes cuencas donde se toman las decisiones políticas y económicas que afectan el devenir internacional, a diferencia del Sur, donde difícilmente hay cambios trascendentales. También somos centroamericanos. Muy pocos países en el mundo tienen las posibilidades geopolíticas de México. Este elemento debe convertirse en un asunto central en los cálculos de política económica y exterior.

Así pues, entre otras cosas somos un país norteamericano, atlántico, pacífico, centroamericano, caribeño, latinoamericano, hispanoparlante, plurirracial y una potencia emergente; debemos entonces, explotar la polivalencia de estas dimensiones, incluso la cultural, en la que repito, somos una gran potencia.

En esta época de integraciones económicas, vemos al TLCAN como una posible vía a la solución de algunos de nuestros problemas económicos, desde luego sin excluir nuestras otras relaciones, ya que ni con Estados Unidos ni con Canadá se agotan éstas en el marco de un Tratado de Libre Comercio, del que sin embargo esperábamos y esperamos que nos permita llegar a una etapa de mayor progreso. Respecto a los Estados Unidos en lo económico, con el TLCAN se dio una estructura institucional y certeza jurídica a lo que de hecho ya existía en parte, particularmente en ciertas regiones y sectores. En el Tratado se reconocieron algunas de las diferencias entre los niveles de desarrollo de las tres naciones y se establecieron mecanismos adecuados para la discusión y solución de disputas, además de los mecanismos existentes, aunque Estados Unidos no ha sido muy buen observante, como lo demuestra el caso de su negativa al acceso de nuestros camiones de carga a su territorio.

De hecho, nuestro comercio continúa, como ha sucedido por mucho tiempo, en su exagerada dependencia de nuestros inmediatos vecinos del Norte, los Estados Unidos, incluso con una disminución relativa con otras regiones. Lo anterior no deja de ser entendible, dada la vecindad geográfica, el tamaño de su economía y la cotidianeidad de nuestras gentes.

Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea

Por lo que se refiere a nuestra dimensión atlántica, el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, TLCUE, firmado hace ya más de un año y con serios alcances políticos, confío que tendrá resultados importantes; sin embargo, sería prematuro pretender una evaluación del mismo, aunque quiero ser optimista.

En un comunicado de prensa publicado por nuestra embajada en Berlín, el 29 de junio de 2000, se expresa lo siguiente:

Dicho acuerdo es el más amplio que haya firmado la UE fuera de su región, y es el primer Acuerdo de Libre Comercio entre Europa y un país de América Latina. Con su entrada en vigor se inicia una nueva relación estratégica entre México y la Unión Europea, cuyas bases fueron sentadas al amparo del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, suscrito en Bruselas el 8 de diciembre de 1997. El TLCUE profundizará el diálogo político, la cooperación y, sobre todo, incrementará los flujos comerciales y de inversión entre México y esta región.

El Tratado permitirá una apertura recíproca y gradual al comercio de productos comunitarios y mexicanos, al reconocer la diferencia en el nivel de desarrollo con un trato asimétrico a favor de México. Se trata de la eliminación de aranceles más ambiciosa que ambas partes hayan negociado. En la práctica, a partir de la entrada en vigor del citado Tratado, el 48% de las exportaciones de la UE y el 82% de las exportaciones mexicanas tendrán libre acceso a los mercados mutuos.

Esto representa cierta ventaja para México. La Unión Europea es un área de singular importancia para nosotros, especialmente porque México tiene ventajas sobre las demás potencias medias en su relación con Europa; en efecto, tenemos una relación estrecha con esa región en lo económico, lo político y lo cultural. Cabe decir que la presencia económica de Europa ha crecido en México en una forma representativa en la década de los noventa. Si bien el Acuerdo con la Unión Europea brinda una regulación jurídica para la relación económica con todos los miembros de la Unión, hay países como Alemania que han aumentado su inversión directa en infraestructura y España su presencia en el sistema bancario. Los europeos, además, ven la vecindad geoeconómica de México, particular-

mente con Estados Unidos, como una ventaja que países como Corea, Malasia, Indonesia, Australia y China no tienen.

Desde la perspectiva europea, un aspecto de vital importancia es la formalidad moderna de las instituciones políticas mexicanas. La década de los noventa también despertó curiosidad a los ojos europeos por lo que acontecía en México. Si bien esa curiosidad partió de los levantamientos armados en Chiapas y del interés por la autonomía indígena de algunas organizaciones no gubernamentales; la presencia de observadores internacionales sirvió para que Europa se percatara de la diversidad e importancia internacional que ha adquirido México. Asimismo, la cláusula democrática que observan los europeos les da cierta certidumbre de sus inversiones en México; aunque, evidentemente por parte de nuestro país, no se podrían hacer prosperar fácilmente observaciones o críticas en esta materia entre los miembros de la Unión.

El aspecto cultural es el más añejo, pero tal vez también el más permanente que nos ata a la Unión Europea. En un mundo globalizado de conflictos interétnicos, México es un país latinoamericano que tiene muchas coincidencias culturales con Europa Occidental. Somos un país predominantemente hispanoparlante y católico, que tiene una tradición intelectual atada a las ideas de Europa y que se regocija de participar en ellas. El nacionalismo mexicano dejó hace tiempo de ser antieuropeo, por lo que los sectores críticos del país buscan tradicionalmente a Europa como una alternativa a la relación con Estados Unidos. El nuevo acuerdo con la Unión Europea muestra al mundo los buenos tratos de México con Europa y especialmente con Europa Occidental.

Debemos considerar al TLCUE como un complemento, pero ni remotamente, sustituto del TLCAN

Cuenca del Pacífico

Por el lado de la Cuenca del Pacífico, en octubre de 2001 vamos a ser la sede de APEC (Asia Pacific Economic Council) que reunirá en Los Cabos, Baja California Sur, a los jefes de Estado y/o gobierno de las más importantes economías de la Cuenca del Pacífico, con la esperada presencia de los líderes de Estados Unidos, Canadá, Perú, Chile, Japón, China, Corea, Singapur, Rusia y otros.

Hay que estudiar cuidadosamente alguna forma de acuerdo con Singapur que, aunque prácticamente no fabrica mercancías, es una potencia

tecnológica, financiera y de servicios. Probablemente en algún tiempo firmaremos un acuerdo con Japón, que también habrá que estudiar minuciosamente; no obstante que durante la visita de nuestro primer mandatario a ese país, los japoneses no se mostraron particularmente entusiastas en ese tema, esto ha cambiado bastante últimamente, en parte por la próxima firma de un acuerdo Japón-Singapur. Quizá México sea el siguiente.

Ninguna zona geográfica en el mundo puede llegar a tener para nosotros la importancia del Atlántico Norte, salvo la Cuenca del Pacífico, aunque el Atlántico en lo político y cultural, seguirá teniendo más presencia que el Pacífico.

Hay que estar conscientes que a diferencia de Europa, para Japón, por ejemplo, lo que no afecta sus intereses económicos no es relevante, como es el caso de lo político. En lo cultural, con Asia no hay que hacerse grandes ilusiones de penetración.

Cuenca del Pacífico Norte

No quiero dejar pasar la oportunidad de tratar el tema de lo que yo llamo “Cuenca del Pacífico Norte”, ya que es conveniente para México intensificar sus relaciones transpacíficas con un grupo de países que comparten su salida al Norte del Pacífico, zona que denominaremos “la Cuenca del Pacífico Norte.” Para este propósito, este espacio estaría comprendido por ahora por Japón, Corea y China, del lado asiático, y Canadá, Estados Unidos y México del lado americano. México puede y debe ser pionero en este esquema, pues plantearlo de otro modo y a destiempo sería una desventaja coyuntural. El concepto de la Cuenca del Pacífico Norte es una posibilidad más para el juego diplomático de México dentro del nuevo esquema de bloques económicos, y una herramienta adicional de negociación dentro del TLCAN. Esta instrumentación se puede iniciar en ámbitos académicos, lo que nos permitiría percibir las posiciones internacionales al respecto y ventilar el esquema a bajos costos. México no ha aprovechado su multigeopoliticidad en esta zona, sólo tiene una relación económica intensa con Estados Unidos y menor con Canadá, Japón, Corea y China, así como con Rusia en algún momento; con los dos primeros básicamente en su dimensión continental.

La Cuenca del Pacífico Norte es una zona de gran peso en la economía y política del planeta. Se estima que esta región cuenta con la tercera parte de la población mundial, con 1,650 millones de personas, y tiene

una superficie de 32 millones de kilómetros cuadrados. Una tercera parte de la exportación de bienes y servicios se da en la zona, y cerca de la mitad del comercio mundial se genera en los países que la conforman.

Esta región ocupa ya un lugar preponderante en la economía mexicana, pero aclaro, esto es por su dimensión continental; el 92% de las exportaciones mexicanas se destina a países de la Cuenca del Pacífico Norte, y el 84% de las importaciones proviene de esta región. En resumen, el 86% de nuestro comercio se lleva a cabo en el Pacífico Norte; sin embargo, la vecindad territorial le resta su significado a estas cifras.

Establecer el concepto de la Cuenca del Pacífico Norte crea nuevas oportunidades para la política exterior de México. Por su situación geopolítica e importancia económica esta zona, será prioritaria para nuestro país en este nuevo siglo. El Pacífico Norte, además de ayudarnos en la diversificación de nuestras relaciones económicas, puede fortalecer la política de bloques de México y mejorar nuestra posición dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

México cuenta con 7,000 kilómetros de litoral en el Océano Pacífico. Esta es una realidad geográfica que también en los últimos años se ha convertido en una realidad económica y política. Ya se han dado los primeros pasos en la dirección correcta para insertar a México en una de las zonas más dinámicas del planeta. La inclusión de México en el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y como país miembro del Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC), así como su membresía en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), muestran del éxito de estos esfuerzos. Sin embargo, nos falta mucho por hacer. Por supuesto que los focos de atención más jugosos del Pacífico son China y Japón, quienes llegarán en este siglo convertidos en potencias cuyo peso en la definición de los grandes asuntos económicos internacionales será cada vez más importante.

Las relaciones económicas, insisto, son el tema central de esta zona. El bloque europeo, orgulloso y a la vez celoso de su proceso de unificación, está cerrado por definición (salvo nuestra unión mediante el TLCUE) al de otros países extracontinentales. Eso, curiosamente, no sucede con la Cuenca del Pacífico, donde se están gestando procesos de integración con la participación de Estados Unidos, Canadá y México, con lo cual nos definimos más como la orilla opuesta del Pacífico asiático.

La definición de la Cuenca del Pacífico Norte y su difusión

Sin minimizar el papel que ha tenido Australia en los procesos de integración y en el fenómeno de la Cuenca del Pacífico, he querido utilizar el término de Pacífico del Norte no sólo en su acepción geográfica —existe, en efecto, una Cuenca del Pacífico del Norte, otra del Pacífico Central y otra del Pacífico Sur—, sino sobre todo para referirme a aquellos aspectos sobresalientes del fenómeno de la Cuenca que tienen que ver con su poderío comercial y financiero, con el éxito de los modelos de desarrollo económico de algunos países de la zona, así como con la importante responsabilidad política y económica de Japón y Estados Unidos, sin duda ambos países del norte, en la conformación de este fenómeno internacional.

La Cuenca del Pacífico se presenta, pues, como una de las principales opciones que abre México a su excepcional multigeopoliticidad. Debe estar claro que, los mares no separan, unen. En efecto, el Océano Pacífico, que en el pasado fue considerado una barrera natural para el establecimiento de relaciones constantes entre los continentes Americano y Asiático, se ha convertido en la vía de comunicación y convivencia para las sociedades que articula. El Pacífico se ha estrechado como consecuencia del desarrollo tecnológico, poniendo a un número considerable de pueblos con historia, sociedades, culturas, religiones y experiencias de desarrollo muy diversas. Sus aguas constituyen un vínculo de unión para una diversidad de países, rompiendo con el concepto tradicional de frontera territorial para hacerles reconocer que todos son, en última estancia: vecinos, que todos tienen un punto de confluencia. Simplemente somos la orilla opuesta.

La Cuenca del Pacífico Norte como proyecto a mediano plazo

Desde principios de los sesenta era plausible que México dejara su condición de país subdesarrollado y tratara de sentarse en el tablero ante Canadá y Australia en su participación en el Pacífico. Si bien estos países tienen un nivel de industrialización mayor que el nuestro, México puede compensar su relativa debilidad económica con una mayor población que ambos y una posición geográfica privilegiada. Este hecho le brindaría a México un peso importante en el sistema internacional, especialmente en el área del Pacífico.

Nuestro país sufriría rechazo en un principio por manifestarse como potencia media. Sin embargo, con el paso del tiempo, las circunstancias de México se han acomodado para dar paso a esta nueva realidad, sobre

todo porque existe un reconocimiento del buen rumbo de los cambios económicos. El Fondo Monetario Internacional ha tenido una nueva percepción de México en los últimos años. La posición internacional del país se ha modificado con su participación, en los noventa, en el TLCAN, APEC, la OMC, TLCUE, etcétera.

Para promover una mayor presencia del México en la Cuenca del Pacífico Norte se deben del seguir cuatro puntos básicos:

1. El diseño de una política integral que tome en cuenta la diversidad de sectores que se deben de atender en la agenda del Pacífico. Esto significa promover la incorporación de los sectores académico y privado en una actividad más intensa, y el desarrollo, dentro del sector gubernamental, de funcionarios que sepan representar y colocar nuestros intereses en los principales países del área.
2. Privilegiar políticas económicas y diplomáticas con los centros neurálgicos del Pacífico.
3. Cuidar las formas. Es ya un lugar común decir que en diplomacia la forma es fondo. Esto, sin embargo, adquiere una importancia vital en países como los asiáticos, extraordinariamente sensibles a los errores en el estilo.
4. Hay que entender que los tiempos políticos de Asia no coinciden con los nuestros. La paciencia debería convertirse en un rasgo fundamental en nuestro acercamiento a los países del Pacífico asiático. Aunque se echara mano de una poderosa maquinaria para incrementar nuestra presencia económica en el área, no es posible esperar resultados rápidos y espectaculares. La constancia me parece una virtud decisiva en este caso para lograr objetivos claros de mediano y largo alcance.

Las estrategias, a corto, mediano y largo plazo deben obviamente encaenarse.

América Latina

Considero a Latinoamérica, más que un grupo de países, una gran nación deshecha, y México es parte de ella.

Con nuestra zona contigua, tenemos TLCs firmados con el Triángulo del Norte, que además de México incluyen El Salvador, Guatemala y Honduras, y otros TLCs con Costa Rica y con Nicaragua. Quizá con otros

tratados han sido más las expectativas creadas que los logros alcanzados, sin embargo, con Costa Rica, el éxito ha sido mayor.

De los que tenemos firmados con el Grupo de los Tres (G-3) México, Colombia y Venezuela, podríamos decir lo mismo, sin embargo, del firmado con Chile sí podemos decir que es un gran éxito, y como bien expresó su embajador en estas Jornadas: aspectos de entendimiento, amistad y cultura, han impulsado este Tratado.

De los avances que se logren con Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, se impulsará nuestra relación con el Mercosur. En realidad, el futuro de América Latina estará determinado fundamentalmente por tres países: Brasil, Argentina y México, sin cuyo concurso difícilmente podremos alcanzar el ideal bolivariano.

Hemos tan sólo tratado lo que en las mesas se comentó, y no nos ocupamos de acuerdos como el de Israel o los que están en proceso de negociación, como algunos de América Latina y el Caribe, en particular con Panamá, que parece próximo a formalizarse.

El futuro de México está no sólo en fortalecer decididamente su mercado interior. Apoyado en su multigeopoliticidad, este futuro podría ser mejor y más cercano si nos volcamos al exterior, protegiendo siempre nuestro nacionalismo, bien entendido, como lo expresé antes, como la afirmación de lo nuestro y no la negación de lo ajeno, para que todo en beneficio sea en bien del interés nacional, sobre el cual nada debe de estar.

México ha apostado a la acción detonadora de los TLCs, sin embargo éstos no agotan la relación con los países, y si bien no hay antagonismo entre la formación de bloques económicos y metas más amplias, no podemos ignorar el *dictum* de Carlos Marx: “Deben coincidir las condiciones objetivas y subjetivas para lograr el éxito”, a lo que el Che Guevara agregó: “Y cuando no se dan hay que crearlas”. Para nuestra desgracia, sus expectativas no se cumplieron. En política exterior como en todo, sólo el éxito se respeta. Confío en que México tenga éxito.

José Juan DE OLLOQUI