

INTRODUCCIÓN

Arturo Oropeza García

I

El 1 de enero de 2014 se cumplieron veinte años de la vigencia del “Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)”, el cual, después del TLC entre Estados Unidos y Canadá firmado en 1988, representó el primer antecedente de asociación económica de carácter formal entre los tres países de la región.

Mucho es lo que ha acontecido a lo largo de estas dos décadas para las naciones firmantes. Cada una, dentro de su propia circunstancia, refleja una suma de haberes y deberes consecuencia del camino político, económico y social que estimó oportuno. Sin embargo, el mundo global en el que se ubicaban México, Estados Unidos y Canadá a principios de los noventa no existe más. Una realidad más dinámica y compleja los envuelve y la previsibilidad que brindaba la plataforma del “fin de la historia” ha cambiado por un escenario donde no existen las certezas y donde las preguntas se acumulan ante la falta de respuestas.

El mundo “occidental” donde se diseñaron las líneas del Tratado ha ido cambiando por una realidad más intrincada donde China y Asia del Este compiten ya en similitud de circunstancias con la hegemonía económica y política de Estados Unidos en particular y de Occidente en lo general. En donde si bien todavía no se rebasan jetaturas, la frontera de los liderazgos en los diversos campos aparece difusa y sombreada, dejando un compás de espera en cuanto a la hegemonía geopolítica y económica del Siglo XXI.

La supremacía estadounidense en los noventa era un apotegma claro e indiscutible ante la desintegración de la ex Unión Soviética. El mundo de lo occidental era una cultura política y económica a imitar ante el derrumbe de los muros socialistas. En ese sentido, el TLCAN de 1994 en su mundo geopolítico fue una declaración de fuerza económica de E.U. frente a los nuevos actores que aspiraban participar en el reparto de la nueva realidad económica y política global.

También fue la ratificación de un camino económico (libre mercado), que junto con la “Ronda de Montevideo y la creación de la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC, 1994)”, le dio al mundo económico un nuevo decálogo comercial respecto a un intercambio de bienes y servicios que ya inundaba la vi-

da económica de la mayoría de las naciones. No obstante, la lectura del decálogo bajo una “interpretación asiática”; de manera especial la de China; en comunión con la precarización y tolerancia occidental, propiciaron que los resultados económicos, políticos y comerciales no se dieran conforme al libreto esperado.

Después de veinte años de vivir un “fin de la historia” que nunca llegó. De una hegemonía estadounidense que se bifurcó y de una OMC que se congeló desde principios del Siglo XXI, el TLCAN, desde su ahora endeble plataforma regional, guarda en espera de una actualización geopolítica que esté a la altura de miras de las primeras intenciones que creyeron que una asociación norteamericana tenía sentido. Que la “Idea de una América del Norte”, como señala Robert Pastor, era una propuesta práctica y convincente que podría ser redituable a los intereses de los tres países participantes.

A dos décadas de distancia, en la que ha transitado el recambio de dos siglos y se ha inaugurado un nuevo milenio, la región norteamericana contempla pasivamente el desmantelamiento de la hegemonía occidental frente al liderazgo vitalista de una Asia del Este encabezada por China, a la cual no le faltan ideas políticas, económicas o sociales en el empeño de recuperar pasados éxitos, en los que India y China fueron líderes del desarrollo de la comunidad mundial hasta el siglo XVIII. Este “pequeño paréntesis” de dominio occidental en lo económico de poco más de dos siglos, como lo llama Huntington, aparece amenazado ante la pérdida de ritmo y de rumbo de Estados Unidos y de Occidente.

El TLCAN, además de ser un Tratado de Libre Comercio, siempre ha sido un mensaje geopolítico al mundo global a pesar de la voluntad o el déficit de intención de sus países miembros. Frente a la ambigüedad de Canadá, la prepotencia de Estados Unidos o la adhesión dogmática de México, el TLCAN ha sido una respuesta al avance de la integración europea; a la desintegración de la ex Unión Soviética, a la apertura China, al protagonismo asiático, etc.. Los únicos que en no pocas ocasiones no lo han interpretado así, son los propios países firmantes, quienes muchas veces lo han confundido con un acuerdo comercial “bilateral” (Canadá); un instrumento ventajoso de dominio económico y comercial (Estados Unidos), o una alternativa de desarrollo económico en un momento de definición histórica como México.

II

El TLCAN es una voz que se rompe en muchas voces. Es también una idea poliédrica que se multiplica en muchas imágenes; en tantas como la visión global y nacional de sus países firmantes; así como en la geométrica densidad de cada uno de sus habitantes. Actualmente en la región TLCAN la mayoría no duda de la importancia del Tratado, pero su percepción y la evaluación de sus resultados se multiplican dependiendo del país en el que se genere la opinión y del campo económico al que se pertenezca. De ahí la dificultad de lograr una sola línea de

análisis o de discusión del TLCAN, o de generar una sola voz después de tantos años transcurridos. La percepción del periodo no es la misma en Canadá, como tampoco lo es en Estados Unidos o México.

En Canadá por ejemplo, el camino tomado en materia de explotación de materias primas, en especial del gas y petróleo, junto con su falta de definición política de siempre en materia internacional, le llevan a considerar que “el vigésimo aniversario del TLCAN es apenas una nota al pie en la política económica exterior canadiense” (Hristoulas Athanasios, 2014). Para Estados Unidos, el TLCAN, huérfano de una corriente política nacional que lo dimensione y lo defienda, sigue siendo una divisa política electoral entre republicanos y demócratas que se usa con base al comportamiento de su economía, donde si baja el crecimiento, entre otros, se culpa al Tratado y se amenaza con su revisión (2007-2008); o haciendo poco caso de él, si las cosas van mejor. Últimamente, dentro de una “nueva visión de Siglo XXI”, Estados Unidos intenta su revisión de manera tácita a través del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), ratificando la propuesta mercantilista original del Tratado, sin darle oportunidad de incorporar nuevas modalidades de asociación que pudieran mejorar el balance de la relación trilateral en términos de desarrollo; repitiendo sus ventajas arancelarias y ampliando sus márgenes de oportunidad con la apertura total de los servicios, en especial los que corresponden al campo de las industrias farmacéutica, del entretenimiento y de internet.

El criterio de evaluación del TLCAN en México es más complejo. Y lo es porque a diferencia de Estados Unidos y Canadá, a principios de los noventa el país todavía se encontraba en el fin de una época política y económica que exigía la redefinición de rumbo en el marco de un mundo global enrarecido y confuso. Por ello la visión mexicana del TLCAN, en su origen, nunca fue fiel a la naturaleza primaria del TLC, por el contrario, se le confundió con una balsa salvadora que sacaría al país de su atraso y lo instalaría en la mesa de los países desarrollados. Que lo alejaría de su maldición histórica del pasado, lleno de tinieblas y fantasmas y lo introduciría en la modernidad.

TLCAN o atraso endémico fue la apuesta que más que corresponder a la firma de un contrato comercial, parecía el compromiso con un instrumento mágico. Rafael Segovia llegó a proponer en su momento que frente a la alternativa TLC, “Había otra opción que nadie quería: el inmovilismo, el refugio en el aislamiento, con nuestra desigualdad de castas, ancestral y triste”. Incluso Octavio Paz en 1994 consideró al Tratado de Libre Comercio como “una respuesta al terrible desafío de nuestro momento histórico, que está siendo despedazado por el renacimiento de los más feroces nacionalismos” agregando que “...el rechazarlo es resucitar antiguos agravios, alimentar rencores históricos y, en fin, sembrar tempestades” (Arriola Carlos, 1994). Por eso es que ahora, ante la insuficiencia de los resultados, cuando unos ofrecen solo más exportaciones e inversión extranjera, los otros exigen las luces ofrecidas de un país desarrollado.

Otro de los temas sensibles respecto a la evaluación del TLCAN en México, en una oferta menos universal, fue que en la visión económica de futuro del Trata-

do se dibujaron grandes expectativas, dignas de un verdadero modelo de desarrollo o de una estrategia de Estado, y no de un limitado acuerdo de comercio. En su origen al TLCAN se le vendió como un acuerdo de creación de empleos, de mejoras salariales, de reducción de migración, como motor de crecimiento económico, como agente reductor de las brechas económicas existentes con E.U. y Canadá, etc., y lamentablemente para todos, tanto para los impulsores como para aquellos que lo han cuestionado, los resultados que todos hubieran deseado no se han logrado.

La calidad de los resultados económicos del TLCAN constituye uno de los obstáculos más importantes para su evaluación, así como para intentar un punto de coincidencia entre las dos corrientes que lo han seguido a lo largo de su trayectoria.

Un crecimiento magro en el periodo y la acumulación de déficits en materia económica y social, cuestionan y ponen en tela de juicio los resultados positivos obtenidos en materia de crecimiento comercial y de la llegada de más inversión extranjera (IED). Como un triunfo pírrico catalogan las fuentes críticas del Tratado que las exportaciones a Estados Unidos y Canadá hayan aumentado durante el periodo TLCAN en 8 y 6 veces respectivamente, y que la IED haya pasado de 1.3% del Producto interno Bruto a 2.6% del PIB, en el mismo periodo, si la expectativa integral que se ofreció con base a la implementación del Tratado no se ha cumplido. Agregando que en el tema de crecimiento el país, después de 20 años, se encuentra por debajo del promedio de la mayoría de los países de América Latina (2.4 anual promedio), donde su PIB per cápita subió menos que el incremento económico (1.2% anual promedio) y peor aún su PIB por trabajador (.7%). En cuanto al acercamiento y cierre de brecha con Estados Unidos, que fue otro tema relevante del discurso de salida del TLCAN, el PIB por trabajador de México en 1993 representaba el 35% de un trabajador estadounidense y a 2012 esta brecha se amplió al 30%. En el tema de migración, otra de las ofertas a resolver vía TLCAN, durante la primera década del Siglo XXI un promedio anual de 600 mil mexicanos se arriesgaron por una nueva oportunidad laboral en E.U., lo cual generó un número de 6.6 millones de inmigrantes de 2000 a 2010, o sea, el 5.8% de la población del país. En el importante rubro de salarios, de 1993 a 2012 se tuvo una tasa de crecimiento de .34%, lo cual llevó a que el salario de 2012 fuera casi idéntico al obtenido por un obrero o empleado mexicano 30 años atrás. De 1992 a 2012, el sensible renglón de pobreza patrimonial se mantuvo lastimosamente igual (51%), del mismo modo que el de capacidades (29%) y de pobreza alimentaria (19%). En materia de generación de empleos, hoy se reconoce una informalidad de casi el 60% de la PEA, lo cual acompleta una realidad económica y social altamente preocupante del país.

La política, decía Deng Xiaoping, no puede medirse más que por la calidad de sus resultados; agregando que toda reforma y todo desarrollo para tener sentido y ser aprobado, debería cumplir con tres objetivos (tres favorables): a) si era favorable para el crecimiento de las fuerzas productivas, b) si era favorable para el fortalecimiento del Estado y c) si era favorable para elevar los estándares de vida de las personas; si no cumplía con estos “tres favorables”, la medida no formaba

parte de la estrategia integral del nuevo modelo socialista de mercado (Oropeza, 2008). En el caso del TLCAN los resultados económicos y sociales que presenta hoy el país, durante el periodo del Tratado, no cumplen con estos “tres favorables” y por el contrario, resultan muy inferiores a los resultados obtenidos por otros países en desarrollo ubicados en Asia, Latinoamérica o Europa del este, lo cual desdora el que las exportaciones se hayan incrementado geométricamente por un número reducido de empresas (50 empresas acaparan el 50% de las exportaciones), o que la IED proveniente de Estados Unidos se hubiera incrementado en la primera etapa del TLCAN (2000-2010) a una cifra del 41% de la IED total del país, o hubiera disminuido en el segundo periodo a un 32% de la IED total (Gerardo Esquivel, 2014; Robert Pastor, 2013; ECLAC, 2011; OMC, 2013; Ciro Murayama, 2013).

Uno más de los obstáculos que enturbian la valoración del TLCAN en México, radica en la confusión sobre su naturaleza económica. Para Canadá el TLC fue un instrumento para institucionalizar su comercio con Estados Unidos y protegerlo de sobresaltos. Para E.U. fue una herramienta de disminución de costos laborales con México y de estrategia de posicionamiento en los terrenos agrícola, industrial y de servicios, a través de su jetatura de primera economía del mundo, bajo un TLC que no reconoció asimetrías. El tema con México es que en la necesidad de su coyuntura, como ya se indicó, a la herramienta complementaria de comercio se le transformó en una estrategia integral para el desarrollo. Durante todo el periodo fue así. Solo ahora, frente a la evidencia de los grandes pasivos económicos y sociales, la corriente que lo apoyó como una estrategia integral de desarrollo económico, rescata su naturaleza original de acuerdo jurídico comercial, como una línea de salida donde el crecimiento de las exportaciones y el aumento de la IED principalmente, se han convertido en una trinchera de defensa de una ortodoxia que todavía no se da la oportunidad de reflexionar sobre lo que no funcionó, más allá de las buenas intenciones.

Ya se ha subrayado en este punto del debate TLCAN que el pasado, presente y futuro económico del país no puede reducirse a una lucha de escuelas de pensamiento donde el bien máspreciado a tutelar sea la validez de los postulados; como tampoco puede ser el punto de partida del análisis la capacidad de los apologistas o los detractores. La bibliografía al infinito para destacar con luces los recovecos de los puntos positivos del periodo TLCAN, son tan inútiles como los intentos de incineración del Tratado. Lo cierto es que a partir de la década de los ochenta, ante la necesidad de redefinir su camino económico, en medio de una reconstrucción de la economía global, la administración en turno optó por una estrategia ortodoxa de cambio, dentro de la cual insertó al TLCAN como el motor principal; casi como el único motor para llevar a los mexicanos al desarrollo. La “estrategia” del motor agrícola fue ensamblada en la reforma jurídica de 1992, bajo una idea de dejar hacer dejar pasar que ha radicalizado las contradicciones del campo. El motor industrial, bajo el paradigma de que la “mejor política industrial es la que no existe”, motivó la pérdida aproximada del 80% de las empresas nacionales del sector; pero de manera más importante, ori-

lló a que la cultura de la innovación industrial, de la transformación, del emprendimiento, etc., se inhibieran ante la falta de promoción y apoyo suficiente y a la geométrica desaparición de los negocios industriales nacionales. El motor de los servicios, de los “estratégicos” servicios de la cultura del conocimiento, también fue descuidado ante un apenas perceptible apoyo del 0.3% anual del PIB durante el periodo, y ante una educación nacional ineficiente que se volvió rehén de la corrupción magisterial y la deserción escolar. De todo esto, desde luego, no puede culparse al TLCAN. Sin embargo, ante la insuficiencia del desarrollo, el Tratado aparece como la cabeza visible de una estrategia sobrevalorada, mal implementada, que partió del supuesto de creer que México podía negociar al mismo nivel de un país desarrollado, renunciando a las prerrogativas de su subdesarrollo; y a creer firmemente que existía un mercado todo poderoso que se encargaría por sí solo de poner las cosas en su sitio.

¿Es culpable el TLCAN de la insuficiencia de los resultados económicos? En estos primeros intentos de evaluación de las dos décadas de la vigencia del TLCAN resulta importante separar a la parte del todo, para no repetir el error y la confusión de los últimos veinte años de creer que el TLCAN era el único motor de salida para el desarrollo mexicano, o de fincar en su funcionamiento toda la culpa de lo que no ha resultado. Coincidiríamos en este sentido con Robert Pastor cuando señala que “Los problemas más serios que han surgido en América del Norte desde 1994 no están relacionados al TLCAN ni son consecuencia del éxito de la creación de un nuevo mercado con la implementación del TLCAN. Los problemas de hoy son el resultado de la inhabilidad de los tres gobiernos de gobernar el espacio norteamericano” (Robert Pastor, 2012).

III

A nivel regional, más allá del mensaje geopolítico hacia el exterior, el TLCAN ha sido fundamentalmente una herramienta de negociación jurídico comercial para los tres países que lo integran y no un esquema de integración. Canadá por ejemplo, desde un inicio ha luchado por apartarse del Tratado y de alguna manera lo logró en 2011 a través de su nuevo Tratado bilateral con Estados Unidos nominado “Acuerdo más allá de la Frontera”, con el cual esperan dar por agotada la etapa central del TLCAN. Estados Unidos por su parte, en su preocupación por la “amenaza” China y su acompañante regional que es Asia del este, junto con su proverbial desprecio a su relación vecinal con el sur, apuesta a la novación tácita del TLCAN a través de los 27 capítulos que comprende el TPP, el cual sigue desconociendo la asimetría de su socio mexicano y por el contrario, profundiza la estrategia del posicionamiento de sus intereses económicos en el campo nacional a través de la exportación de sus granos, semillas, carnes, frutas, etc.; al igual que el de sus empresas manufactureras las cuales además de dominar el mercado nacio-

nal, su exportación a Estados Unidos la integran con 40% de insumos norteamericanos (el más alto porcentaje de todas las reexportaciones estadounidenses) así como otro 40% aproximadamente de insumos provenientes de Asia del este principalmente. A esta relación comercial con E.U., en el marco regulatorio convenido en el TLCAN, habría que agregar por su importancia dos reflexiones centrales. La primera, que en el sector agrícola E.U. aplica una “Bill Farm” a través de la cual despliega anualmente más de 80 mil millones de dólares de subsidios o subvenciones a sus agricultores, en franca violación de la normativa TLCAN y OMC. Y la segunda, que a partir de la crisis de 2007-2009, el motor de su desarrollo industrial lo alimenta con la normativa denominada “Buy América”, por medio de la cual da preferencia a su oferta nacional, rompiendo con los principios fundamentales del TLCAN y de la OMC. Sobre este tema es obligado enfatizar también que Estados Unidos junto con Europa han sido piezas clave del “milagro asiático”, al consentir que más del 70% de la manufactura mundial de los países en vías de desarrollo, trabajada por Asia del este en general y por China en particular, se siga realizando desde la postguerra (Japón, Taiwán, Corea, etc.) hasta hoy (China y demás países de Asia del este), a través de políticas comerciales (participación de empresas estatales, monedas subvaluadas, dumping fiscal, dumping laboral, dumping social, dumping comercial, dumping ecológico, etc.) que no han estado a tono con lo que exige la normativa OMC y que por el contrario, han sido francamente violatorias a sus preceptos. Lo contrastante con esta política de complacencia o de tolerancia es que a países de América Latina en general y en especial a México; E.U. y Europa los han presionado para que cumplan escrupulosamente con el “ideal jurídico y comercial” pactado en el TLCAN y en la OMC. Si la aplicación de este doble rasero ha sido un factor esencial en el resultado económico de Asia del este frente a América Latina; a lo anterior debe agregarse que de manera pactada a tolerada, Estados Unidos y Occidente en general, han auspiciado la transferencia “informal” de tecnología más grande que se registre en la historia hacia los mercados de China y Asia del este, mientras que con México y Latinoamérica han desplegado una normativa y supervisión draconiana que ha protegido al infinito la propiedad tecnológica occidental en todos los campos.

El TLCAN, lejos de facilitar a México la política comercial tolerante y subsidiaria que ha desplegado Estados Unidos en China y Asia del este; ha sido más bien un instrumento jurídico severo que no ha dejado ningún resquicio al desigual subdesarrollo del país.

IV

El TLCAN en sus diferentes dimensiones ha sido una experiencia histórica que se seguirá narrando de diferente manera en cada uno de los países que lo integran. Sin embargo, como ya se indicó antes, hoy poca gente duda de la necesi-

dad de contar con una herramienta que facilite las operaciones en la zona y que le brinde un principio de asociación frente a los diferentes esquemas regionales del mundo, que pronto o tarde, todos ellos tendrán que desembocar en una pan-ga global para lograr que este mundo sobreviva y sea habitable.

También son pocos los que niegan sus logros macroeconómicos, donde el TLCAN ha facilitado el tránsito de un mercado de 470 millones de consumidores y de 19 billones de dólares, en el cual se ha logrado encadenar el 50% de las exportaciones de la región, llevando el comercio intraregional de 290 mil millones de dólares en 1993 a más de 1.1 billones de dólares en 2012, donde la región representa el 30% de la producción mundial. Sin embargo, junto a estos números que avalan el potencial de un trabajo conjunto, aparecen también las cifras del desencanto, en las que resalta la disminución de la participación de América del Norte en el comercio global, en el que del 19% de participación que tenía en las exportaciones mundiales en el año 2000, la región bajó al 12.80% en 2012, con una pérdida de más de seis unidades del share mundial, las cuales desde luego en su mayor parte fueron tomadas por China y Asia del este. De esta caída participan los tres países: Estados Unidos con 4 puntos, Canadá cerca de 2 puntos y México con 0.6 unidades (René Villareal, 2014; Carla Hills, 2014).

El mundo global del TLCAN de 1994, como se apuntó, está muy lejos de la realidad económica mundial de 2014 y se encuentra siglos atrás del mundo que se conformará en 2050, ante la explosión y quiebre demográfico de la población mundial (cerca de 10 mil millones de habitantes), del aceleramiento tecnológico, del reacomodo de la fabricación mundial, de los escasos recursos naturales y los retos ecológicos que se viven ya en el “Antropoceno”. Sin embargo, si el TLCAN en su visión geopolítica original fue bueno o quedó a deber en sus resultados, será tema de la historia que está pendiente de escribirse. Lo que sigue siendo vigente del TLCAN y tendrá gran importancia en el mundo de mitad de siglo, es que con todos sus defectos y virtudes, el Tratado es el único esquema de diálogo trilateral con que cuentan los países norteamericanos para que partiendo de esta primera experiencia de asociación, puedan mudar a nuevos esquemas donde pudieran aprovecharse a plenitud las sinergias regionales, a fin de que la zona no siga diluyendo su importancia económica, encuentre un desarrollo común más equilibrado y enfrente de mejor manera a una competencia de regiones donde China y Asia del este no tienen duda de que este será su siglo. Como ejemplo de lo anterior aparece la audacia en materia de integración por parte de los BRICS, que de 2009 a la fecha, con tan solo seis años de diálogo conjunto, ya hablan de una Banca de Desarrollo grupal de 50 mil millones de dólares, de un Fondo de Reserva de 100 mil millones de dólares, planes energéticos, de producción y reservas agropecuarias etc. Asimismo destaca el proyecto de integración de China, que además de haber agrupado económicamente a sus Estados afines (Hong Kong y Macao), a sus vecinos regionales (ASEAN +1) y en un esquema de dialogo institucional a la mayoría de los países de África, en febrero de 2015 tiene programada una reunión en Beijing con todos los presidentes de América Latina (CELAC). Ru-

sia por su lado, a través de su zona de influencia y una asociación estratégica en materia de energía con China, incursiona de nuevo en la arena global sin mayor recato y protocolo. Estos no son más que un pequeño ejemplo de los fenómenos geopolíticos de asociación que están reescribiendo la geografía del mapa global del Siglo XXI. ¿Estados Unidos en materia de asociación entenderá la dimensión del reto que enfrenta?. ¿Aceptará que por geografía y destino su primera globalización pasa por México y Canadá?. ¿O anclado en un paradigma del Siglo XX, creará que la etapa de sujeción con su vecino del sur no ha concluido, y que pertrechando ahora con el petróleo y los servicios de inteligencia le alcanzará para administrar su futuro?. Habrá que ver si Estados Unidos acusa recibo en algún momento de estos cambios, "... o si este pagará un elevado precio por dar por sentado que las cosas pueden seguir iguales en casa mientras el mundo exterior cambia más rápidamente que nunca" (Kennedy Paul, 1993).

V

El reloj del siglo XXI sigue su marcha inexorable y se presta a cumplir en pocos años las dos décadas de vida. El inicio del Siglo XXI ya concluyó y lo que sigue es la confirmación o cancelación de las diversas hipótesis en las que cada país o región apostó su futuro desde la segunda mitad del siglo pasado. Asia del Este, desde la postguerra, a través de Japón, Taiwán y Corea, emprendió la construcción de un modelo económico nacional y regional que se ha fortalecido ante la suma inteligente de China y la mayoría de los países de Asia del este, en un modelo de desarrollo que bien podríamos generalizar arbitrariamente como "socialismo de mercado", con características afines a cada economía. Occidente: Estados Unidos y la Unión Europea, han apostado a la era de los servicios y el conocimiento a través del "sacrificio" de su industrialización y del traspaso "gratuito" de gran parte de su acervo tecnológico a Asia del este. América Latina, en medio de un nuevo reto por el desarrollo, se debate desde la penumbra respecto a una nueva estrategia postneoliberal, o la profundización de la ortodoxia de un modelo neoliberal agotado. Mientras esto sucede, cubre sus necesidades primarias mediante su viejo modelo mercantilista de venta de materias primas o manufactura barata. México, en medio de todas estas tendencias, busca afanosamente, sin conseguirlo aún, el camino de su sustentabilidad.

VI

¿Celebración, desencanto o replanteamiento del TLCAN?, son preguntas no menores que retan al país en el marco de sus profundas necesidades políticas, eco-

nómicas y sociales. México ya no tiene tiempo de seguir discutiendo al infinito las bondades o perjuicios de su estrategia del pasado. Si la negociación del TLCAN fue deficiente, si su confusión con una estrategia de desarrollo integral sucedió o no, son cuestionamientos que rápidamente son desplazados por una urgente necesidad de crecimiento económico, generación de empleos y una mayor igualdad del ingreso. Resulta irónico tanto la defensa de un “mérito” como la publicidad de su fracaso, si al mismo tiempo no se ofrecen las soluciones que sostengan en el tiempo el desarrollo económico y social del país. De igual modo sería muy delicado que ante la aprobación de la Reformas Estructurales 2013-2014, en especial la Energética, se volviera a cometer el error de ayer, de estimar que con su sola aprobación se resolverán los delicados pasivos del país. Como señala Everardo Elizondo: “El pasado día 10, una nota de prensa decía que la promulgación de las leyes secundarias de la reforma energética significaba nada más y nada menos que “el arranque de México hacia el desarrollo prometido”. Arriesgo de parecer mesurado, me atrevo a decir que una cosa es reconocer y aplaudir lo trascendente de la reforma en cuestión, y otra, muy distinta, es atribuirle efectos portentosos” (Reforma, 25 de agosto, 2014)

En materia de desarrollo, como dice Robert Pastor, “los problemas de hoy no son culpa del TLCAN, sino el resultado de la inhabilidad de los tres gobiernos...”. En ese contexto, México podría tomar la parte de la “inhabilidad” que le toca y aprovechar la experiencia generada, porque el tiempo de la experimentación se ha agotado. La nación ya no puede concederle más espacio de equivocación a las políticas de desarrollo. Se ha terminado el tiempo de las teorías y las excusas. Hoy el único lenguaje posible es el del crecimiento con justicia social.

VII

Como señalamos anteriormente en esta breve introducción, cuya única finalidad ha sido enmarcar de una manera general el tema de los veinte años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el TLCAN es una figura poliédrica que se multiplica en muchas imágenes, lo cual dificulta una sola línea de análisis o de discusión. Por ello, dada la riqueza analítica del tema y de su importancia para el país, el Instituto de Investigaciones Jurídicas (IIJ) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), en coordinación con el Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico (IDIC), no han querido omitir su responsabilidad académica con el tema ni con su celebración y en coordinación con 27 especialistas de diferentes disciplinas e instituciones académicas internacionales y del país, decidieron coordinar los trabajos del proyecto editorial “TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento?”, con el cual se intenta a través de la universalidad de su contenido, contribuir a la reflexión de una de las estrategias de desarrollo económico más importantes que la nación ha emprendido en los últimos veinte años.

Por medio del contenido de sus seis capítulos: “I El TLCAN y el modelo mexicano de desarrollo”; “II La política comercial de México en la era TLCAN”; “III La política industrial en los tiempos del TLCAN”; “IV El TLCAN y América del Norte: ¿plataforma del desarrollo regional?”; “V. China, el huésped no invitado del TLCAN”, y “VI El tratado de Libre Comercio de América del Norte: una visión jurídica”, el libro busca de una manera interdisciplinaria y propositiva establecer las líneas más relevantes de lo sucedido a lo largo de estos veinte años de vigencia del TLCAN, a fin de contar con un testimonio que ayude a la reflexión del periodo, así como de aportar una batería de propuestas que se unan a las nuevas ideas que en materia de TLCAN y desarrollo se están formalizando por otras instituciones públicas o académicas. Por todo ello agradecemos profundamente a los 26 colegas y amigos de México y del extranjero que de manera comprometida hicieron posible la terminación de esta obra.

De manera especial, este libro lo hemos dedicado a la memoria de un gran norteamericano, del Dr. Robert A. Pastor, quien lamentablemente murió en enero de este año; aunque conociendo de este proyecto, en todo momento lo apoyó y aceptó participar, aunque al final por razones de salud lo hizo a través de un texto publicado que por su vigencia e importancia ha sido incluido en esta obra. Con su muerte, el Dr. Pastor ha dejado un hueco enorme en Estados Unidos en la defensa y promoción de la Idea de una América del Norte, así como en la propuesta de un TLCAN más sensible a los temas de asimetría y desarrollo compartido.

Concluida la etapa de salida del Siglo XXI y en un ambiente en donde la lucha por el desarrollo económico y los empleos se convertirá en el tema más urgente de la agenda de la mayoría de las naciones, tanto desarrolladas como en vías de serlo, el espacio de maniobra se hará más estrecho para todas ellas y el margen de error será proporcional a la satisfacción o el desencanto de sus habitantes.

El año de 2050, o sea mañana, estará retando a la humanidad entera a su sustentabilidad, y sobrevivencia en términos demográficos, económicos, sociales, ecológicos y políticos.

El tiempo de no crecer y de justificar el no conseguirlo se ha terminado. Esperamos que lo aprendido en estos veinte años del TLCAN y treinta años de una política económica con crecimiento insuficiente, sirvan de experiencia para que el país implemente una estrategia económica integral que logre un desarrollo compartido y sustentable para todos los mexicanos.

Verano de 2014