

# Los inicios de la poshegemonía norteamericana. La declinación en la Cuenca del Pacífico y la política de nuevas alianzas: el caso del Tratado de Libre Comercio con México\*

Víctor López Villafañe\*\*

Pensar en América Latina sobre una era en la que los Estados Unidos no sean la potencia hegemónica mundial está ahora fuera no sólo de nuestra capacidad analítica —mucho más volcada a las cuestiones fundamentales del continente en su conjunto y/o a las de las subregiones y países—, sino que objetivamente aunque los Estados Unidos se encuentren en una etapa de pérdida hegemónica en el terreno económico, frente a otros países y regiones mundiales, para América Latina aun la presencia norteamericana será por un largo periodo el poder hegemónico regional.

Lo que queremos plantear en este trabajo es cómo este proceso muy complejo de declinación económica está afectando y seguirá afectando a las relaciones de los Estados Unidos con América Latina. El trabajo tomará como marco de referencia la declinación económica de los Estados Unidos en relación con la Cuenca del Pacífico (en mayor medida tomando a Japón como el país clave), como uno de los ejes de análisis, y por el otro lado, las relaciones de Estados Unidos con México, a través de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, como parte del cambio en la estrategia de los Estados Unidos hacia América Latina, que ha sido enunciada en la especie de *new deal* contenido en la Iniciativa de las Américas del gobierno del presidente Bush.

Japón y casi todas las economías del pacífico asiático se han desarrollado con base en dos fenómenos muy conectados entre sí. En primer lugar, gracias a una coyuntura favorable para el desarrollo de los negocios en la región, como producto de la política de contención del comunismo en Asia y el involucramiento militar de los Estados Unidos en Corea y Vietnam. Posteriormente en la década de los setenta y principios de los ochenta, al aumento de liquidez del gobierno de los Estados Unidos para enfrentar los periodos recesivos y mantener el crecimiento mundial, aun a costa de una erosión de sus propias finanzas a largo plazo. Esta política fue un detonante muy importante para el desarrollo de industrias en el pacífico que exportaron sus productos al creciente y dinámico mercado norteamericano. Durante esos años las exportaciones del pacífico desplazaron a las de América Latina.<sup>1</sup>

Tratando de seguirla la pista a la conexión entre la producción industrial del pacífico y el mercado norteamericano he encontrado la siguiente información. En el año de 1982 las empresas filiales de cor-

\* Ponencia presentada al XVIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología 28 al 31 de mayo de 1991, La Habana, Cuba.

\*\* Investigador del CELA, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México.

<sup>1</sup> En 1965 las importaciones de EU que provenían de América Latina, representaban el 20.46 por ciento de su total, y la de todos los países de la Cuenca del Pacífico incluyendo a Japón y China el 21.32 por ciento; pero en 1985 cambiaron a 12.62 por ciento para AL y 45.62 por ciento para el bloque del pacífico. Véase Shigeaki Fujisaki et. al., "Three Decades of Development in the Pacific Basin: An Overview" *Perspectives on the Pacific Basin Economy: a comparison of Asia and Latin America*, edited by Takao Fukuchi & Mitsuhiro Kagami. Tokyo, The Asian Club Foundation and the Institute of Developing Economics, 1990.



poraciones de los EU en Asia, exportaban el 60 por ciento de toda su producción, y de este porcentaje el 41 por ciento iba al mercado de los Estados Unidos, y el 19 por ciento restante a terceros países. Con datos de 1988, vemos que esta tendencia se acentuó, ya que el 65 por ciento de todas las ventas totales de las compañías estadounidenses en Asia, eran exportadas al mercado de los EU, mientras que sus filiales en América Latina sólo exportaban a dicho mercado el 12 por ciento y el 19 por ciento en los años mencionados.<sup>2</sup>

Las filiales japonesas, en cambio, han disfrutado más de los mercados locales en donde realizan sus inversiones. Para el año de 1982, en contraste con las firmas norteamericanas, sólo exportaban el 33 por ciento y un 9 por ciento de éste era vendido en el mercado japonés. El fenómeno de la globalización en el caso de Japón es un proceso que apenas se empieza a desarrollar. Para las empresas japonesas la estrategia consistía en asentarse firmemente en mercados domésticos para obtener dividendos en el largo plazo. Pero ya en tendencias recientes, y sobre todo debido al ajuste industrial-tecnológico de Japón de la última década, han abierto gradualmente sus importaciones para los productos manufacturados provenientes de los países en desarrollo. Las importaciones de manufacturas se incrementaron en 31.4 por ciento en 1986, 25 por ciento en 1987 y 25.3 por ciento en 1988. De todas estas importaciones, el 28.6 por ciento provinieron de los países del Este y Sudeste de Asia.<sup>3</sup>

Lo que queremos subrayar es que en esta triangulación comercial, la economía de los Estados Unidos ha sido la perdedora, y en este proceso Japón y las economías de reciente industrialización de Asia (NICs), han tomado ventajas de la coyuntura que significó la apertura del mercado norteamericano. Los Estados Unidos han acumulado un déficit en los últimos cuatro años con estos países del orden de los 320 mil millones de dólares. Pero Japón es el país con mayores beneficios, ya que es el único que tiene superávits con todos los demás.

Lo más importante de todo este nuevo proceso industrial, consiste en el hecho de la supremacía tecnológica de Japón, ya que suministra a todas las demás economías del pacífico asiático de los bienes de capital y maquinaria para procesar productos de exportación, a cambio de importaciones de manufacturas tradicionales y productos primarios de las

economías más atrasadas de la región. Regresar a un papel estelar implicaría para los Estados Unidos tener que competir en precio y calidad con las industrias de alta tecnología de las empresas japonesas en la región del pacífico. Es probable que aún las propias filiales norteamericanas en Asia, que producen principalmente artículos eléctricos y electrónicos, químicos y equipo de transporte están pasando a depender de los suministros de bienes básicos del Japón.

Este retroceso económico de los Estados Unidos es palpable si uno analiza otros aspectos. Por ejemplo, es de llamar la atención que la famosa apertura del mercado chino, promovida por el gobierno de Nixon a principios de la década de los setenta, ha favorecido las inversiones y el comercio de Japón, y Hong Kong principalmente. Para datos de 1987, el comercio total de Hong Kong con China tenía un valor de 54 mil millones de dólares; con Japón de 40 mil millones, mientras que los Estados Unidos fue de 19 mil millones igualmente, más del 50 por ciento del capital extranjero utilizado por China— 20 mil millones de dólares entre 1978 y 1986—, provino principalmente de Japón y Hong Kong. Además el gobierno japonés ha prometido ayuda financiera a China para los próximos años de cerca de 10 mil millones de dólares.

No sólo en China, los Estados Unidos se encuentran en retroceso. Lo mismo ha acontecido con los países atrasados de la zona, los que conforman la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN en inglés), que han pasado a depender del comercio y las inversiones japonesas. En el sudeste de Asia durante 1987 Japón otorgaba el 63.6 por ciento de la toda la ayuda extranjera concedida a los cinco países que conforman la Asociación, con cerca de 1 700 millones de dólares, comparados con el 11 por ciento, o sea, 290 millones de dólares de los Estados Unidos. El mercado japonés recibe el 21 por ciento de las exportaciones de esos países, y sus inversiones alcanzan entre el 20 y el 50 por ciento en cada uno de los países de dicha Asociación. El ejemplo de Tailandia es ilustrativo. En 1988, 265 proyectos japoneses con un valor de 3 mil millones de dólares significaron el 53 por ciento de toda la inversión extranjera comparada con el 5.8 por ciento de los Estados Unidos. La inversión japonesa representó el 32 por ciento del total de la inversión privada, excluyendo la vivienda, y significó por lo menos el 2 por ciento del 11 por ciento del crecimiento del PNB de Tailandia. Japón proveyó con cerca del 70 por ciento de toda la ayuda extranjera recibida por Tailandia, mientras que los Estados Unidos contribuyeron con el 5 por ciento. Como señala James Petras, los japoneses están desplazando claramente a los Estados Unidos como el poder dominante en la región.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Véase Richard Katz y Peter Ennis, "East Asia Seeks Foreign Investments to Build Higher Value-Added Industries", *The Japan economic journal*, march 15, 1986., y Toru Yanagihara, "El Triángulo del Pacífico: Estados Unidos, Japón y los países asiáticos menos desarrollados" en Alejandro Alvarez B. y John Borrego, *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, México, UNAM, 1990.

<sup>3</sup> Ipppei Yamazawa & Akira Hirata, *Trade policies toward developing countries*, Tokyo, Institute of Developing Economics, 1990, p. 6.

<sup>4</sup> James Petras, "The World Market: Battleground for the 1990s" *Journal of contemporary Asia*, vol. 20, núm 2, 1990, p. 163.

La devaluación del dólar, política asumida en el Acuerdo Plaza en 1985, como un elemento para recuperar el control del comercio vía del ensanchamiento de las exportaciones norteamericanas, vino en realidad a fortalecer a las economías del pacífico asiático. Entre 1985 y 1987, el dólar se devaluó en un 100 por ciento frente al yen japonés, y en menor escala frente a otras monedas como el won coreano y el dólar taiwanés. Los déficits comerciales de los Estados Unidos empezaron a reducirse sólo a partir de 1987, año en que alcanzaron la mayor cifra; de 171 millones de dólares, para 1989, se había reducido a 130 mil millones. Pero la devaluación del dólar provocó un aumento automático del poder financiero de Japón, como colofón del desarrollo previo. Algo similar pasó con las economías recién industrializadas de la zona. Todos estos países, gracias a la devaluación, pudieron iniciar inversiones en las regiones más atrasadas del pacífico y, como en el caso de Japón, continuar con la penetración en el propio mercado de los Estados Unidos. Además y muy importante, este nuevo capital sirvió para solidificar los programas de ajuste industrial y tecnológico en la zona. En el futuro y dada la conexión de los países industrializados de la zona, con el suministro de los bienes de capital del Japón, el papel del yen tenderá a fortalecerse en la presente década. Ya en la actualidad cerca de 40 por ciento de las transacciones comerciales son estipuladas en yenes. Un balance de la política del dólar también nos revela que la moneda que reordenó la reconstrucción del pacífico se encuentra en retroceso, con un gran impacto para el futuro financiero de la región y el mundo para el siglo XXI.

La forma en que la economía de los Estados Unidos se ligó a las economías del pacífico, pero especialmente el provecho que economías como la japonesa tomó de la coyuntura propiciada por el despliegue de los mercados que el anticomunismo norteamericano creó en la región del pacífico, y más tarde por el desarrollo para las exportaciones que significó el mercado norteamericano, han sido factores clave en la formación del poderío del pacífico. Los Estados Unidos juegan un papel de la mayor importancia para las economías de la Cuenca del Pacífico, su capacidad de arrastre es mucho mayor que el que tiene ahora en América Latina. El problema es que en esta simbiosis, la economía de los Estados Unidos está pasando a jugar un rol cada vez de mayor subordinación, ello por lo menos es patente en sus relaciones con el sector financiero japonés.

Hemos visto, por lo menos en los últimos veinte años, una gran cantidad de acciones de los Estados Unidos para promover la apertura del mercado japonés, relativamente infructuosas. Por otro lado, el gradual retroceso de su participación en regiones como la del ASEAN, así como en países clave como China. Los déficits comerciales con la zona prácti-

camente se convirtieron en endémicos, lo que aunado a la caída de sus exportaciones al mercado latinoamericano en la década de los ochenta, han creado una situación que ahora es catalogada como de "seguridad nacional" para los Estados Unidos, es decir, impedir la tendencia al retroceso buscando nuevas estrategias y aliados para dicho fin.

El deterioro financiero y comercial ha abarcado igualmente a las relaciones con Europa, aunque éste no reviste la dimensión que representa el de la Cuenca del Pacífico (el déficit comercial con los países del pacífico es dos veces superior al de la CEE). Este factor de declinación económica, después del fin de la llamada guerra fría, constituye el elemento clave en el nuevo diseño de la estrategia norteamericana. Incluso ha quedado claro que el sostenimiento de la infraestructura militar mundial de los Estados Unidos, y las guerras a los países del tercer mundo, deberán tener el aval económico de países como Japón y Alemania. Este es francamente un factor inédito en la política norteamericana que está implicando un ajuste en la formulación de su política exterior, y el surgimiento de nuevas acciones como la Iniciativa de las Américas.

Es posible ya detectar toda una corriente intelectual, tanto de historiadores, economistas, sociólogos y periodistas agudos, dentro de los Estados Unidos, que están analizando la pérdida de su hegemonía económica. Prácticamente la variable común en todos estos estudios consiste en ver la declinación económica como producto del exceso en el gasto militar y el abandono a las tareas productivas. El libro de Paul Kennedy, aparecido en 1987, es un parateguas en el estudio de la crisis hegemónica de los Estados Unidos. Recientemente se ha publicado un *best-seller* sobre el próximo siglo, en el que se habla de los Estados Unidos como una nación dividida por la política y la economía. El sistema político basado filosóficamente todavía en los gloriosos días de la hegemonía, pero con un sistema económico inadecuado para el futuro orden económico internacional. Un país dividido por el Congreso, donde el aura de la hegemonía aún perdura, que contrasta con las necesidades que los gobernadores de los Estados tienen que enfrentar ya en la época de la poshegemonía. Una nación dividida por la coexistencia en algunos centros urbanos, de poblaciones del primer y tercer mundo.<sup>5</sup>

La declinación de los Estados Unidos tiene, sin embargo, sus particularidades, y no afecta por igual a los diversos sectores de la sociedad. Han sido las grandes corporaciones especialmente las que se han visto favorecidas por el clima de la globalización

<sup>5</sup> David Halbestam, *The next century*, New York, William Morrow and Company, Inc., 1991.

económica. El propio mercado americano ha dejado de ser atractivo para sus inversiones y ganancias. Esta parece ser la contradicción mayor que acompaña a la declinación de los Estados Unidos. En 1987 las corporaciones americanas invirtieron en el exterior 22 mil 600 millones de dólares. Entre 1988 y 1989, planeaban inversiones en el extranjero por un valor de 42 mil millones de dólares y 44 mil millones, respectivamente. El capital extranjero, japonés y de otras latitudes hacían inversiones en 1987 en Estados Unidos por un valor de 40 mil millones de dólares. La diferencia en la tasa de ganancias era, sin embargo, muy favorable para las corporaciones americanas. En 1987, éstas fueron de más de 52 mil millones de dólares, mientras que las ganancias de las corporaciones extranjeras en los Estados Unidos tuvieron un valor de 10 mil 500 millones de dólares.<sup>6</sup>

El desarrollo del comercio de las corporaciones americanas a través de sus filiales en el exterior, es casi tres veces mayor que todas las exportaciones de los Estados Unidos. En 1985, las filiales vendieron en todo el mundo mercancías por un valor de 704 mil millones de dólares, mientras que el total de las exportaciones de los Estados Unidos fueron de 216 mil millones de dólares. El papel del Estado, que subsidia los costos de la declinación al interior de la economía norteamericana, y las altas ganancias de las compañías americanas en el exterior, definen la naturaleza dual de crisis/estancamiento del Estado y la economía nacional, y la prosperidad/crecimiento de las corporaciones que se desempeñan en el exterior.<sup>7</sup>

El reemplazo de Reagan por Bush, ha significado también un cambio en la orientación de la política norteamericana. El nuevo enfoque prioriza el ingreso enérgico a nuevos mercados: confrontar a Japón, tener una mayor conciencia del potencial económico de los principales países de América Latina, profundizar las relaciones con México, abandonar a la Contra en Nicaragua, etcétera. Se trata de la transición de una política imperial que dejará de tener su sustrato en las cuestiones ideológico-militares en regiones marginales, a una basada en intereses económicos en mercados estratégicos. Las confrontaciones del futuro tendrán lugar en los mercados y ya no en las selvas del tercer mundo. En este contexto, Japón será el objetivo y ya no la URSS. México y Canadá desplazarán a América Central como actores claves en el nuevo diseño estratégico. Estos y otros cambios para Medio Oriente y Europa conforman el espectro de lo que podrá ser la futura política exterior de los Estados Unidos.

Pero el clima de confrontación con Japón en el Pacífico y con Europa, pasa por las dificultades propias de una situación en la que los Estados Unidos, como hemos visto, dependen a la vez de estos países. La política de sanciones comerciales contra Japón, que llena ya todo un expediente histórico, finalmente se ha enfrentado a la realidad de que existen intereses que se han desarrollado como producto del clima de comercio, inversiones, etcétera, entre Japón y Estados Unidos. Para citar alguna información al respecto, podríamos decir que prácticamente en todos los campos industriales existen proyectos conjuntos entre las grandes corporaciones japonesas y las norteamericanas; computación, electrónica, automotriz, robótica, etcétera. James Petras ha llamado "revisionistas", al grupo que promueve una política de represalias comerciales contra Japón, haciendo caso omiso de la realidad de los intereses japoneses en la economía de los Estados Unidos, es decir, el desarrollo de una clase dual manufacturera compradora, que produce y vende, que compete y es dependiente, y que con sanciones contra Japón vería expuestos sus intereses.

Probablemente es esto lo que explique la retórica comercial muy poco efectiva en realidad, de los Estados Unidos contra Japón en la última década. Lo que sí resulta interesante destacar es el hecho de que esta incapacidad para enfrentar el deterioro comercial y económico en general, frente a los grandes rivales está siendo el terreno fértil para buscar nuevas salidas a la pérdida hegemónica. Dar un rodeo, buscar nuevas estrategias y aliados para la obtención de porciones de mercado en el nuevo campo de batalla.

El mantenimiento del déficit comercial en la década de los ochenta ha estado acompañado por la creciente fuerza política de aquellos que pregonan el proteccionismo en los Estados Unidos, para defender a las industrias débiles o bien para desarrollar aquellas industrias vitales para el futuro del país. La crítica del Congreso sobre el manejo del presidente en la crisis comercial, ha colocado al Ejecutivo en el camino para buscar una política sobre los desequilibrios comerciales y su solución. Esta respuesta en los ochenta ha sido en sí misma más proteccionista y antagónica hacia los socios comerciales de EU, que en previas décadas.<sup>8</sup>

Un factor importante ha sido los cambios en los flujos del comercio mundial por la explosión de la deuda. Con la crisis, de la deuda del Tercer Mundo, el comercio de los Estados Unidos empeoró. Mercados importantes para las exportaciones de los Estados Unidos desaparecieron, y muchos países

<sup>6</sup> James Petras, *op. cit.*, p. 148, y *The Japan Times*, nov. 1 y nov. 19, 1988.

<sup>7</sup> James Petras, *op. cit.*, p. 149.

<sup>8</sup> Para toda la política comercial que analizará de los E.U., se consultó a Stuart K. Tucker & Mariko F. Chambers, "U.S. Trade Policies Toward Developing Economies", en Ipeei Yamazawa & Akira Hirata, *op. cit.*

deudores se convirtieron en competidores en los mercados mundiales. Desde esta perspectiva, el manejo de la deuda de América Latina, ha resultado un *bumerang* histórico para la declinación económica de los Estados Unidos, y esté probablemente unida a la recesión actual de la economía norteamericana. Pero el problema más importante es que la década pasada convirtió a Estados Unidos en un mercado de importación que pasó de un poco más de 250 mil millones de dólares en 1980 a 500 millones en 1989.

A pesar de algunos signos positivos en la balanza comercial de los Estados Unidos a partir de 1987, las proyecciones para un mejoramiento sostenido del déficit parecen difíciles en el futuro cercano. Si además de ello se agrega que la balanza en cuenta corriente se mueve en dirección negativa otra vez, debido a que los Estados Unidos son ahora el mayor deudor del mundo —con una deuda de 533 mil millones de dólares en 1988—, y tiene que hacer pagos correspondientes al servicio de esa deuda. Así, buscar el equilibrio de la cuenta corriente requerirá de grandes excedentes comerciales en el futuro cercano.

El problema deficitario de la cuenta corriente hará que Estados Unidos se comporte como cualquier país latinoamericano en la actualidad, es decir, necesitará del capital extranjero, o bien de un rápido crecimiento de las exportaciones para financiar sus importaciones. El flujo de capital extranjero dirigido a crear capacidad exportadora o bien para sustituir importaciones. Aquí de nueva cuenta entra la contradicción con sus rivales económicos: antagonismo y necesidad del capital extranjero. La otra posibilidad sería el crecimiento de los mercados del tercer mundo para reducir el déficit.

El problema del déficit ha llevado a los EU a adoptar en los últimos años una política proteccionista y bilateralista en cuestiones comerciales.

La nueva ola proteccionista en EU que se inició con decisiones sobre comercio tomadas por el presidente Reagan en 1985, se vio reforzada en los últimos años debido a los fracasos por reducir los déficits comerciales. La política del libre comercio postulada para todos los países miembros del GATT realmente se ha convertido en un instrumento que han utilizado algunas regiones, especialmente los países de la Cuenca del Pacífico, para penetrar el mercado norteamericano. En especial, EU ha lanzado ataques constantes a Japón por su alto grado de proteccionismo. Sin embargo, hay estudios que demuestran que EU tiene mayores barreras proteccionistas que Japón.<sup>9</sup> El problema consiste en la incapacidad real

para competir sobre todo en calidad y precio en el mercado japonés, combinado con la defensa que hace el gobierno japonés de intereses económicos de amplios sectores *industriales* y *manufactureros*, que se deriva del modelo de desarrollo adoptado desde la posguerra (de protección e impulso a las industrias claves según el estadio industrial y tecnológico alcanzado).

Uno de los campos de mayor fricción comercial es el relacionado a la participación de las industrias de alta tecnología, la construcción y la agricultura de los EU en el mercado japonés. Japón ha estado gastando enormes cantidades en obras de infraestructura, para la nueva etapa tecnológica del siglo XXI, de 54 mil millones dólares en 1988, y las compañías americanas han solicitado una mayor participación en la ejecución de dichas obras. En relación con la agricultura, aunque ha habido arreglos de cuotas graduales para los productos de EU, se piensa que éstas son insuficientes, así como el mercado arrocero que continúa cerrado a las exportaciones americanas.

Esta incapacidad real de la industria manufacturera tradicional norteamericana, para competir con los productos de las economías de reciente industrialización del pacífico, junto con la necesidad de oportunidades para los sectores de alta tecnología y servicios, están provocando un ajuste en la política comercial de los EU, en especial mirando ahora a los mercados del Tercer Mundo, como los mercados de exportación para estas industrias.

Toda esta nueva política para restablecer la hegemonía comercial de EU ha colocado al Congreso después de la aprobación de la *Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988 para conducir procesos de acción unilateral o acción negociada bilateral. Dicha ley prepara el terreno para una mayor intervención del gobierno de los EU en materia comercial, en caso de un fracaso o éxito superficial de la Ronda Uruguay y el sistema del GATT. Todo lo anterior ha conducido a la adopción de una tendencia mayor a los acuerdos bilaterales, en donde los EU pueden obtener mayores ventajas.

También es importante subrayar los cambios en la orientación de quienes serían, bajo este nuevo marco, los socios comerciales elegidos para realizar Tratados de Libre Comercio (TLC). Después de la primera mitad de los años ochenta, el espectro de los que serían considerados "socios estratégicos" de los EU, bajo esta nueva óptica, era más o menos amplio. En primera instancia se entablaron negociaciones y se realizaron acuerdos con Israel y Canadá. Se esbozó la posibilidad de crear un mercado común con Japón, que no tuvo mayor apoyo, probablemente porque a la luz de los intereses de los EU, Japón sería la parte que obtendría mayores beneficios, dadas las disparidades en desarrollo, productividad, etcétera. Se hicieron estudios también para ver las posibilidades de realizar acuerdos comerciales con los países de la

<sup>9</sup> Véase Staffan Burestam Linder. *The pacific century. Economic and political consequences of asian-pacific dynamism*. Stanford University Press, 1986, pp. 99-101.

Cuenca del Pacífico y del ASEAN, planes que fueron igualmente deshechados. Se consideraba, por ejemplo, que tratados de libre comercio con Corea y Taiwán serían también en ventaja de estos países que en el de los EU.<sup>10</sup>

Todos estos intentos, especialmente en la Cuenca del Pacífico, confirmaron la tesis de que la amenaza a la seguridad nacional no provendría más de la URSS, sino de la pérdida de la hegemonía económica en regiones, como la Cuenca del Pacífico, en donde Japón sería el país más beneficiado. Además la década de la crisis en América Latina había restringido el poder económico de la región y de los EU vis a vis la Cuenca del Pacífico. La Iniciativa de las Américas, y como un primer paso México, que dejaría de ser un vecino distante para convertirse en un vecino estratégico, fue a los ojos de los políticos de Washington, el desplazamiento natural hacia la búsqueda de una política para resarcirse de la derrota comercial de los ochenta.

Este retroceso económico de los EU en algunas regiones del mundo está modificando la percepción de la lucha por la supremacía mundial, cada vez más volcada a recuperar el control de los grandes flujos económicos en regiones claves para la hegemonía norteamericana. Quizá las dos consideraciones estratégicas en esta nueva política hacia América Latina, y hacia México en esta etapa, serían: primero evitar que países como México se conviertan en el largo plazo parte del engranaje económico japonés, como un primer eslabón de una paulatina conversión de la economía de América Latina hacia el polo del pacífico en el siglo XXI; y dos, detener el retroceso de la relación comercial de EU en la Cuenca del Pacífico y otros bloques mundiales, modificando los flujos comerciales en su favor.<sup>11</sup>

Mirando más de cerca el proceso de acercamiento comercial de EU y México, bajo el proyecto del TLC, se puede hacer ya algunas proyecciones de los resul-

tados del mismo. Según información del presidente Bush al Congreso,<sup>12</sup> las exportaciones de los EU hacia México se han duplicado entre 1986 y 1990, pasando de 12 mil 400 millones de dólares a 28 mil 400 millones, lo que equivale a casi el doble de la tasa de incremento de las exportaciones totales de EU durante el periodo considerado. Con el TLC, se piensa que las exportaciones reales estadounidenses se incrementarán en 10 mil millones de dólares adicionales anuales, en los próximos 10 años (a precios de 1990). Estas serían aproximadamente 28 por ciento más altas en el año 2000 debido al TLC. En cambio, las exportaciones mexicanas se incrementarían en poco más de 3 mil millones de dólares, y serían 7 por ciento mayores en el año 2000.

Con estos datos México tendría un déficit crónico durante toda la década. Así, sólo por efecto del TLC, México podría acumular durante este periodo 70 mil millones de dólares en déficit comercial. Hay que indicar, que ya este año se calcula que el déficit de la balanza comercial podrá alcanzar más de 9 mil millones de dólares, a los que habría que sumar los que provendrían del TLC.

México requerirá entonces para alcanzar algún punto de equilibrio aumentar sus exportaciones cercano al ritmo de sus importaciones provenientes de los EU y ello no parece viable, en el corto plazo, a menos que hubiese un gigantesco y rápido desplazamiento a México de empresas multinacionales exportadoras al mercado de EU u otros mercados. Debemos recordar, por otra parte, que el mercado de importaciones de los EU tendrá en lo sucesivo una tendencia declinante, lo que haría que un aumento de las exportaciones mexicanas significara un declive en las exportaciones de otros socios comerciales de EU de la Cuenca del Pacífico o América Latina.

La generación de un gran déficit comercial en México, aunado al todavía importante pago anual del servicio de la deuda externa, de poco más de 9 mil millones de dólares en 1990, harían crucial la inversión extranjera, a fin de no secar la fuente de los recursos que un TLC con EU podría generar en esta década.

En los dos últimos años han ingresado a México inversiones por un valor de 8 mil 400 millones de dólares, y se planea recibir 24 mil millones en todo el régimen del presidente Salinas que concluye en 1994.<sup>13</sup> Según la revista *Fortune* México ha conquistado el primer lugar como destino de la inversión extranjera en América Latina y el quinto lugar a nivel mundial. Sin embargo, según el Banco de México, de las inversiones extranjeras realizadas en 1990, el 57

<sup>10</sup> Stuart K. Tucker et al., op. cit., p. 247.

<sup>11</sup> En opinión de Chalmers Johnson, uno de los especialistas en Japón más prominentes en los E.U., el presidente Bush había apurado las negociaciones con México, por temor a que éste país tomara una posición más proclive a Japón para salir de su crisis. Opinión expresada en el marco del seminario sobre "Industria, Comercio y el papel del Estado: la experiencia de algunas economías de la Cuenca del Pacífico". Colegio de México, nov. 21-22 de 1990. Otros estudios han planteado que Japón tiene objetivos a largo plazo en México, en particular en su costa del pacífico en un esfuerzo para promover la inserción de México en la Cuenca Norteamericana del Pacífico. Véase al respecto, Joseph Newman, *México on the pacific rim: Patterns of trade and investment*. Central American and Caribbean Program occasional paper, núm. 29, may 1989. The John Hopkins University. El temor a una mayor participación de Japón en los asuntos de AL, se enfatiza a la luz de hechos como el mayor financiamiento a la región desde 1985 hasta 1990, en el que había otorgado 50 por ciento más fondos que los E.U. Véase al respecto a Peter H. Smith, *Japan, Latin America, and the new international order*, Institute of Developing Economics, VRF Series, núm. 179, dec. 1990.

<sup>12</sup> "TLC: Respuesta de la Casa Blanca al Capitolio", *El Nacional*, 2 de mayo de 1991.

<sup>13</sup> *Excelsior*, 15 de mayo de 1991.

por ciento se destinó al aparato productivo, pero su magnitud disminuyó con respecto a 1989. El restante 43 por ciento se invierte en sectores especulativos y su monto creció en 10 por ciento. En 1987 la inversión extranjera directa contribuía con más del 14 por ciento a la formación de capital productivo, pero en 1990 lo hizo con menos del 6 por ciento.<sup>14</sup>

Algunos otros signos ominosos de lo que podrá ocurrir con un TLC, se relaciona con el comportamiento de algunos sectores clave de la industria nacional. Por ejemplo, la industria automotriz redujo un 77.3 por ciento su superávit comercial externo en 1990, dado que su saldo fue de un poco más de 369 millones de dólares, mientras que en 1989 tuvo un superávit de mil 629 millones, debido al poco abastecimiento nacional de la industria de auto-partes y a la necesidad de aumentar sus importaciones. Lo mismo acontece en la industria de maquinaria y equipo, que aumentó su déficit de cerca de 4 mil 500 millones de dólares en 1989 a 7 mil 300 millones en 1990.<sup>15</sup>

Los sectores que están impulsando el TLC de la parte mexicana, son aquellos consorcios que durante

toda la década de la crisis han podido reorientar sus ventas de productos a los mercados extranjeros especialmente al de EU. Se trata, no obstante, de un selecto grupo de empresas muy grande por su tamaño, sus ventas y su papel en la economía mexicana, que podrán obtener jugosas ventajas del TLC.<sup>16</sup>

Pero el signo más ominoso no es sólo económico, es político también. Consiste en considerar al TLC como parte de una estrategia para encuadrar a la política exterior mexicana dentro del nuevo esquema de bloques mundiales.<sup>17</sup> En este sentido, el TLC funcionaría más como un Tratado de Seguridad Nacional de los Estados Unidos, por el que la frontera sur se correría hasta Centroamérica y el Caribe y bajo el que cualquier asunto de orden económico extraño a los intereses de los EU y de este nuevo bloque pasaría por la consulta, revisión y aprobación del gobierno en Washington. Igual trato podrían recibir los asuntos de orden doméstico que alteraran o pusieran en peligro la marcha del TLC o los intereses de la seguridad nacional norteamericana.<sup>18</sup>

<sup>14</sup> Véase Taeko Hoshino, "El gran capital bajo la crisis económica: el caso de México", Institute of Developing Economies, mimeo, 1988. En este trabajo se mencionan a 34 corporaciones que eran las principales exportadoras (2 estatales, 13 multinacionales y 19 privadas nacionales), en ramas como la minería, automotriz, cemento, vidrio, electrónica, hierro y acero. Información reciente señala que 39 de las grandes corporaciones que cotizan en la Bolsa de Valores, exportan el 70 por ciento de su total al mercado de E.U. en 1990, con un valor de 4 mil 328 millones de dólares por su total en este rubro, que representó aproximadamente un poco más de la sexta parte del total de las exportaciones del país. *El Financiero*, 23 de abril de 1991.

<sup>17</sup> En un memorándum confidencial (que no lo fue tanto) enviado al subsecretario de Estado Bernard Aronson, el embajador de E.U. en México, John D. Negroponte, señaló que el TLC institucionalizará la aceptación de una orientación norteamericana en las relaciones exteriores de México, *Proceso*, núm. 758, 13 de mayo de 1991.

<sup>18</sup> Se afirma en este sentido que para la Casa Blanca el proyecto de un TLC con México tiene un valor geopolítico más que económico, declaraciones de Norman Bailey ex funcionario del Consejo de Seguridad Nacional y especialista en asuntos mexicanos, *El Financiero*, 1 de abril de 1991.

<sup>14</sup> Información en Armando Labra, "Armas Poderosas. Proyecto Parlamentario", *Excelsior*, 15 de mayo de 1991.

<sup>15</sup> *El Financiero*, 13 de mayo de 1991.