

00461

2
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

“EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y LA UNIÓN EUROPEA COMO REFLEJO DE DIFERENTES PROYECTOS DE DESARROLLO”

TESIS
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRÍA EN RELACIONES
INTERNACIONALES
PRESENTA
ANNE KAFZYK

273/131



MÉXICO, D.F.

1999

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	p. 1
1. Las diferencias entre el TLCAN y la UE	p. 14
1.1 La relación entre los socios	
1.2 Los tratados	p. 19
1.2.1 La dimensión política	p. 21
1.2.2 Los fondos estructurales y la dimensión social	p. 27
1.3 La asociación	p. 31
2. Los antecedentes de las integraciones europea y norteamericana	
2.1 La Unión Europea	p. 34
2.2 América del Norte	p. 45
2.2.1 Estados Unidos y Canadá	p. 49
2.2.2 Estados Unidos, Canadá y México	p. 53
2.3 El desarrollo de la Comunidad Europea	p. 59
3. El comportamiento histórico de las potencias en su región	p. 65
3.1 Estados Unidos	
3.1.1 La expansión territorial	p. 66
3.1.2 La expansión comercial	p. 72
3.1.3 El mantenimiento de la hegemonía y la política anti-comunista	p. 77
3.2 Europa	p. 85
3.2.1 Francia	p. 86
3.2.2 Alemania	p. 89
3.3 La comparación del comportamiento de Estados Unidos con el de Francia y Alemania	p. 97

4.1 Razones históricas y geopolíticas	
4.1.1 La exclusión de la libre circulación de la mano de obra	p. 100
4.1.2 Los tipos de integración	p. 104
4.2 El factor cultural	
4.2.1 La exclusión de fondos estructurales en el TLCAN	p. 106
4.2.2 Los motivos	p. 113
4.3 La correlación de las fuerzas internas	
4.3.1 Los sindicatos y los ecologistas como grupos de presión	p. 120
4.3.2 Las fuerzas políticas	p. 125
5. Los efectos del TLCAN y de la Unión Europea para sus miembros	
5.1 El comercio	p. 128
5.2 Las empresas transnacionales	p. 131
5.3 El sector laboral y el desempleo	p. 137
5.4 La migración	p. 145
5.5 La dominación de las fuerzas hegemónicas	p. 147
5.5.1 La presión política	p. 148
5.5.2 Las políticas económicas y financieras	p. 149
5.5.3 La colaboración judicial y militar	p. 152
5.6 Evaluación de los objetivos (vista desde los promo- tores de la integración)	
5.6.1 La Unión Europea	p. 155
5.6.2 El TLCAN	p. 158
5.7 Los índices de desarrollo de los países promotores	p. 162
CONCLUSIONES	P. 166
BIBLIOGRAFIA	p. 176
HEMEROGRAFIA	p. 181

Introducción

Hace más de tres décadas se publicó en México el libro "Teoría de la Integración Económica" de Bela Balassa¹. En él, el autor distingue las formas de integración por su intensidad y explica los impactos que éstos -según su profundidad- pueden tener. No obstante, Balassa hace caso omiso a la existencia de integraciones que se distinguen por sus fines y por sus caracteres *per se*.

La presente investigación plantea realizar un análisis comparativo entre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Unión Europea (UE) con la finalidad de demostrar que entre los tratados existen diferencias significativas que no se limitan -ni se refieren- al *grado* de integración. Aunque retóricamente los voceros oficiales insistan en la naturaleza exclusivamente comercial del TLCAN, es evidente que éste ha tenido impactos que van más allá de la economía, ya que el comercio no es una actividad aislada de la sociedad.

Internamente el comercio tiene una fuerte influencia en los indicadores macroeconómicos de un Estado, como el ingreso y el empleo, los cuales a su vez nos hablan de la situación social de un país. Asimismo el intercambio de

¹ Balassa, Bela, Teoría de la Integración Económica, México, UTEHA, 1964, 332 p. ; publicación original: Balassa, Bela, The Theory of Economic Integration, Homewood, Ill., R.D. Irwin, 1961, 304 p.

mercancías tiene efectos en la vida cotidiana y cultural², desde la forma de vestir hasta la manera de alimentarse.

A nivel externo, las relaciones comerciales entre dos países forman parte de las relaciones de poder; es decir, a través del comercio, los países se condicionan mutuamente. En este contexto el comercio funge como instrumento de la política, pero al mismo tiempo la política es influida por las necesidades económicas. El caso de México muestra muy claramente esta situación: para la firma del TLCAN se cambiaron 29 leyes y 6 Artículos Constitucionales³ por no ser congruentes con el tratado comercial.

Por estas razones el diseño de cualquier tratado comercial tiene que tener en mente los impactos tanto económicos como políticos y sociales. Aquí se sostiene que ni el TLCAN ni la Unión Europea se limitan en su contenido al comercio; en el caso de la Unión Europea esto es obvio, en el caso del TLCAN no tanto, ya que el último se limita a ser un tratado de libre comercio.

Consecuentemente no nos interesan sólo las diferencias de los tratados en sí, sino más bien las ideas que están detrás de los documentos. Es decir, nos interesan los tratados como una forma de expresión de la política exterior, y concretamente

² Mac Masters, Merry, "Influye el TLC en la política artística y los museos mexicanos" en La Jornada, 1 de diciembre de 1997, p. 28

³ Margain, Eduardo, EL TLC y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano, México, UNAM-CISAN, 1995.

como forma de expresión del proyecto de desarrollo impulsado por esta misma política.

En este contexto, de todos los actores que han dejado su huella en los tratados, los gobiernos de los Estados miembros son los más importantes, porque tienen la facultad de *celebrar* un tratado y son quienes -a través de su política muy específica- le dan forma al documento⁴. En este sentido hay gobiernos que imprimen huellas más profundas que otros, porque tienen una capacidad de negociación mayor. En el caso del TLCAN y de la Unión Europea hubo auténticos promotores de los tratados, Estados Unidos y el duo de Francia y Alemania respectivamente, que llegaron a definir el *carácter* de las integraciones.

No obstante los diferentes gobiernos que los Estados miembros hayan tenido, se ha podido observar cierta tradición en las políticas de diferentes países. Esto se debe a que cada gobierno finalmente es el producto de la cultura de un país, o - como decía el Presidente de Estados Unidos Abraham Lincoln- "cada pueblo tiene el gobierno que merece".

Aquí se parte del supuesto que el motivo que fundamenta la acción internacional es el interés del Estado en preservarse y fortalecerse, tal como lo define el

Realismo Político⁵. Por lo tanto, es necesario investigar de qué forma los Estados involucrados pretenden alcanzar su mayor fuerza.

Una estrategia muy común consiste en que uno o más países se apoyen para poder enfrentar mejor a la competencia. Esta forma de fortalecerse se ha aplicado en innumerables guerras desde los tiempos más remotos. La formación de alianzas comerciales entre varios países para confrontar la competencia económica de otros países, es relativamente reciente. Dicha tendencia y sus efectos ha sido objeto de muchos estudios, como el que se refiere a la *regionalización*, fenómeno que presenciamos cuando las alianzas producen un mayor aumento en el comercio de los miembros entre sí, que en el comercio de los miembros con otros países del mundo. Sin embargo, en esta investigación el volumen comercial es una variable secundaria, lo que se pretende enfocar es el *proceso* y los tipos de alianzas. Por ello se utilizará el término "integración".

En el estudio de las relaciones internacionales las alianzas de tipo militar siempre han sido punto de atención y lo siguen siendo aún, como se puede apreciar con la reciente discusión acerca de la expansión de la OTAN. Después de la Posguerra y sobre todo durante la Posguerra Fría, empero, las alianzas a nivel

⁴ Aunque las empresas transnacionales también tienen una importante influencia sobre los tratados (hasta tomar el papel de los promotores), en este caso los protagonistas son los gobiernos, porque cualquier gestación se tiene que realizar a través de ellos.

⁵ Waltz, Kenneth N., Teoría de la Política Internacional, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988, p. 172

comercial han cobrado cada vez más importancia. Este cambio es producto de una adaptación a las cambiantes prioridades en la política internacional y a las diferentes concepciones de lo que se han considerado importantes fuentes de poder.

Cuando los jefes de Estado enviaban a Marco Polo, Magallanes y Cristóbal Colón a explorar el mundo, lo hicieron porque el pensamiento geopolítico identificaba a la posesión de tierras como clave. Así se desarrolló el colonialismo, el cual implicaba el dominio de un Estado sobre la máxima extensión territorial.

A finales del siglo XIX, la problemática del mundo era otra. Hubo países con tanto potencial productivo, que llegaron a tener una sobreproducción. Entonces ya no requerían de territorios sino "sólo" de mercados para colocar sus mercancías. Reconociendo la nueva realidad de las necesidades, los grandes estrategias se distanciaban de las conquistas territoriales y predicaban la importancia del dominio económico. En esa época los países poderosos (por productivos) se volvieron imperialistas, es decir, se "conformaban" con controlar economías que no pertenecían directamente a sus países.

El cambio en las prioridades se refleja claramente en las citas de dos grandes estrategias de sus épocas: a finales del siglo XVIII el alemán Karl von Clausewitz

definía la guerra como la continuación de la *política* con otros medios⁶. El estadounidense Alfred Thayer Mahan, en cambio, afirmaba a finales del siglo XIX que la guerra era la continuación del *mercado*⁷.

Tanto el colonialismo como el imperialismo demuestran que los países siempre han optado por involucrarse en empresas en el extranjero para apoyar su propia fuerza doméstica. Hoy en día esta situación no ha cambiado, pero ahora la estrategia ya no es solo bélica, sino también diplomática y más sutil⁸.

En la etapa de la Posguerra lo característico ha sido los tratados que promueven (selectivamente) el acceso a los mercados nacionales. El mejor y más global ejemplo de este tipo es el GATT (por sus siglas en inglés, *General Agreement of Tariffs and Trade*), pero también hay muchos acuerdos a nivel bi y plurilateral. Durante su vigencia (1948-1994) hubo 98 solicitudes de integraciones a ser aprobadas dentro del marco del Art. XXIV del GATT⁹.

El número tan alto de las integraciones económicas (o más allá), indica que actualmente se cree en la formación de alianzas comerciales como la mejor manera de imponerse en el mundo. La Secretaria de Estado estadounidense, Madeleine Albright, expresó este razonamiento de la siguiente manera:

⁶ Clausewitz, Karl von, *De la Guerra*, Barcelona, Editorial Labor, 1994, 3era edición, trad. por R.W. de Setaro, p. 7

⁷ Cita tomada de Orozco, José Luis, *Razón de Estado y Razón de Mercado*, México, FCE, 1992, p. 25

⁸ En su obra *Imperialismo. Clases Sociales*, Madrid, Ed. Tecnos, 1986, J. A. Schumpeter explica claramente el carácter bélico del imperialismo, ver esp. pp. 26 y 76

"Si no tenemos nada que aportar en el campo comercial, será difícil mantener conversaciones productivas en las capitales del mundo sobre otras cuestiones de interés directo para Estados Unidos."¹⁰

Pero ¿cuál es el fin último de alcanzar una buena posición en el mundo? - ¿Para qué sirve apoderarse de las fuentes de poder?

La teoría del Realismo Político nos dice que el objetivo del Estado consiste en aumentar o por lo menos mantener el poder ¹¹.

Según la definición, los cuatro elementos que componen el Estado son: el territorio, el gobierno, la población y una constitución. Siendo el gobierno el representante de la población en un régimen democrático, todo su esfuerzo se debería dirigir al beneficio del pueblo.

En este trabajo, nos interesa analizar la actuación de los promotores del TLCAN y la Unión Europea: Estados Unidos, Francia y Alemania, los cuales se caracterizan por ser democráticos, es decir, que sus representantes gubernamentales son elegidos por sus ciudadanos. Ello supone que actúan en favor de la población. Consecuentemente la acción gubernamental de celebrar tratados, debe beneficiar al pueblo e impulsar su desarrollo.

⁹ Regionalism and the World Trading System, Ginebra, OMC, abril de 1995, p. 16

¹⁰ Notimex, "Clinton, seguro de obtener pronto la 'vía rápida'" en El Financiero, 29 de septiembre de 1997, p. 42

¹¹ Morgenthau, Hans J., Política Entre las Naciones, Buenos Aires, Grupo GEL, 1986, 718 p.

Aquí se pretende justamente investigar si los tratados han contribuido al desarrollo de las naciones promotoras - o si por lo menos tienen la *capacidad* de hacerlo. Por ello, nos interesa definir al desarrollo de estos países en el contexto capitalista.

Para iniciar el análisis, primeramente es necesario definir qué se entiende por “desarrollo”, ya que hay muchas formas de ver lo que implica este concepto. Desde la antigüedad ha resultado muy problemático ponerse de acuerdo sobre su contenido, cada definición refleja otra ideología.

En la segunda mitad del siglo XVIII, el desarrollo significaba progreso en su más amplio sentido; se refería a la modernización de las estructuras, tanto económicas, como sociales e institucionales, y en general a los nuevos métodos de aprovechar de una manera mejor el potencial productivo, es decir, la innovación tecnológica era parte de la compensación del desarrollo. De cierta manera se identificaba al desarrollo con los elementos *positivos* que tenía el capitalismo.¹²

Durante el siglo XIX el crecimiento económico fue considerado como la clave para el desarrollo. El fin último era la felicidad de la gente y se creía alcanzarlo a

¹² Sunkel y Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y las Teorías del Desarrollo, México, Siglo XXI, 1986. p. 24

través de la riqueza productiva¹³. Dicha concepción no había cambiado mucho con respecto a la del siglo XVIII, aunque se nota una fe todavía más grande en lo material. Definitivamente ambas concepciones, tienen en común la noción de que el desarrollo no equivale a un tipo de evolución natural, sino que es necesario tomar medidas y hacer un esfuerzo para alcanzarlo.

A raíz de las crisis del siglo XX se añadieron algunas variables al entendimiento del desarrollo. La depresión que inició en 1929 hizo ver que el crecimiento puro no era suficiente para decir que un país estaba desarrollándose, sino que eran necesarios indicadores más concretos, como la ocupación, la seguridad y la estabilidad¹⁴. Aunque el aumento de la capacidad productiva todavía era muy importante, el simple crecimiento no bastaba para definir el estado del desarrollo, sino ahora los ojos también voltearon hacia el nivel del ingreso¹⁵.

La Segunda Guerra Mundial dejó una lección que no se había aprendido bien con la Primera: el afán excesivo por el crecimiento podía acabar con la pérdida de todo. Entonces era necesario aspirar a metas más pacíficas y cooperativas que permitieran un desarrollo duradero¹⁶.

¹³ Elguea, Javier. Las Teorías del Desarrollo social en América Latina. Una Reconstrucción Racional, México, El Colegio de México, 1989, p. 12

¹⁴ *ibidem*

¹⁵ Sunkel y Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y las Teorías del Desarrollo, *op. cit.*, p. 25

Después de la Segunda Guerra Mundial, se dio el ejemplo por excelencia para demostrar que la ayuda a otro(s) país(es) puede contribuir significativamente al desarrollo de la propia nación. En el marco del Plan Marshall, Estados Unidos proporcionó 13 mil millones de US-Dólares para la recuperación europea entre 1948 y 1951, una suma que hoy en día equivaldría a la cantidad de 88 mil millones de dólares, cantidad que en aquel entonces representaba el 3% de la producción estadounidense¹⁷. Este acto seguramente era caritativo -sobre todo por parte de la población estadounidense que mandó víveres y otros artículos para satisfacer las necesidades básicas de sus antiguos adversarios en paquetes "CARE". Al mismo tiempo era un cálculo económico y se esperaba que la recuperación europea iba a facilitar el crecimiento estadounidense a través de un fuerte mercado de consumo.

Efectivamente la demanda de los países europeos se desarrolló rápidamente y la economía estadounidense creció a un ritmo aproximado del 10% anual. Por otro lado, el Plan Marshall tuvo un efecto paralelo de suma importancia para el país donador; pues las mismas condiciones y la administración de dicho Plan propiciaron una significativa influencia de Estados Unidos en la política de Europa. La estrategia implantada resultó tan exitosa que la ayuda al extranjero se volvió una arma política para Estados Unidos .

¹⁶ Elguea, Javier, Las Teorías del Desarrollo social en América Latina. Una Reconstrucción Racional, *op. cit.*, p. 13

¹⁷ Swardson, Anne en The Washington Post, 25 de mayo de 1997, p. A01

En las décadas posteriores el pretexto del desarrollo sirvió más que nunca como arma política e ideológica. Conforme se iban enfrentando, Estados Unidos y la Unión Soviética buscaban cada vez mayores zonas de influencia. Por lo tanto ambos países aprovechaban el rezago de otras naciones para concederles ayuda a su desarrollo e influir así en su supuestamente soberana toma de decisiones. En este contexto la interpretación acerca de lo que significaba el desarrollo era muy flexible y la prioridad de los elementos que indican su nivel de desarrollo era sujeta a conveniencia.

En América Latina hay varios autores cuyas obras se dedican a las causas del subdesarrollo dentro del paradigma del Materialismo Histórico¹⁸. Ellos se refieren al desarrollo como un juego de suma cero, diciendo que los diferentes países se desarrollan comúnmente a costa de otro; así las potencias europeas que empujaron sus naciones hacia el desarrollo provocaron el subdesarrollo de toda América Latina. El concepto que mejor explica esta visión es el de la "acumulación originaria", un término acuñado por Agustín Cueva¹⁹. El autor alude al concepto "acumulación originaria" de Marx, quien definió que todos los sistemas capitalistas requieren de un capital inicial para entrar al círculo de la multiplicación del dinero.

¹⁸ Sunkel y Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y las Teorías del Desarrollo, *op. cit.*

¹⁹ Cueva, Agustín, El Desarrollo del Capitalismo en América Latina, México, Siglo XXI, 1977, 238 pp.

La concepción del subdesarrollo como la otra cara de la moneda del desarrollo, sigue vigente²⁰, aunque los actores ya no son las viejas potencias coloniales. No obstante, aquí no se pretende analizar *las causas* del desarrollo, sino investigar cuál es el camino que siguen el TLCAN y la Unión Europea con el fin -si es que existe- de llevar a sus países miembros al mayor grado de desarrollo. Se trata de detectar la estrategia que existe detrás de los tratados y su capacidad real de servir al desarrollo.

Este análisis tiene como objetivo detectar la idea de desarrollo que expresan los Estados en cuestión a través de sus tratados comerciales, primero se investigarán las diferencias del *contenido* concreto de los documentos, donde se plasman las ideas que tuvieron los fundadores. Es aquí donde los firmantes definen el camino a seguir para alcanzar sus metas. Posteriormente se compararán las diferentes *circunstancias* en las cuales se gestionaron el TLCAN y la Unión Europea. Son ellas quienes revelan las necesidades de los países con la iniciativa integradora y que nos ayudan a definir las ventajas que los países mencionados esperaban obtener a través de una alianza comercial.

²⁰ Pipitone, Ugo, La Salida del Atrazo: Un Estudio Histórico Comparativo, México, CIDE, FCE, 1994, 471 p.

Como las integraciones son tan diferentes, habrá que buscar las causas de estas diferencias, las cuales son de tipo histórico, cultural, ideológico, coyuntural y hasta geográfico.

Cada tratado no sólo refleja las *situaciones* tan distintas en las cuales fue creado; también es producto del *carácter* de sus mismos protagonistas. Cada país tiene su propia experiencia histórica y su individual correlación de fuerzas que le dan personalidad al Estado y marcan la pauta para los gobiernos. El carácter de Estados Unidos es distinto al de Alemania o Francia porque se ubica en un espacio con características geográficas distintas, su sociedad es conformada de una manera diferente; así como las respectivas experiencias históricas también han sido muy diferentes.

Consecuentemente hay que revisar tanto las influencias extranjeras como los condicionantes domésticos que han moldeado la política exterior, de cuya estrategia los tratados forman parte.

En el último capítulo se analizan los impactos que los proyectos han tenido. En este contexto se toma en cuenta la intención del documento y su alcance en diferentes áreas (económico, empresarial, laboral, migratorio y político). Entre los impactos también se mide el desarrollo que los países promotores han experimentado, para lo cual se consultan los indicadores utilizados por la ONU con el mismo fin.

1. Las diferencias entre el TLCAN y la UE

1.1 La relación entre los socios

El TLCAN y la Unión Europea son tratados que tienen como objetivo general la ampliación de los mercados de sus miembros. En esencia ambos documentos son tratados comerciales. En el preámbulo de cada tratado se determina, entre otros, el objetivo común de eliminar paulatinamente las barreras arancelarias. No obstante, hay grandes diferencias entre ambas integraciones.

En los datos básicos son notorias las diferentes constelaciones de socios en los acuerdos. Así el TLCAN ha sido suscrito por sólo tres países, que juntos tienen una superficie de 21.31 millones de km² donde en 1993 vivían 377.87 millones de habitantes que producían un PIB de 7,553.3 billones de US-Dólares. En cambio, la Unión Europea tiene una extensión de 3.24 km², con 360.36 millones de habitantes y un PIB de 7,293.8 billones de US-Dólares.¹

Es decir, en un territorio que es más de seis veces y media más pequeño que el de los tres miembros del TLCAN, hay 15 estados con casi la misma cantidad de habitantes y casi el mismo PIB.

Los países europeos que son más pequeños, dependen más del comercio exterior, el cual contribuye con un 19.55% a su PIB. En el PIB el TLCAN, en cambio, el

comercio exterior sólo figura con un 9.94%. Asimismo el valor de las importaciones y de las exportaciones de los países europeos suman casi lo doble del comercio exterior de los miembros del TLCAN y el comercio intra-zona en la Unión Europea es de 60%, mientras el del TLCAN sólo alcanza el 40%.²

Además de estos datos estadísticos, en el caso americano destaca la enorme asimetría de los socios. Aunque las diferencias entre Italia y Alemania al firmar el Tratado de Roma también eran considerables³, el TLCAN muestra abismos mucho más profundos entre sus miembros.

La población de Estados Unidos es casi tres veces mayor a la de México, y casi 10 veces mayor a la de Canadá. En 1990 el PNB Estados Unidos sumaba 5,392.20 billones de US-dólares, mientras que el de Canadá era de 570.15 billones y el de México sólo de 237.75 billones. Es decir, aunque las dimensiones son muy diferentes, los PNBs de Canadá y Estados Unidos tienen prácticamente la misma relación que la población (un poco más que una décima parte). Pero México, que tiene casi la tercera parte de la población de Estados Unidos sólo tiene un PNB de una vigésima parte de aquel de Estados Unidos; y Canadá, que a su vez tiene

¹ Gutiérrez Vidal, Manuel y Sarah Martínez Péllegri, "El Tratado de la Unión Europea y el TLC: un análisis comparativo" en Frontera Norte, vol. 7, núm. 13, enero-junio de 1995, p. 111

² *ibidem*

³ Según diversos indicadores económicos la relación de dispersión entre Italia y Alemania todavía era 1 a 5 en los años 70. McGuinness, Michael J., "Hacia una Política Social en América del Norte: Ensayo sobre la Importancia de la Carta Social y el Fondo Estructural Europeo en el TLCAN" en México - Estados Unidos - Canadá 1991-1992, México, El Colegio de México, 1993, 643 p.

una tercera parte de la población de México, tiene un PNB casi dos veces y medio mayor que su socio hispano. ⁴

Antes de entrar en vigor el TLCAN, el comercio con México representaba menos del 10% del comercio exterior estadounidense, mientras que la situación con Canadá era diferente - con este importante socio comercial Estados Unidos llevó a cabo el 22% de su comercio exterior. Tanto México como Canadá sufren una fuerte dependencia del comercio con Estados Unidos. En 1994 Canadá realizó el 74% de su comercio exterior con Estados Unidos y México el 78%⁵.

Gracias al TLCAN, el comercio entre Estados Unidos y sus vecinos ha ido cobrando más importancia. Así en abril de 1997 el mercado mexicano se convirtió en el segundo más importante para los productos estadounidenses⁶. Al mismo tiempo la enorme dependencia de la economía estadounidense se ha acentuado con relación a los otros socios del TLCAN. En enero de 1997, Estados Unidos fue el destino del 75% del comercio exterior canadiense y del 80% de las exportaciones mexicanas⁷.

Respecto al sistema de la UE, en ningún momento de la historia de la integración europea se han visto niveles de dependencia tan altos.

⁴ Almanaque Mundial 1994, Virginia Gardens (Florida), Editorial América, 1993, pp. 562-564

⁵ Cálculos basados en Direction of Trade Statistics. Yearbook 1996, Washington, International Monetary Fond, 1996, pp. 2, 6, 148, 313, 445, 447

⁶ El Financiero, 20 de junio de 1997, p. 27

⁷ Cálculos basados en Direction of Trade Statistics. Quarterly II, Washington, FMI, junio de 1997.

Al entrar en vigor el Tratado de Roma en 1958, Italia (el socio más pobre) figuraba con 5% en el comercio exterior de Alemania (el socio más rico). Sin embargo, Italia realizaba tan solo el 11% de su comercio exterior con Alemania.⁸ Esta situación se debía a que para ambos países el socio comercial más importante era Estados Unidos, el auto-encargado de la recuperación europea, cuyo volumen comercial con Italia era mayor que el alemán.

Otro ejemplo similar es el de Grecia, pues en 1981, cuando entró a la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), este país contribuía con tan solo 1% al comercio exterior de Alemania. A pesar de que Alemania era su socio más importante, Grecia le enviaba únicamente el 19% de su exportaciones.⁹

Otros socios relativamente débiles en la integración europea son España y Portugal. No obstante, ellos tampoco repiten el esquema de dependencia del TLCAN. Sus índices comerciales muestran una mayor diversificación, de manera que destinaban el 14% de su comercio exterior a su socio más fuerte (Francia y Alemania respectivamente) en 1986, año en el cual se adhirieron a la CE.¹⁰

La mayor dependencia de un socio relativamente débil en el caso europeo se encuentra en la relación Irlanda - Gran Bretaña. Mientras que en 1973 sólo el 4%

pp. 45, 46, 135, 210, 211

⁸ Cálculos basados en Direction of Trade, Annual 1958-62, Washington, FMI-BIRD, 1962, pp. 143, 146

⁹ Cálculos basados en Direction of Trade Statistics, Yearbook 1986, Washington, FMI, 1986, p. 192

¹⁰ Cálculos basados en Direction of Trade Statistics, Yearbook 1993, Washington, FMI, 1993, pp. 328, 159

de las importaciones británicas eran irlandeses, en el mismo año Irlanda destinaba el 52% de sus exportaciones a su vecino.¹¹

Para los niveles europeos esa dependencia es muy alta, sin embargo, hay que considerar que Irlanda había formado parte del Reino Unido y llevaba apenas 50 años de independencia cuando entró a la CE.

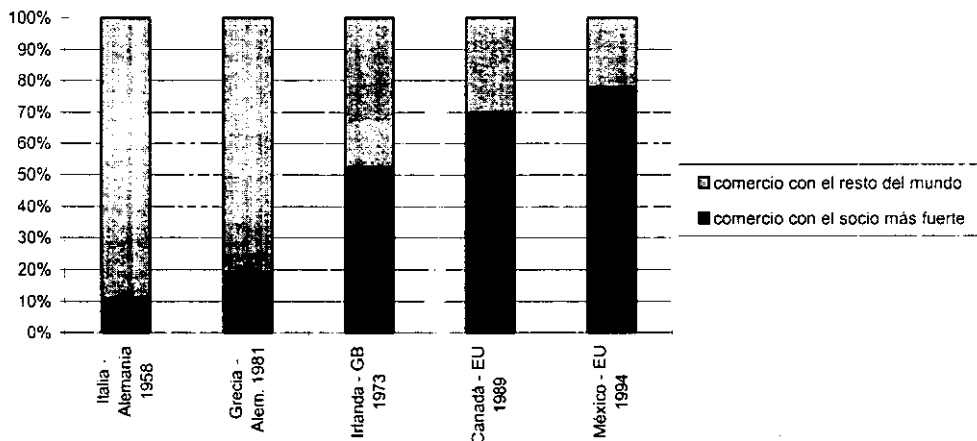
Además el caso de la relación entre Irlanda y la Gran Bretaña refleja una tendencia que se repite en casi todos los casos mencionados y es totalmente opuesta a los acontecimientos en el TLCAN. Si comparamos las relaciones comerciales en la actualidad, podemos constatar que en la Unión Europea éstos han tenido una tendencia a la diversificación, contraria al caso del TLCAN, en el cual se han concentrado.

En enero de 1997 Irlanda destinó el 27% de su comercio exterior a la Gran Bretaña. Grecia envió el 16% de sus exportaciones a Alemania, quien ahora compite con Italia como segundo socio para la República Helénica; y ahora el socio comercial principal de Portugal es España, quien recibe el 22% de sus exportaciones. Los casos que muestran una mayor concentración en el socio más importante desde su adhesión a la CEE/CE¹², se dan entre Italia y España (de 11% a 18% y de 14% a 20% respectivamente).¹³ Sin embargo, la "concentración" de una quinta parte de las exportaciones a un sólo país no se podría calificar como una situación de dependencia.

¹¹ Cálculos basados en *Direction of Trade*, Washington, FMI-BIRD, abril 1975, p. 396; *Direction of Trade*, Washington, FMI-BIRD, mayo 1975, p. 36

¹² En 1965 las Comunidades Europeas se fusionaron en la Comunidad Europea (CE)

**NIVELES DE DEPENDENCIA EN LA UNIÓN EUROPEA Y EL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE
(años de adhesión del socio "dependiente")**



Fuente: Direction of Trade Statistics

1.2. Los tratados

Los diferentes socios también definieron diversos caracteres para sus tratados. Mientras que el promotor del TLCAN establece claramente que sólo desea una zona de libre comercio y se distancia de la creación de un mercado común¹⁴, el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea (CEE) define en el Art. 9 que "La Comunidad se basará en una unión aduanera"¹⁵.

Según el Art. XXIV del GATT, una zona de libre comercio se forma con la eliminación de aranceles y otras reglamentaciones comerciales restrictivas con

¹³ Cálculos basados en *Direction of Trade Statistics, Quarterly II*, Washington, FMI, junio de 1997, pp.

¹⁴ Castañeda, Jorge G., *La Casa por la Ventana*, *op. cit.*, p. 246

respecto a (como dice textualmente el Art.) "sustancialmente" todo el comercio. Una unión aduanera, en cambio, existe cuando se eliminan los aranceles y las reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a "sustancialmente" todo el comercio o por lo menos con respecto a "sustancialmente" todo el comercio de los productos originarios de los países miembros; y cuando se mantienen "sustancialmente" los mismos aranceles y reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a países no miembros¹⁶.

En el marco del Art. XXIV del GATT, el documento constitutivo de la integración europea presenta dos elementos característicos: por un lado determina el establecimiento de un arancel aduanero común¹⁷ y por otro lado se cumple con el caso más estricto del GATT al permitir también la libre circulación de "los productos procedentes de terceros países que se encuentren en libre práctica con los Estados miembros¹⁸. Es decir, las reglas de origen, que representan un tema de suma importancia en el TLCAN, no se aplican en la Comunidad/Unión Europea.

En general los temas tratados en ambos documentos se distinguen considerablemente y todas las estructuras siguen una lógica diferente. Mientras

¹⁵ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea" en Comunidades Europeas, Textos Básicos, Madrid, Ed. Tecnos, 1987, p. 118

¹⁶ The Text of The General Agreement on Tariffs and Trade, Ginebra, GATT, 1986, Art. XXIV.8, p. 43

¹⁷ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, Art. 3.b)

¹⁸ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, Art. 9º

el TLCAN se concentra en sectores productivos y estipulaciones directamente vinculadas con el comercio, los capítulos del tratado europeo son muy diversos y definen aspectos tanto comerciales como políticos. Así el TLCAN incluye capítulos sobre la inversión, la propiedad intelectual y los servicios financieros, mientras que el Tratado de Roma aparte estipula asuntos como las políticas comunes y la conformación de sus instituciones.

De hecho, la consideración de la dimensión política en el documento europeo es uno de sus elementos distintivos más importantes en la comparación con el TLCAN.

1.2.1 La dimensión política

Desde el Tratado de Roma se había decidido adoptar una política común en los sectores de la agricultura, los transportes y -a futuro- en materia de comercio exterior¹⁹.

Conforme se ha venido intensificando la integración europea, se ha definido una colaboración cada vez más estrecha. Se redujeron obstáculos y se multiplicaron los ámbitos en los cuales se determinó llevar una "política común".

En 1986 el Acta Única Europea intensificó la integración europea al determinar "la supresión, entre los Estados miembros, de los obstáculos a la libre circulación de personas, servicios y capitales"²⁰ con el fin de crear un mercado interior común entre los Estados miembros. Asimismo esta enmienda al Tratado de

Roma estipula el establecimiento de una política comercial común, la cual había sido un proyecto en el Tratado Constitutivo.

En 1991 los europeos decidieron intensificar su integración aún más y firmaron el Tratado de Maastricht. Este Tratado planea la unión monetaria, la fundación de un Banco Central Europeo y la ciudadanía europea. Además, establece una política exterior y de seguridad común y una cooperación más estrecha en los ámbitos de la justicia y asuntos interiores²¹.

Para poder instrumentar adecuadamente sus disposiciones, el Tratado de Roma y sus posteriores enmiendas establecen una serie de instituciones con características que no se encuentran en el TLCAN - dado su objetivo de formar tan solo una zona de libre comercio.

A nivel político los europeos decidieron formar el Parlamento Europeo, el cual cuenta actualmente con 626 representantes²² electos directamente a través del sufragio universal para un periodo de cinco años. Lo característico del Parlamento Europeo es su representación partidista y *no* nacional, de manera que existen varios partidos trans-europeos en este órgano público de la actual Unión.

¹⁹ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, Arts. 3º, 111.1

²⁰ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, Art. 3.c)

²¹ <http://europa.eu.int/en/agenda/igc.home/intro/en.htm>

²² Gutiérrez Vidal, Manuel y Sarah Martínez Péllegri, "El Tratado de la Unión Europea y el TLC: un análisis comparativo", *op. cit.*, p. 114

Anteriormente, el Parlamento Europeo fungía casi exclusivamente como foro de discusión. Desde el Tratado de Maastricht, en algunas áreas los representantes también han tenido el poder de tomar decisiones en conjunto con el Consejo, facultad ampliada en el Tratado de Amsterdam que convierte la toma de decisión en conjunto en el caso común²³.

Además del Parlamento Europeo, el Comité Económico y Social es un importante foro de discusión. En él se encuentran personas de todos los países miembros que representan grupos de interés, como lo son agricultores, los trabajadores, los transportistas y los comerciantes²⁴. Sus dictámenes no tienen valor jurídico, sino únicamente fines consultivos para otras instituciones europeas²⁵.

Asimismo existe la Comisión Europea, a la cual competen las iniciativas legislativas, las propuestas de ciertas políticas y la supervisión de la aplicación del Tratado. Sus miembros son nombrados por los gobiernos nacionales (mínimo uno, máximo dos por país) y designados por el Consejo de Ministros para un periodo de cuatro años. Como el Parlamento Europeo, la Comisión representa un órgano supranacional en el esquema de la integración europea. El Tratado de Roma estipula explícitamente que ella debe actuar "en el interés general de las Comunidades" y no puede recibir "instrucciones de ningún Gobierno ni de

²³ http://europa.eu.int/en/agenda/igc-home/intro/chap4/en_2.htm

²⁴ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, Art. 193

²⁵ *ibid.*, Art. 198

ningún organismo²⁶. Por ello, hasta ahora la Comisión elige a su Presidente, quien representa a la Unión ante el mundo. En caso de que el Tratado de Amsterdam sea ratificado por todos los Estados miembros, serán los líderes de gobiernos y Estados quienes designan al Presidente de la Comisión²⁷, dándole más importancia a este representante oficial de la Unión.

La Comisión también asiste al Consejo. Este último es el órgano político con más facultades jurídicas, lo cual se plasma en la siguiente formulación: "el Consejo, a propuesta de la Comisión, adoptará...", lo cual se repite numerosamente a lo largo de todo el Tratado y se refiere a todas sus áreas. En el Consejo de los Ministros se reúnen los encargados de las relaciones exteriores de los gobiernos nacionales, quienes actúan defendiendo el interés de los gobiernos nacionales y son asistidos por el Comité de Representantes Permanentes. En muchas cuestiones el Consejo tiene que formar su decisión de manera unánime, pero el Tratado de Amsterdam limita estos casos en vista de la probable ampliación de la Unión en el futuro. Para los acuerdos que requieren una mayoría calificada, el Tratado asigna un diferente peso para el voto de cada uno de los países miembros²⁸, de manera que los nacionales de este órgano reflejan también el número de habitantes que son representados en las votaciones.

²⁶ *ibid.*, Art. 157

²⁷ http://europa.eu.int/engenda/igc-home/intro/chap4/en_2.htm

²⁸ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, Art. 148

Asimismo, el Consejo tiene ciertas facultades jurídicas, como definir multas en el caso de que un miembro falte a la aplicación de las reglamentaciones del Tratado²⁹.

Sin embargo, el órgano que se encarga de las cuestiones jurídicas, la resolución de controversias, la interpretación y la aplicación de la legislación comunitaria, es el Tribunal de Justicia, en el cual cada país tiene un juez. Los jueces mantienen su posición durante seis años y son designados de común acuerdo por los gobiernos. Es importantes destacar que las sentencias del Tribunal de Justicia son obligatorias y que el Tribunal de Justicia actúa como poder supranacional.

Respecto al TLCAN el órgano central es la Comisión de Libre Comercio, compuesta por las personas encargadas de las relaciones exteriores a nivel de Secretaría de Estado, o por las personas designadas por ellas. Por su composición y sus competencias, la Comisión se puede comparar con el Consejo de los Ministros europeos, no obstante, sus tareas tienen un carácter más administrativo.

Parecido a la labor de la Comisión Europea, aunque con menos facultades, es el Secretariado del TLCAN, ya que su función principal consiste en asistir a la Comisión de Libre Comercio³⁰. No obstante, la gran diferencia que éste órgano

²⁹ *ibid.*, Art. 87

³⁰ Tratado de Libre Comercio, México, Secofi, 1993, Art. 2002.3

tiene respecto de la Comisión Europea consiste en que el órgano americano de ninguna manera opera como un poder supranacional.

Para el caso de controversias entre los miembros del TLCAN, este documento define dos opciones. Las partes contendientes pueden solucionar sus diferencias a través de los procedimientos establecidos en el GATT o pueden demandar la formación de un panel. Los integrantes del panel son escogidos por las partes afectadas de una lista de 30 personas anteriormente elaborada. Dichas personas tienen que ser especialistas en derecho, se mantienen tres años (con opción de ser reelectos) en su posición y son designados por consenso entre los Estados miembros. Sin embargo, también existe la opción de escoger personas que no figuran en la lista para la formación del panel³¹, cuyos miembros emiten un dictamen. Sin embargo, las partes contendientes se tienen que poner de acuerdo para solucionar su conflicto, ya que los panelistas no disponen de ningún poder coercitivo. En el caso de que las partes contendientes no llegaran a ningún acuerdo, el Tratado prevé la suspensión de beneficios de la parte demandada por la parte demandante³².

Como vemos, tanto la integración europea como la americana disponen de órganos políticos y jurídicos, aunque con competencias diferentes. Sin embargo, lo que distingue a la Comunidad/Unión Europea del TLCAN completamente,

son las diversas instituciones que instrumentan el *financiamiento compensatorio*.

1.2.2 Los fondos estructurales y la dimensión social

En el Preámbulo del Tratado de Roma los europeos plasmaron su preocupación "por reforzar la unidad de sus economías y asegurar un desarrollo armonioso, reduciendo las diferencias entre las diversas regiones y el retraso de las menos favorecidas"³³.

En este sentido, además de crear órganos políticos y jurídicos, los europeos decidieron crear una serie de mecanismos con el fin de *reassignar* la riqueza entre los Estados miembros. Este es el principio más distintivo del modelo europeo frente al esquema norteamericano.

Aunque ambos documentos reconocen las asimetrías de sus miembros (en Europa se tiene consideración especial a Italia, en el TLCAN se permite un período de transición más largo a México³⁴), en Europa se creó un conjunto de instituciones que dan una base de contenido social en la integración europea.

Una preocupación dentro del pensamiento económico siempre ha sido el desempleo. Por ello, con el doble fin de mejorar la situación para los

³³ *ibid.*, Art. 2011

³² *ibid.*, Art. 2019

³³ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, p. 113

³⁴ Moreira Rodríguez, Héctor (coord.), Entendiendo el TLC, México, Centro de Estudios Estratégicos, ITESM, FCE, 1995, p. 23

desempleados y flexibilizar la mano de obra, se estableció el libre movimiento de personas, lo que permitió que desempleados -o interesados con otros motivos- buscaran trabajo en países que les ofrecían más oportunidades de ocupación³⁵.

Adicionalmente, en el Art. 3, inciso i) del Tratado Constitutivo de la CEE se estableció la creación del Fondo Social Europeo "con objetivo de mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y contribuir a la elevación de su nivel de vida".³⁶ En 1971 (dos años antes de que Irlanda y la Gran Bretaña entraran a la CE) este Fondo fue dividido en dos partes; una fue destinada para responder a cambios en el mercado laboral de la Comunidad y otra fue utilizada para erradicar el desempleo estructural a largo plazo y el subempleo en las regiones atrasadas y con una industria en declive. El Fondo sufrió una segunda reforma en 1977, cuando se decidió concentrar la ayuda en regiones que más sufrían de problemas de desempleo y que menos disponían de recursos financieros para combatirlo.³⁷

En el mismo Artículo 3 -inciso j)- se determinó la fundación del Banco Europeo de Inversiones³⁸, el cual sigue siendo el principal banco que otorga créditos a largo plazo en Europa. Sus propósitos consisten en: 1) reducir las diferencias entre las regiones de la CEE a través de préstamos destinados a la ampliación de

³⁵ Dinamarca, Gran Britaña e Irlanda se excluyeron de esta disposición

³⁶ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, p. 114

³⁷ Griffith-Jones, Stephany y Christopher Stevens, Regional Trade Liberalisation Schemes: The Experience of the EC, Ponencia presentada en el coloquio "Temas Globales", 30 de abril - 1 de mayo de 1992. p. 10

³⁸ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, p. 115

la infraestructura (sobre todo en las zonas fronterizas); 2) coordinar los recursos para proyectos de interés común, y 3) crear fondos estructurales en general³⁹.

También el Fondo Europeo de Vigilancia y Garantía (constituido en 1962) tenía como fin reducir las diferencias entre las regiones. Los recursos proporcionados por él estaban estrechamente vinculados con la política agraria común y tenían la función de proveer recursos para modernizar y para aumentar la productividad del campo.⁴⁰

En 1973, al percatarse los países europeos de que aún existían diferencias entre las regiones, establecieron el Fondo Regional de Desarrollo, cuya tarea primordial fue la modernización y el aumento de la infraestructura industrial. Su financiamiento se destinó sobre todo a Irlanda y a la Gran Bretaña, ya que se había adherido a la CE con una industria muy rezagada.⁴¹

En 1993 se crearon dos nuevos fondos para confrontar la problemática de las regiones atrasadas: el Fondo de Cohesión, que debía apoyar a los países más débiles en su posible adhesión a la Unión Monetaria, y el Instrumento Financiero de Apoyo a la Pesca para la reestructuración pesquera.

³⁹ Griffith-Jones, Stephany y Christopher Stevens, Regional Trade Liberalisation Schemes: The Experience of the EC, *op. cit.*, p. 7

⁴⁰ *ibid.*, p. 10

⁴¹ *ibid.*, p. 14

Los recursos del financiamiento compensatorio no pueden exceder el 1.3% del PIB de todos los Estados miembros y por lo general, el presupuesto de aproximadamente 100 trillones de US-Dólares se distribuye en su mayoría entre el apoyo a la agricultura (50%) y el fomento a las regiones (35%); el 15% restante se destina de manera equitativa a otras políticas internas (5%), la asistencia externa (5%) y gastos diversos.⁴²

El tratado europeo también toca otros temas de la agenda social, como el establecimiento de normas ambientales, de salud y de trabajo. Sin embargo, antes de que la CEE se fusionara con las demás Comunidades Europeas, el documento no creó ningún marco relacionado con la política social, sino que las propias naciones debían legislar sobre esta materia (Arts. 118 y 119).

Pocos años después de que la Comunidad Europea entró en vigor, 26 Estados europeos (con la notoria ausencia de la Gran Bretaña) plasmaron ciertas pautas a seguir en materia social por medio de la primera Carta Social (1961). Esta definió que la meta social de Europa era “lograr una unión más estrecha entre los miembros, con el objetivo de salvaguardar y promover los ideales y principios de la herencia común europea que favorecen el progreso social y económico”.⁴³

La Carta menciona concretamente (entre otros) los derechos de la libre búsqueda de empleo y del libre movimiento dentro del territorio de sus firmantes, las

⁴² 1996 Country Reports On Economic Policy and Trade Practices, Washington, enero de 1997

⁴³ McGuinness, Michael J., “Hacia una Política Social en América del Norte...”, *op. cit.*, p. 142

condiciones de igualdad en el trabajo sin ser discriminados por nacionalidad o sexo, la seguridad social y el seguro médico; así como las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.⁴⁴

1.3 La asociación

Tanto el TLCAN como el Tratado de Roma permiten la adhesión de otros países a su integración. Sin embargo, el esquema de integración europeo cuenta con la opción de asociación, una forma de estrechar las relaciones sin entrar a la Comunidad/Unión. En un principio la asociación se definió para responder a los lazos con antiguas colonias; ahora funge también como una especie de "sala de espera" para países que no han sido colonias de potencias europeas y todavía no están aceptadas en la unión (como p. ej. Turquía).

En este sentido, en el Art. 131 se determina la asociación de los países y territorios de ultramar con la Comunidad Europea con el fin de promover su desarrollo económico y social. Los países asociados reciben un auténtico trato preferencial, puesto que conforme con el Art. 133 sus mercancías (originarias) gozan de la libre entrada en los Estados miembros, pudiendo gravar los productos provenientes de la Unión Europea "para satisfacer las exigencias de su

⁴⁴ *ibidem*

desarrollo y las necesidades de su industrialización o derechos de carácter fiscal destinados a nutrir su presupuesto".⁴⁵

A lo largo de su existencia, la Comunidad/Unión Europea ha firmado diversas convenciones con las ex colonias de sus miembros. En las primeras Convenciones, Yaoundé I y II, se había acordado el libre comercio con base en la reciprocidad. Al entrar la Gran Bretaña a la Comunidad Europea, el manejo de las relaciones con países no europeos se volvió a presentar, porque este país mantenía estrechas relaciones con una serie de ex colonias que había agrupado en la Commonwealth.

Dos años después de la adhesión de los británicos a la CEE, se firmó la primera Convención de Lomé en la que la cantidad de países suscritos aumentó de 18 Estados africanos a 46 países ubicados en el Pacífico, África, y el Caribe (países PAC). Lo especial de Lomé fue que aquí -en contra de la demanda francesa- se abolió la reciprocidad de libre comercio entre los Estados europeos y los países en desarrollo (salvo los productos controlados por la política agraria común), reconociendo que los últimos requerían de ciertas ventajas para cumplir con el objetivo que establece el Tratado de Roma en su Art. 133 (satisfacer las exigencias del desarrollo).

⁴⁵ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op.cit.*, Art. 133

Las Convenciones de Lomé también introdujeron dos fondos especiales para los países PAC. Desde Lomé I (1975-1980) existe el "STABEX" que compensa las pérdidas en las exportaciones de los países PAC a causa de la volatilidad de precios, y a partir de Lomé II (1980-1985) se creó el "SYSMIN" para fomentar la actividad minera en países que dependen del sector extractivo.⁴⁶

Como vemos, el documento de la CE/UE trata con cuestiones distintas a las del TLCAN. Los europeos han incluido órganos políticos supranacionales y mecanismos de repartición de riqueza dentro de sus entidades nacionales y regionales en su modelo de integración, mientras que el acuerdo norteamericano se limita a estipular asuntos comerciales. Sin embargo, como todo acuerdo comercial tiene profundos impactos que van más allá de la economía, habrá que plantearse la pregunta ¿por qué se ha dado un trato tan marginal a las dimensiones políticas, sociales y jurídicas en el TLCAN?

Uno de los argumentos que pueden responder a esta pregunta se derivan de las muy diferentes circunstancias en las cuales se gestionaron las integraciones, otros en los factores históricos, geopolíticos y culturales de los respectivos países.

⁴⁶ Schmuck, Otto, "The Lomé Convention: a model for partnership" en Edwards, Geoffrey y Elfriede Regelsberger, Europe's Global Links, The European Community and Inter-Regional Cooperation, New York, St. Martin's Press, 1990, p. 50

2. Los antecedentes de las integraciones europea y norteamericana

2.1 La Unión Europea

Una característica del nacimiento de la Unión Europea fue que ésta surgió a raíz de un desastre político, pero se formó y creció en un ambiente de prosperidad.

La fecha clave aquí es la Segunda Guerra Mundial, la cual había destruido a los países europeos en su mayor parte y había sido todavía más cruel que la Primera Guerra Mundial. Ante el repetido genocidio y las ruinas, los europeos se dieron cuenta de la necesidad de cambiar el rumbo de aquella política que había provocado los dos conflictos destructivos.

Quien resultó ser el gran ganador del conflicto fue Estados Unidos, ya que su país no había constituido parte del campo de batalla (y por ende de destrucción) y su infraestructura había quedado intacta.

Viendo una gran oportunidad de perfilarse política y económicamente, Estados Unidos aceptó el papel del restaurador del viejo continente. Sus esfuerzos resultaron ser muy fructíferos. La demanda económica por parte de estos países era tan grande, que su satisfacción promovió un crecimiento anual de

aproximadamente 10% de la economía estadounidense durante los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial¹.

No obstante, los dirigentes de Estados Unidos sabían que su capacidad productiva iba a ser en balde si no encontraban una clientela constante y/o si el intercambio con estos potenciales clientes fuera obstaculizado.

Asimismo, Estados Unidos tenía que asegurar la conservación de su potencial clientela, la cual se estaba reduciendo constantemente a raíz de la expansión soviética: al incluir cada vez más países en su área de influencia, la URSS presionó hacia la implantación de sistemas económicos de mando y disminuía así las economías de mercado, en las cuales los estadounidenses podían colocar sus productos.

Viendo amenazados sus intereses, Estados Unidos decidió aplicar la política de contención, es decir, a frenar la expansión del comunismo. La idea básica era convertir a los europeos occidentales en aliados de Estados Unidos y fortalecerlos de tal manera que no se pudieran convertir en aliados de la potencia rival.

La estrategia estadounidense cubrió dos ramas: militarmente se estableció un pacto de defensa (1949) y económicamente el General Marshall diseñó un plan (junio 1947) que consistió en proporcionar recursos a los países europeos.

¹ Hobsbawm, Eric, The Age of Extremes. A History of the World 1914-1991, New York, Pantheon Books,

Además de brindar una gran ayuda a Europa, el Plan Marshall preparó el terreno sobre el cual se iba a realizar posteriormente la integración europea.

Con el fin de dirigir la administración de los recursos, en abril de 1948, 16 países y los representantes de las fuerzas de ocupación de Alemania firmaron un convenio que constituyó la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE).

Como esta organización vivía de los recursos brindados por Estados Unidos, representaba un excelente órgano de control del país americano sobre el continente europeo. Entonces, aprovechando su posición privilegiada, Estados Unidos decidió tomar la batuta y dirigir la cooperación económica en Europa, ya que le convenía tratar con mercados homogeneizados².

Es interesante observar que fue (entre otros) Estados Unidos quien fomentó la integración europea con el fin de frenar la expansión soviética y crear un amplio mercado de consumidores con fuerte poder adquisitivo - aunque finalmente el plan no resultó como esta nación probablemente lo había previsto.

Estados Unidos ya había contado con un gran potencial por parte de los europeos. No obstante, las expectativas fueron rebasadas. El estímulo estadounidense impulsó las economías destruidas de tal manera que su inercia -

combinada con condiciones favorables- les permitió alcanzar a la economía estadounidense, y aún existe la posibilidad de que ésta última sea rebasada³ por las primeras, poniendo en peligro la hegemonía⁴ estadounidense en el hemisferio occidental.

Aunque Estados Unidos contribuyó mucho a la unión de los países europeos, éstos no habían mantenido una actividad pasiva ante la obvia pérdida de poder y la creciente ganancia de Estados Unidos (cuyo Producto Nacional Bruto era en aquel entonces un 50% mayor al de Europa en su conjunto⁵) y de la Unión Soviética. Desde años antes de que finalizara el conflicto armado, los países europeos ya habían establecido alianzas de diversa índole, como por ejemplo la Convención Monetaria de Londres de 1944 por medio de la cual fue creado el Benelux (unión aduanera entre Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo)⁶.

A nivel teórico, la Guerra había producido una gran ola reflexiva acerca del desastre en Europa. En general se llegó a la conclusión de que la guerra había sido producto de un nacionalismo excesivo y de la política colonial e imperial de saqueo. Consecuentemente habría que diseñar una estrategia completamente

² Laffan, Brigid, Integration and Co-operation in Europe, London, Ed. Rontledge, 1992, p. 31

³ ver Thurow, Lester Head to Head. The Coming Battle Among Japan, Europe and America, New York, Morrow and Co. Inc., 1992, p. 257

⁴ "hegemonía" se entiende aquí como "capacidad de dirección en el sistema internacional. Diccionario de Política de Norberto Bobbio y Nicola Matteucci

⁵ Kennedy, Paul, Auge y Caída de las Grandes Potencias, Barcelona, Ed. Plaza & Janes, 1994 (trad. Por J. Ferrer Aleu), p. 577

diferente y en el nuevo contexto se pensaba que la cooperación política en forma de una Europa federal sería la mejor manera de evitar el resurgimiento de la agresividad alemana y de resistir ante la dominación soviética y estadounidense⁷.

Grupos que se identificaban con ideas comunes con respecto a la unidad europea, formaron en 1947 el "Comité Internacional del Movimiento de la Unión Europea" con el fin de crear un foro europeo. Fue en La Haya donde dicho foro se reunió por primera vez teniendo entre sus participantes más renombrados a Winston Churchill. Desde entonces se planeaban propuestas posteriormente plasmadas en el Tratado de Roma: crear una unión económica y política, la cesión de soberanía a favor de dicha unión, crear una asamblea europea, diseñar una carta de derechos humanos y establecer una corte de justicia.⁸

Desde aquel entonces las ideas de esa época no sólo proponían una integración económica, sino también una coordinación política (con instituciones como la asamblea y la corte de justicia) y la definición de la causa social, es decir, se planteaba una "integración integral". Considerando la terrible experiencia que todos los países europeos acababan de vivir con los horrores de la guerra y tomando en cuenta que ésta fue atribuida parcialmente a los excesivos

⁷ Rosas González, María Cristina, Crisis del Multilateralismo Clásico: Política Comercial Externa Estadounidense y Zonas de Libre Comercio, México, UNAM-IIEc, 1995, p. 94

⁸ Laffan, Brigid, Integration and Co-operation in Europe, *op. cit.*, p. 25

nacionalismos, dicho planteamiento puede parecer simplemente natural. Sin embargo, no hay que subestimar el esfuerzo realizado por estos países cuyos habitantes pocos años antes se habían matado entre sí.

La idea de la asamblea europea fue retomada por la Organización del Tratado de Bruselas (OTB), la cual se había fundado como respuesta a la amenaza de la expansión soviética 1948 entre Francia, Gran Bretaña, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo. Dicha Organización estableció el Consejo de Europa, cuyos estatutos se firmaron en mayo de 1949 e incluyeron en su Art. 1º el deseo de alcanzar una mayor unidad entre los miembros. Su inciso b) habla de la discusión de asuntos de interés común, de llegar a acuerdos y emprender acciones comunes en asuntos económicos, sociales, culturales, científicos, legales y administrativos.⁹

Nuevamente destaca la voluntad de crear una integración que cubriera todos los ámbitos de interés para una sociedad, aunque el Consejo únicamente fungía como foro de discusión y no era considerado un instrumento político.

Además, los estatutos incluían a una Comisión, un Comité de Ministros integrado por representantes de los países miembros y una Asamblea Consultiva, cuyos integrantes fueran representantes de los parlamentos

⁹ *ibidem*

nacionales. Ambas instituciones debían expresar recomendaciones para lograr los objetivos plasmados en el Art. 1º del Consejo, pero mientras el Comité estaba a cargo de concluir acuerdos, los 177 miembros de la Asamblea estaban limitados a la consulta y aprobación de los acuerdos tomados.¹⁰

En el mismo año que los países europeos definieron la labor del Consejo Europeo, gran parte de Europa¹¹ se integró militarmente a través de la Organización del Tratado del Atlántico del Norte (OTAN). Como Estados Unidos había ofrecido recursos a los europeos para convertirlos en aliados, ahora ofreció seguridad militar con la esperanza de ampliar su zona de influencia. Sin embargo, en todos los esfuerzos para alcanzar una mayor cooperación en Europa faltó un país clave: Alemania.

En medio de un ambiente de unión, este país estaba dividido y la reciente creación de dos Estados alemanes (1948) no dejaba vislumbrar ningún cambio.

En el Tratado de Bruselas, Alemania todavía fue considerada como un agresor, al cual había que controlar. No obstante, pronto sus miembros se dieron cuenta que este país jugaba un papel central para la seguridad y la estabilidad en Europa. Finalmente se dio la razón a Keynes quien desde el fin de la Primera Guerra

¹⁰ *ibidem*

¹¹ *ibid.*, pp. 28-29

¹² Bélgica, Dinamarca, Francia, Gran Bretaña, Islandia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Noruega

Mundial había advertido que si la economía alemana no era integrada a la economía europea, no habría estabilidad para este continente¹².

Con el Plan Schuman, Francia inició un acercamiento hacia Alemania en 1950. Dicho Plan proponía una estrecha colaboración entre ambos países en cuanto al carbón y al acero. El objetivo principal de esta propuesta fue sustituir la Convención del Sarre de 1947 que permitía el acceso y el control de los ricos recursos en carbón de la región del Ruhr en Alemania por parte de Francia - pero que no permitió que Alemania contribuyera con su rica producción de carbón y acero a la recuperación económica de Europa.

El resultado del Plan fue la creación de la Comunidad Europea de Carbón y Acero (CECA), que sentó las bases de la primera organización supranacional en Europa con instituciones dedicadas a la colaboración.

Así crearon instituciones como la Alta Autoridad con poderes legislativos, el Consejo de Ministros constituido por representantes de los países firmantes, y la Asamblea Común, en la cual participaban miembros de los parlamentos nacionales como consultores para la legislación.¹³

Aunque la estructura se parecía mucho a la Organización del Tratado de Bruselas, hay diferencias sustanciales, como por ejemplo el poder de legislar.

¹² Hobsbawm, Eric, The Age of Extremes. A History of the World 1914-1991, *op. cit.*, p. 31

¹³ Laffan, Brigid, Integration and Co-operation in Europe, *op. cit.*, p. 32

Para apoyar esta facultad, la CECA estableció una Corte de Justicia. La OTB, en cambio, no poseía ningún poder judicial.

Es muy significativo que Francia y Alemania fueran los Estados que formaran la primera -aunque limitada- integración, ya que desde siglos sus relaciones habían sido hostiles. El hecho de que Robert Schuman haya dado este paso hacia la integración europea no fue ninguna coincidencia. Toda su vida personal estaba marcada por el conflicto franco-alemán.

Los padres de Schuman provenían de Lorena, una región disputada por los franceses y los (hoy) alemanes desde la Edad Media. Aunque él mismo nació en Luxemburgo, su nacionalidad era alemana y en la Primera Guerra Mundial luchó en el ejército alemán.

Desde antes de la Segunda Guerra Mundial, cuando Schuman entró a la vida pública como diputado por la región de Mosela, se preocupaba de las relaciones franco-alemanas.¹⁴ Pero no fue hasta años después del fin del conflicto que las naciones tenían la disposición de abrirse a la iniciativa de Schuman¹⁵.

El resultado del Plan Schuman fue la CECA. Más allá de ser un "simple" tratado acerca del manejo del carbón y del acero, esta organización tiene un significado muy profundo. Plasma el acercamiento entre Francia y Alemania y es el indicio

⁴ Mowat, R.C., Ruin and Resurgence 1939-1965, Nueva York, Humanities Press, 1966, p. 215

de toda la nueva actitud europea. Es la superación de la guerra como una forma de hacer política entre europeos y el principio de la cooperación en este continente, empezando con un tratado cuyos objetivos habían sido justamente motivo de las guerras franco-prusianas/alemanas (el acceso al carbón y al hierro). Al mismo tiempo indica quiénes se perfilan aquí como protagonistas de la posterior unión europea, es decir, Francia y Alemania.

Después de este primer paso concreto, las iniciativas se aceleraron. Europa se estaba recuperando económicamente y pronto la capacidad productiva de los países demandaría mercados mayores. Pero esta vez no se buscaron los mercados de ultramar, sino que se decidió fortalecerse con base en el mismo mercado europeo.

En 1955 se celebró la Conferencia de Messina, en cuyo transcurso se formó el Comité Spaak. A él le fue encomendado diseñar una propuesta de integración económica con el fin de que se creara un mercado común europeo incluyendo los siguientes puntos: "... la unificación aduanera de un régimen aduanero; armonizar políticas financieras, económicas y sociales; coordinar las políticas monetarias; establecer un fondo para la readaptación de desempleados; homogeneizar las políticas de competencia que eliminaran la discriminación; y

⁴ Francia fue la última en aprobar el rearme de Alemania y su re-admisión en la comunidad internacional.

armonizar las condiciones sociales y del trabajo y apoyo para el desarrollo de las regiones pobres.”¹⁶

Las pautas definidas en el trabajo de dicho Comité sentaron las bases del Tratado de Roma, el cual dio vida a la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM), y fue suscrito por Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos en 1957 para entrar en vigor en 1958.

Mientras, la integración militar se había ampliado al adherirse Grecia, Turquía (ambos 1952) y la Alemania Federal a la OTAN. La aceptación de Alemania había sido muy complicada, ya que después de la guerra se había decidido desmantelar por completo su estructura militar por haber iniciado el conflicto armado.

Sin embargo, se había reanudado el debate acerca del rearme alemán a raíz de la Guerra de Corea, donde tropas comunistas del Norte habían conquistado en pocos días casi toda Corea del Sur. Dicho debate había llegado a la conclusión que la RFA tenía que fungir como un colchón fuerte en caso de un ataque soviético, así que en 1955 este país fue aceptado en la OTAN.

Aparte de que un “cambio fundamental en el orden de seguridad aplanó el camino para una nueva estructura de una cooperación económica regional”¹⁷, la

¹⁶ Rozo, Carlos A., “Las etapas de la integración europea. De Roma a Maastricht” en De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Única a Maastricht), Piñón Antillón, Rosa María (comp.), México, UNAM-FCPyS, 1994, pp. 39-40

OTAN fungió como un auténtico abrigo bajo el cual los europeos se podían dedicar plenamente a la actividad económica sin incurrir en altos gastos militares. Posteriormente esta circunstancia representaría una ventaja competitiva muy grande ante la Unión Soviética y Estados Unidos.

En resumen se puede decir que los antecedentes de la integración europea se llevaron a cabo militarmente bajo el auspicio de Estados Unidos, económicamente en pleno auge, y política y socialmente en un ambiente de mucha voluntad para la cooperación por parte de viejos enemigos.

2.2 América del Norte

La integración de América del Norte se realizó en condiciones sustancialmente diferentes a la europea.

Con respecto a la praxis económica, en la Europa de la Posguerra fueron los principios establecidos por Keynes los que dominaban (el Estado benefactor, interventor en la economía). En Francia, Alemania e Italia gobernaban partidos cristiano-demócratas.

La integración de América del Norte, en cambio, fue contemporánea del resurgimiento de las ideas liberales, del "neoliberalismo" (libre flujo de las fuerzas del mercado, poca intervención del Estado). Los dos precursores más

¹⁷ Hetne, Björn, The New Regionalism: Implications for Development and Peace. pp. 7-8

prominentes de esta línea de pensamiento económico habían ganado el Premio Nobel de Economía en la década de los años 70 (Friedrich von Hayek en 1974 y Milton Friedman en 1976)¹⁸ y durante la década siguiente sus ideas fueron llevadas a la práctica por gobiernos como Estados Unidos, la Gran Bretaña y México.

Además de existir diferentes concepciones económicas, en el continente americano había (y hay) distintas realidades. Como se explicará en el capítulo 3, aquí no existía un poder hegemónico ante el cual la región se hubiera tenido que defender en su conjunto, sino que el poder hegemónico, o sea Estados Unidos, representó el principal promotor de la integración. Consecuentemente la integración no fue producto de una iniciativa conjunta de los países de la región, sino más bien fue resultado de una política estadounidense muy activa en el hemisferio occidental.

La integración americana tampoco coincidió con un periodo de auge económico (como fue el caso en Europa), sino tenía como objetivo precisamente contrarrestar el progresivo declive de sus economías, sobre todo aquel de la economía estadounidense ante el auge japonés y alemán¹⁹.

¹⁸ Hobsbawm, Eric, *The Age of Extremes. A History of the World 1914-1991*, *op. cit.*, p. 409

¹⁹ Burbach, Roger, "Ruptured Frontiers: The Transformation for the US-Latin American System" en *The Socialist Register*, S/L, S/E, 1992, p. 241

Las economías japonesas y europeas habían crecido sin precedente, mientras que en 1971 la balanza de pagos estadounidense presentó prácticamente por primera vez en un siglo un déficit. Ese mismo año Nixon expuso en un discurso que en el mundo ya había más polos, es decir, reconoció que además de Estados Unidos y la Unión Soviética habían surgido China, Japón y Europa como centros de poder²¹.

Como señala Saxe-Fernández, hubo tres acontecimientos claves que indican el debilitamiento de Estados Unidos en los terrenos político, económico y militar: en agosto de 1971, Estados Unidos se vio forzado a romper con el patrón oro para su moneda, en 1973 los países miembros de la OPEP emprendieron un boicot contra la economía estadounidense y provocaron una crisis energética, y el mismo año se retiraron las tropas estadounidense de VietNam porque su derrota ya era evidente. ²¹

(Como se verá en el punto 4.2.2, el abastecimiento energético fue uno de los motivos centrales para la iniciativa del TLCAN.)

Durante la década de los años 80 el declive relativo de Estados Unidos continuaba: por primera vez el PNB de la Comunidad Económica Europea (2.907 billones de US-Dólares) superó al estadounidense (2.59 billones de US-Dólares).

²¹ Kennedy. Paul, Auge y Caída de las Grandes Potencias. *op cit.*, p. 646

Asimismo el PNB mensual per cápita de Estados Unidos estaba sólo en el tercer lugar después de Alemania con US\$ 13,590 y Francia con US\$ 11,730, siendo el estadounidense de US\$ 11,360²².

Estos hechos mostraron a Estados Unidos la necesidad de expandir e intensificar su comercio y lo llevaron a fomentar el libre comercio en búsqueda de la ampliación de su mercado.

No obstante, el foro por excelencia para este fin, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el cual mostró cada vez menos capacidad de satisfacer esta demanda, ya que igual que su número de miembros, los asuntos a debate iban aumentando, lo que a su vez alargó las negociaciones y complicó la conclusión de acuerdos. Por otra parte habían surgido varios países con fuerte capacidad de negociación (como por ejemplo Japón y Alemania) y las alianzas de determinadas naciones en ciertos puntos restaban fuerza a los representantes estadounidenses. En este contexto se puede mencionar el logro de la política agraria común de los países adheridos al Tratado de Roma, la cual -por su argumentación en favor de los subsidios al campo- se enfrentaba constantemente a la política estadounidense. Como

²¹ Saxe-Fernández, John, "Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del Norte" en La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ; Alternativa o Destino?. México, Siglo XXI, 1990, p. 86

²² Kennedy, Paul, Auge y Caída de las Grandes Potencias, *op. cit.*, p. 681

consecuencia Estados Unidos decidió realizar su propósito por la vía bilateral y establecer un área de libre comercio en su región de influencia "natural".

2.2.1 Estados Unidos y Canadá

Antes de que se firmara el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá, ya existía una relación comercial muy estrecha entre ambos países. La relación comercial era tan intensa que se puede hablar de dependencia, ya que Canadá realizaba aproximadamente el 70% de su comercio exterior con su vecino meridional²³.

Desde 1854 Canadá había firmado un tratado de libre comercio con Estados Unidos, sin embargo, este fue anulado posteriormente. Muchas décadas después, en 1935, los vecinos firmaron un Acuerdo sobre la Reducción de Derechos de Aduana.²⁴

A lo largo de las décadas siguientes a la Segunda Guerra Mundial, el comercio entre Canadá y Estados Unidos se había intensificado, por el lado estadounidense a raíz de su demanda por los recursos naturales de Canadá y por el lado canadiense a causa de su creciente riqueza que le permitió adquirir más bienes de Estados Unidos. Con base en estos hechos se redujeron paulatinamente

²³ Doran, Charles F., "Canadian Relations with the United States" en Current History, vol 87, no. 527, marzo 1988, p. 98

una gran cantidad de aranceles durante negociaciones que realizaban ambos países dentro del GATT, de manera que gran parte del comercio estadounidense-canadiense se efectuaba libre de tarifas, y el resto mantenía aranceles bajos.²⁵

No obstante, muchas veces surgieron disputas comerciales entre ambos socios, ya que el marco jurídico proporcionado por el GATT no era suficiente para esta relación comercial tan estrecha.

El acuerdo comercial más formal -y por ende más prominente- entre Estados Unidos y Canadá era el "Auto Pact" de 1965, el cual liberalizó el comercio al eliminar las tarifas en vehículos y autopartes²⁶. Este fue precisamente la consecuencia del esfuerzo de los países para evitar disputas sobre subsidios a las exportaciones canadienses de la rama automotriz. Mientras que los canadienses consideraban el subsidio como un elemento importante para el desarrollo de las regiones necesitadas, Estados Unidos los vio como un promotor de las exportaciones.²⁷

²⁴ Gutiérrez Haces, María Teresa, "Experiencias y Coincidencias de una Vecindad Bajo el Libre Cambio: Canadá, México y Estados Unidos" en La Integración Comercial de México..., *op. cit.*, p. 148

²⁵ Diebold, William Jr., "The History and the Issues" en Bilateralism, Multilateralism and Canada in U.S. Trade Policy. Estados Unidos, Ballinger Publishing Company, 1988, p. 25

²⁶ Rosas Gonzalez, María Cristina, Crisis del Multilateralismo Clásico: Política Comercial Externa Estadounidense y Zonas de Libre Comercio, México, UNAM-IIEc, 1995, p. 126

²⁷ *ibid.*, p. 26

Dada la estrecha relación entre Canadá y Estados Unidos, algunos autores opinan que el ALC únicamente fue la confirmación jurídica y el reconocimiento de un *fait accompli*²⁸.

El paso hacia la firma del documento, empero, todavía fue largo y repleto de obstáculos.

Durante la década de los años 80 la política agresiva del Primer Ministro canadiense Trudeau había espantado a la inversión estadounidense, la cual era vital para su nación. Entre 1981 y 1982 5.4 mil millones de US-Dólares abandonaron el país, lo que representó una cantidad mayor a toda la inversión atraída durante los años 70.²⁹

Pocos años después, en 1984, Trudeau fue sustituido por Mulroney. Lo interesante fue que durante su campaña electoral Mulroney también se pronunciaba en contra de un tratado de libre comercio, sin embargo, una vez en el cargo de Primer Ministro cambió de opinión. Por un lado se dio cuenta que la competencia comercial mundial se volvía cada vez más dura y por otro lado - relacionado con lo primero- su primer socio comercial (Estados Unidos) iba adoptando una posición cada vez más proteccionista. En este contexto Canadá

²⁸*Ibid.*, p. 25 y Castañeda, Jorge, La Casa por la Ventana, México, Cal y Arena, 1993, p. 232

²⁹ Morici, Peter. "Making the Transition to Free Trade" en Current History, *op. cit.*, p. 429

pretendió regular y estabilizar un comercio más libre a través del ALC, mientras que Estados Unidos estaba más interesado en expandir su volúmen comercial.³⁰

Como ya se mencionó, el desempeño de la economía canadiense dependía altamente del comercio con Estados Unidos y considerando que el comercio exterior representaba una cuarta parte de su ingreso nacional³¹, Canadá ya no tenía mucha opción ante la oferta de los estadounidenses, quienes desde hace mucho tiempo habían buscado llegar a un acuerdo de libre comercio con su vecino septentrional³².

Cabe destacar que el acuerdo fue firmado entre socios muy desiguales³³. La población de Canadá representa aproximadamente una novena parte de la estadounidense y consecuentemente su economía también maneja volúmenes mucho más pequeñas. En 1990 el PNB de Canadá fue de 570.15 billones de US-dólares, mientras que el de Estados Unidos fue de 5,392.20 billones de US-dólares³⁴, es decir, casi 10 veces mayor. De hecho, el comercio canadiense se concentra en el mercado doméstico (la mayoría de las exportaciones se componía de recursos naturales y en 1997 el 90% de las empresas canadienses vendieron

³⁰ Doran Charles F., "Canadian Relations with the United States", *op. cit.*, p. 99

³¹ Anderson. Isabel B., "An Overview of Canadá's Economy" en Current History, vol 87, no. 527, marzo 1988, p. 121

³² Doran. Charles F., "Canadian Relations with the United States", *op. cit.*, p.98

³³ Gordon Ritchie, uno de los negociadores líderes de Canadá, publicó recientemente sus controvertidas memorias acerca de su labor en el ALC y los tituló "Wrestling with the Elephant". Duffy, Andrew, "Ten years later. free trade debate rages on" en Ottawa Citizen, 5 de octubre de 1997

³⁴ Almanaque Mundial 1994, Editorial América, Virginia Gardens, Florida USA, 1993, p. 562-563

sólo al mercado nacional³⁵) y no era muy competitiva a nivel internacional; así su productividad tenía únicamente el 70% del nivel de Estados Unidos y tomando en cuenta su alta productividad en el procesamiento de recursos naturales y la industria automotriz, el nivel del resto de la manufactura se puede considerar todavía más bajo³⁶.

2.2.2 Estados Unidos, Canadá y México

Igual que a Canadá, muchos años antes de la concreción del TLCAN, en 1979 Estados Unidos ofreció a México un tratado de libre comercio - justamente en el año en el cual triunfó la Revolución en el Irán, que hasta entonces había sido un fiel proveedor de petróleo de Estados Unidos (véase cap. 4). Sin embargo, el entonces Presidente mexicano, José López Portillo, rechazó la oferta con los siguientes argumentos: 1° Estados Unidos no quería a México como un socio sino más bien como un subordinado; 2° los estadounidenses no tomaban en cuenta los problemas estructurales de México (lo que haría un comercio igual imposible) y únicamente pretendía obtener el acceso a los recursos petroleros³⁷, 3° la propuesta carecía del libre movimiento de trabajadores mexicanos y de estrategias de producción complementaria, y 4° como la tasa de competitividad

³⁵ Gherson, Giles. "Canada being pulled into integrated North American economy" en Ottawa Citizen, 21 de febrero de 1997

³⁶ Morici, Peter. "Making the Transition to Free Trade", en Current History, *op. cit.*, pp. 428-431

³⁷ La composición de las exportaciones canadienses deja vislumbrar que el objetivo de Estados Unidos se parecía en ambos casos.

de México era muy baja, sus empresas no iban a tener ninguna ventaja ante la productiva industria estadounidense.³⁸

Miguel de la Madrid, quien sucedió a López Portillo en la Presidencia mexicana, también se pronunció en contra de un tratado de libre comercio con Estados Unidos por las grandes asimetrías que existían entre ambos países³⁹. Sin embargo, fue él quien tomó las primeras medidas que prepararon a México para la firma de tal documento, ya que inició los programas de la apertura económica (en 1983 y 1985).

Años después el funcionario que había dirigido estos programas bajo la administración de De la Madrid, Carlos Salinas de Gortari, se convertiría en el siguiente Presidente de la República Mexicana.

Para explicar el giro en la política mexicana hay que ver el desempeño de la economía nacional en las décadas anteriores. Durante los años 70, seguía la estrategia económica de México que consistía: 1° la exportación de materias primas, 2° la sustitución de importaciones y 3° el endeudamiento externo para financiar el desarrollo⁴⁰.

³⁸ Margain, Eduardo, El TLC y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano, México, UNAM-CISAN, 1995, p. 175

³⁹ *ibid.*, p. 176

⁴⁰ Piñón Antillón, Rosa María, "América Latina y el Caribe en el nuevo orden capitalista mundial" en Relaciones Internacionales, no. 56, 1992

No obstante, la estrategia fracasó. Nunca se pudo realizar la “sustitución de las importaciones” y se seguían requiriendo recursos para la importación. Por otra parte, se evidenció que la exportación de las materias primas -cada vez más baratas- no era capaz de generar recursos suficientes. Así el endeudamiento resultó exorbitante porque tuvo que sostener la economía. La contraproduktividad de la estrategia se evidenció por el hecho que los escasos recursos generados nacionalmente todavía se mermaban por el pago de servicios de la deuda.

En aquella época México se encontraba en un auténtico dilema, porque necesitaba obtener recursos. Pero como su deuda externa ya era tan alta, no había ninguna disposición del mundo de seguirle prestando. Entonces, en septiembre de 1976, el gobierno de Luis Echeverría se comprometió ante la comunidad internacional (a través de la firma de un documento con el FMI) de limitar su endeudamiento y de aplicar una política con más restricciones al presupuesto⁴¹.

Pocos meses después de firmar el documento, José López Portillo asumió el poder. Él decidió abrir otra fuente de recursos al invertir dinero en la producción de crudo para aumentar el volumen exportador con grandes cantidades de gas y petróleo. Aunque esta política proporcionó un “respiro” para la economía mexicana, los problemas quedaron sin resolverse: el déficit de la balanza

⁴¹ Zoraida Vázquez, Josefina y Lorenzo Meyer, México frente a Estados Unidos (Un Ensayo Histórico, 1776-1993), p. 220

comercial se mantenía, él de la cuenta corriente crecía y lo mismo hizo la deuda externa⁴².

Al final del sexenio de López Portillo, el gobierno se vio forzado a renegociar la deuda y a firmar una Carta de Intención con el FMI.

Con estos antecedentes, la nueva administración decidió cambiar de estrategia y atraer a la inversión extranjera para que ésta le financiara su desarrollo.

Es por eso que De la Madrid decidió abrir el mercado nacional ante capitales extranjeros - si deseaba recursos también tuvo que permitir la penetración de bienes y servicios. Así, en 1985, México firmó bajo su administración el GATT.

Sin embargo, todavía había que restablecer la confianza en México y nuevamente se tuvo que renegociar la deuda externa. Ambos objetivos fueron parcialmente alcanzados a través del Plan Brady. Gracias a él, México logró reducir la relación entre la deuda externa y el PNB de 62% en 1989 a "sólo" 20% en 1992⁴³.

Aparte de que México volvió a ser sujeto de crédito, las nuevas políticas también tenían su efecto negativo. México se convirtió en una entidad cada vez más dependiente de Estados Unidos.

⁴² *ibid.*, p. 227

⁴³ OECD, Economic Outlook 1994, OECD, 1994, p. 99

Las importaciones estadounidenses a México se incrementaron de 1980 a 1985 en un 11.3% y de 1985 a 1990 aún en un 17%⁴⁴.

A finales de los años 80, las empresas que exportan más en México eran en primer lugar Pemex, pero en segundo lugar General Motors, en tercer lugar Chrysler y en cuarto lugar la Ford Motor Company. Sin contar el petróleo, los gigantes estadounidenses absorbían casi el 45% de todas las exportaciones "mexicanas". De las 43 empresas exportadoras más importantes, 38 eran empresas transnacionales, es decir, empresas que tienen filiales internacionales. Mientras que en 1986 sólo 8000 empresas vivían de la importación, en 1988 esta cifra ya se había duplicado porque muchas empresas no aguantaban la competencia y cambiaron de la producción a la importación.⁴⁵

Al mismo tiempo la inversión extranjera desempeñó un papel cada vez más importante en México y provocó una creciente vulnerabilidad ante el posible efecto del "mal holandés". Este consiste en un excesivo flujo de inversión extranjera que distorsiona la economía nacional; su posterior disminución puede generar la necesidad de ajustes no deseadas por el país receptor⁴⁶.

⁴⁴ Margain, Eduardo, *El TLC y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano*, *op. cit.*, p. 182

⁴⁵ Bernal Sahagún, Víctor N., "La Inversión Extranjera en el TLC: La Integración dentro de la Integración" en *La Integración Comercial de México*, *op. cit.*, p. 202

⁴⁶ Montemayor Seguy, Rogelio, "Apertura externa y crisis financiera" en *Comercio Exterior*, vol. 45, no. 9, septiembre 1995, p. 661

Consciente de esta situación, el Presidente Salinas propagaba constantemente durante sus Informes de Gobierno la estrategia de la diversificación de las relaciones internacionales y tomaba las medidas correspondientes. Así viajó a Asia y a Europa en búsqueda de inversión; la estadounidense ya había llegado a formar el 70% de la inversión extranjera total⁴⁷.

No obstante, en Asia había suficientes países que ofrecían la misma ventaja que México (principalmente mano de obra barata) y los europeos dirigían su mayor atención a su propia integración y a la Europa oriental. Como entonces Salinas se percató que era sobre todo Estados Unidos que mostraba disposición a invertir en México, decidió intensificar sus lazos con este país.

La intensificación significó en este caso también la regulación de las relaciones comerciales. Los inversionistas estadounidenses temían que tanto las medidas mexicanas como aquellas de su propio país podían "pasar de moda" y ambos países podían regresar a su proteccionismo. Por lo tanto demandaban un acuerdo que institucionalizara las políticas. Al firmar México el acuerdo, los inversionistas alcanzaron este propósito. El entonces embajador estadounidense afirmó al respecto: "El Tratado de Libre Comercio será el instrumento para

⁴⁷ Margain, Eduardo, El TLC y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano, *op. cit.*, p. 177

promover, consolidar y garantizar la continuidad de las políticas de reforma económica en México más allá de la administración de Salinas⁴⁸.

El promotor de la adhesión de México fue claramente Estados Unidos. El gobierno de México optó por ella porque la consideró la mejor opción para integrarse al "Primer Mundo". Canadá, en cambio, consintió en la formación del TLCAN por temor al "hub-and-spoke-effect", es decir, por el temor de que Estados Unidos fuera a negociar ventajas con otros países exclusivamente para sí mismo.

2.3 El desarrollo de la Comunidad Europea

Después de que se firmó el Tratado de Roma, Europa seguía gozando todavía de un auge económico. Sin embargo, en los años 70, este auge se frenó - sobre todo a raíz de la crisis petrolera en 1973. A principios de la década de los años 80, toda Europa sufrió altos índices de desempleo y lento crecimiento, lo que después comúnmente se denominó la "eurosclerosis".

Esta problemática fue atribuida por un lado al cierre de empresas que no habían introducido innovaciones en sus procesos productivos y por otro lado a la lenta adopción de nuevas tecnologías en general.

⁴⁸ citado por Puig, Carlos. "Reubicación geopolítica de México: 500 páginas que podrían unir al país, irremediablemente, a la economía estadounidense" en Proceso, no. 824, 17 de agosto de 1992, p. 9

Pese a las condiciones económicas adversas, prevaleció la confianza de la integración, la cual precisamente debía ayudar a Europa a salir adelante. El primer paso hacia una integración más intensiva fue tomado en 1984 con base en el libro blanco de la Comunidad Europea, el cual determinó la meta de establecer un mercado común. Dicha meta se plasma en forma concreta en 1986 al ser firmada el Acta Única de Europa.⁴⁹

El Acta representó una enmienda al Tratado de Roma estipulando la necesidad de adaptar los procesamientos legales a la demanda de facilitar la toma de decisiones en favor del establecimiento de las cuatro libertades: el libre movimiento de bienes, de servicios, de capitales y de personas.⁵⁰

Las cuatro libertades constituyen la esencia de todo el Tratado de Roma y los pasos que se tomaron a continuación estaban principalmente dirigidos hacia la perfección de ellas.

Así en 1991, durante la Cumbre de Maastricht, se adoptó el Tratado de la Unión Europea (TUE), firmado en 1992 y ratificado en 1993. Este prevé una integración total -incluyendo al ambicioso proyecto de la unión monetaria para 1998- es decir, creó la Unión Europea cuya entrada en vigor fue determinada para el 1° de enero de 1993.

⁴⁹ "El camino al Mercado Único" en *Scala*, noviembre-diciembre 1992, pp. 12-15

⁵⁰ Rozo, Carlos A., "Las etapas de la integración europea: De Roma a Maastricht", *op. cit.*, p. 50

Debido a la oposición a este tratado en varios países, plasmada en los resultados de varios referenda, su vigencia se atrasó hasta el año siguiente. Finalmente el Tratado de Masstricht fue ratificado por Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, y posteriormente por Austria y Suecia.

No obstante, recientemente se han presentado nuevas dificultades, como la cifra exuberante de desempleo en el continente europeo, y los Estados miembros se vieron forzados a revisar el Tratado de la Unión Europea. Después de 15 meses de negociaciones intergubernamentales, el 17 de junio de 1997 la revisión produjo un nuevo Tratado para Europa, el Tratado de Amsterdam. Este tiene como objetivos

- fortalecer la presencia de la Unión Europea en el mundo,
- lograr una mayor eficiencia de sus instituciones,
- eliminar las últimas barreras que restringen la libre circulación con un aumento simultáneo de la seguridad y
- concentrarse en los derechos ciudadanos y de empleo.⁵¹

Como medidas concretas destacan la mayor capacidad de decisión del Parlamento Europeo, la inclusión de la Unión Europea Occidental (el cuerpo

⁵¹ <http://europa.eu.int/en/agenda/igc-home/intro.en.htm>

europeo de defensa) en el Tratado de la Unión Europea y la colaboración de los cuerpos europeos de policía a través de la institución Europol.

Aunque este nuevo Tratado no ha sido ratificado por todos los miembros todavía, representa sólo un elemento más que perfila una constante tendencia en el proyecto de desarrollo de la integración europea. En momentos difíciles (como la "eurosclerosis" de los años 70 y la problemática de los 90), los europeos siempre han optado por trabajar en conjunto; han intensificado sus relaciones y estrechado la colaboración a través de disposiciones e instituciones comunes y han dado más poder a instituciones supranacionales para superar sus crisis. Con estas medidas actúan en el espíritu del Tratado Constitutivo de la CEE, en cuyo preámbulo se había plasmado la meta de una integración *progresiva*.

Pero ¿cuál es la manera que marca el TLCAN para alcanzar relaciones más estrechas?

En el capítulo anterior vimos que los discursos de los firmantes del TLCAN niegan la intención de profundizar la integración. Según ellos, se limitarán a instaurar una zona de libre comercio - retórica que fue desmentida pronto cuando los negociadores se vieron forzados a incluir los Acuerdos Paralelos en materia laboral y ambiental.

En un estudio comparativo entre ambos acuerdos, investigadores de El Colegio de la Frontera Norte sostienen que

"... una integración comercial tiende a evolucionar hacia formas más profundas de asociación y cooperación en diversos ámbitos además del económico. Este proceso es particularmente claro en la UE, y es muy probable que se desarrolle de igual manera para el TLC."⁵²

Aunque aquí se coincide con los autores con respecto a la mayor profundización de las relaciones, no se cree que eso se dará "de igual manera" en el TLCAN como en la Unión Europea, ya que en el modelo americano la relación entre los socios y el documento en sí difiere mucho del caso europeo.

Sin embargo, si los funcionarios americanos niegan aspirar a disposiciones que fijan una mayor integración, habrá que recurrir a otras fuentes para poder plantear en qué marco se realizará la intensificación de las relaciones y por qué los americanos no incluyeron mecanismos para preparar este proceso, como lo hicieron los europeos a través de sus instituciones políticas y el financiamiento compensatorio.

La respuesta a esta interrogante se encuentra en diferentes aspectos. Por un lado es determinante la correlación de fuerzas en América del Norte y Europa, tanto a nivel regional como a nivel interno; por otro lado, hay que analizar la política

exterior que tradicionalmente han seguido los países en los continentes correspondientes y en cuyo contexto se tienen que definir las intenciones que cada país seguía al formar parte de una integración económica.

⁵² Gutiérrez Vidal, Manuel y Sàrah Martínez Pèllègrini, "El Tratado de la Unión Europea y el TLC: un análisis comparativo", *op. cit.*, p. 119

3. El comportamiento histórico de las potencias en su región

3.1 Estados Unidos

Prácticamente desde el movimiento de su independencia, la política exterior estadounidense ha operado bajo los mismos principios, los cuales se pueden resumir en la política de la **Puerta Abierta** y la **Doctrina Monroe**. El primero tiene como objetivo garantizar la entrada de las mercancías estadounidenses a mercados extranjeros y ha sido instrumentado en todo el mundo. La Doctrina Monroe, en cambio, se limita al hemisferio occidental y consiste en el hecho de que Estados Unidos consideraría cualquier intervención europea en el continente americano (incluyendo la soviética), como una agresión a *su* país.

La política exterior de Estados Unidos puede ser dividida en tres etapas: 1. la expansión territorial (hasta 1898), 2. la expansión comercial y la búsqueda por controlar mercados extranjeros (hasta 1948 cuando Estados Unidos alcanza la hegemonía comercial y establece sistemas financieros regidos por el dólar estadounidense) y 3. el mantenimiento de la hegemonía en el mercado mundial (hasta la fecha).

El éxito de dicha política se ha basado durante todos estos periodos en los mismos elementos: en una base popular emprendedora e idealista (estas características se retroalimentan), en un fuerte poder militar y en un gobierno que

ha definido su interés nacional dentro de la lógica capitalista teniendo como fin último la ganancia.

Todos los elementos mencionados resaltan desde la misma independencia de Estados Unidos. Aquí se encontraba el elemento idealista en la visión de la libertad y en el rechazo a la tutela británica que guardaban los habitantes de las Trece Colonias. Asimismo destaca el papel que jugaron las personas emprendedoras en la independencia, ya que fueron ellas quienes más se molestaron con la Gran Bretaña que limitaba el comercio de las Trece Colonias a ella misma y reducía las ganancias mercantiles para los colonos mediante gravámenes. Es muy significativo que la raíz de la independencia estadounidense radica en una controversia comercial, ya que esta problemática destaca como un hilo rojo en toda la historia de Estados Unidos.

Asimismo resalta la habilidad militar de las Trece Colonias. A pesar de que ellas tenían la ventaja de estar en tierra firme, no hay que desdeñar que ellas lograron derrotar a la entonces flota más poderosa del mundo.

3.1.1 La expansión territorial

La expansión de los estados todavía no unidos se realizó con las mismas características. Hubo un fuerte impulso expansionista por parte del pueblo, quien desde la época de la colonia se había molestado por no poder colonizar a

Canadá y el Valle del Mississippi, conquistas recientes de la Gran Bretaña. Las personas que más empujaron hacia la expansión territorial fueron nuevamente las con espíritu emprendedor e idealista.

A veces los adjetivos "emprendedor" e "idealista" se manejan como antónimos, ya que el primero implica acciones concretas en la vida real y el segundo se refiere a una actitud basada en cierta creencia que no necesariamente forma parte de la realidad. La cultura estadounidense, empero, es una combinación. Así ha sido en gran medida el espíritu idealista que ha impulsado a la gente a ser emprendedora y como el resultado de las empresas ha sido bueno a nivel nacional, el pueblo ha podido confirmar su idealismo y aún la persona más calculadora tiene que admitir que -gracias al positivo resultado material- es conveniente fomentar ciertas ideas.

Si por un lado a través de los misioneros (quienes ejercen una actividad basada completamente en ideales) se obtiene información de tierras lejanas que podrían convertirse en estudios de mercados, y por otro lado los logros del desarrollo capitalista causan tal impresión que ayudan a transmitir valores religiosos (como lo hace por ejemplo la medicina), entonces el espíritu idealista y el espíritu emprendedor se encuentran en perfecta retroalimentación. Esta postura de combinar a conveniencia los ideales con la acción constituye la esencia del pragmatismo estadounidense.

Algunos ideales básicos se plasman en el Destino Manifiesto, el cual enuncia la superioridad de los valores del pueblo estadounidense; con base en este supuesto se justifica todo tipo de expansión, ya que es sumamente positivo imponer estos valores superiores - aunque sean muy mutables dependiendo del lugar de aplicación, es decir, dentro o fuera de Estados Unidos.

Con el Destino Manifiesto en la mente, los colonos se expandieron en el territorio norteamericano, siempre apoyados por su gobierno que a veces aún liquidó las deudas que los colonos tenían por el costo de las concesiones de tierra. Aunque seguramente muchos integrantes del gobierno también creían en el Destino Manifiesto, en el fondo siguieron un principio geopolítico al plantear que *el desarrollo de los pueblos se realiza sobre el suelo y que todo progreso radicaré en la apropiación de nuevos territorios.*

Ni siquiera habían pasado 20 años desde que las Trece Colonias consumaron su independencia, cuando ya se presentó la primera oportunidad concreta para la expansión territorial. Francia y España habían declarado la guerra a Gran Bretaña y temían que Estados Unidos se pudiera convertir en aliado de los británicos, por lo que el Ministro español Godoy inició negociaciones con este país. El resultado de las negociaciones consistió en la firma de un tratado en 1795 que hizo retroceder la frontera de la Florida occidental al paralelo 31° norte.

En otra ocasión, Francia volvió a entrar en guerra contra Gran Bretaña y requería recursos. Con el fin de obtenerlos y de poderse concentrar en sofocar la rebelión que había estallado en su colonia Haití, Bonaparte vendió la Luisiana a Estados Unidos. Como Bonaparte no triunfó en su empresa contra los rebeldes de la isla caribeña, decidió concentrarse en Europa, por lo que Estados Unidos ganó doblemente con la compra de la Luisiana: por un lado aumentó considerablemente el tamaño de su territorio y por el otro eliminó a un competidor en lo que sería "su" hemisferio.

Como se puede observar, la expansión territorial no fue un resultado de la conquista de la gente fronteriza, como lo afirmó Theodore Roosevelt¹, sino un producto del hábil manejo de las coyunturas políticas. Sin embargo, la falta de ventajosas coyunturas no frenaba a Estados Unidos si había territorios que le interesaban, ya que si no había coyunturas favorables, este país los creaba.

Esto fue el caso tanto en la incorporación de las Floridas Occidental y Oriental como la de Texas. Todos estos territorios se pudieron incorporar a Estados Unidos porque éste mandó agentes a instigar resistencia ante el gobierno local. En Florida el agente fue Mathews, en Texas fueron Houston y Austin. Lo interesante de estos casos era que los rebeldes supelemente aspiraban a la independencia, pero una vez lograda ésta, solicitaban la anexión a Estados

Unidos. Así Estados Unidos se anexó en 1810 la Florida Occidental, en 1821 la Florida Oriental y en 1845 se incorporó Texas.

La importancia del caso de Texas reside en el hecho que aquí ya no fue ninguna potencia europea contra la cual había que luchar. A partir de la independencia de México y otros países latinoamericanos, la presencia europea en el continente americano era mínima y es por eso que el Presidente estadounidense Monroe pudo expresar sus ideas que posteriormente serían conocidas como la "Doctrina Monroe". Empero, aunque esto no sucedió hasta 1823, Estados Unidos siempre había operado bajo este principio, ya que su estrategia incluía siempre mantener el territorio enfocado en las manos más débiles, las cuales solían ser los colonizados y no las potencias colonizadoras. En este contexto se propagaba el ideal de la libertad con el fin de instigar a la población latinoamericana; como se muestra en el caso de las anexiones esta libertad significaba desvincularse de las potencias europeas para caer en la zona de influencia de Estados Unidos.

Por otra parte, desde la anexión de Texas, Estados Unidos complementa su estrategia mediante la agresión abierta. En 1845 provocó una guerra en su frontera con México quien se había independizado recientemente y estaba todavía muy débil. La táctica de la provocación se pareció a aquella de Texas, es decir, existían colonos quienes habían invadido tierras mexicanas y estaban

¹ Guerra, Ramiro. La Expansión Territorial de Estados Unidos. La Habana, Ed. Guairas, 1973. p. 28

inconformes con las decisiones de los gobernantes sobre estas tierras. Sin embargo, mientras que en Texas sólo hubo apoyo indirecto, esta vez estalló una guerra entre Estados Unidos y México. Antes el Presidente Grant únicamente había brindado el financiamiento de los viajes de negociaciones de Sam Houston a México; ahora las demandas de los colonos fueron respaldadas por el ejército estadounidense.

La intervención del gobierno era muy importante, ya que su estrategia había sido expandirse hasta la costa occidental y lograr así la transcontinentalidad. En el armisticio de Guadalupe Hidalgo (1848) y en el Tratado de la Mesilla (1853), Estados Unidos alcanzó su meta; México le cedió más de la mitad de su territorio.

Años después, la unión de Estados Unidos entró en crisis al separarse los estados del sur, opositores a la emancipación de los esclavos. Sin embargo, el gobierno federal bajo Abraham Lincoln no toleró la secesión y finalmente los estados del norte, que estaban más industrializados y avanzados que el sur agrícola, sometieron a los estados rebeldes del sur. La guerra civil refleja la importancia que se daba a la extensión del suelo y la unión nacional.

Poco tiempo después de haber salvado la unión, Estados Unidos expandió su territorio en el noroeste de Canadá al comprar Alaska a Rusia en 1867.

Sin embargo, el evento más importante que al mismo tiempo marca el fin de la expansión territorial de Estados Unidos, es la guerra contra España. Con el triunfo de Estados Unidos sobre España y el Tratado de París en 1898, Estados Unidos logró que la potencia colonial se retirara de Cuba, de Puerto Rico y de las Filipinas. Es en aquel entonces que Estados Unidos inició nuevas y muy diversas formas de controlar áreas que se encuentran allende de sus líneas fronterizas. Así Cuba tendría un gobierno propio pero Estados Unidos se reservaba el derecho de intervenir en sus asuntos internos (justificado nacionalmente por la Enmienda Platt), las filipinas pasaron a constituir una colonia de Estados Unidos, y Puerto Rico fue anexionado y se convirtió (1900) en un "territorio no incorporado"². En el mismo año, 1898, también fue anexionado Hawaii, una isla independiente hasta entonces.

3.1.2 La expansión comercial

Mientras el primer período descrito se refería sobre todo al aumento del suelo nacional y la transcontinentalidad, tanto la compra de Alaska como las adquisiciones de 1898 tenían un diferente carácter estratégico. El ideólogo de esta estrategia fue el Almirante Alfred Thayer Mahan, quien pensaba en términos muy ambiciosos e identificaba los puntos estratégicos para el comercio y su protección por las fuerzas navales. Es en sus comentarios donde mejor se refleja

la colaboración de los sectores del comercio y militar. Como comandante de flotas él se ponía al servicio del comercio diciendo "...fuerzas navales, como todos estamos de acuerdo, existen para la protección del comercio". Asimismo Mahan hacía especial énfasis en la importancia estratégica del Caribe y de las islas del Océano Pacífico para las rutas comerciales. No obstante, también fue este Almirante quien advirtió no expandirse de tal manera que la nación se debilitara internamente, una enseñanza que había aprendido después de haber estudiado el declive del imperio romano y el de Francia bajo Napoleón Bonaparte.

Siguiendo las pautas de Mahan, Estados Unidos dejó de incorporar nuevas tierras a su territorio nacional y se concentraba en mantener el control sobre ciertas áreas. Durante las últimas décadas del siglo XIX se habían perfilado varios empresarios (como J. P. Morgan, John D. Rockefeller, Andrew Carnegie y E. H. Harriman) cuyas compañías habían conquistado posiciones monopólicas a través de fusiones con otras empresas. Las compañías crecían de tal manera que pronto el mercado estadounidense no les daba abasto y empezaban a buscar oportunidades de inversión más allá de las fronteras nacionales. Como la relación entre ellos y el gobierno era de retroalimentación, la política exterior de Estados Unidos siempre apoyaba dichas búsquedas y bajo el lema de la Puerta Abierta se volvió plenamente imperialista.

² LaFeber, Walter, The Cambridge History of American Foreign Relations, Volume II, The American

Una clara expresión de esta estrategia es la Enmienda Platt, que permitía la intervención estadounidense y fue incorporada a la Constitución cubana de 1900³. Pero Cuba se encontraba en una situación muy particular, en otros casos había que recurrir a otros métodos. Frecuentemente se manipulaba a los regímenes extranjeros para que no se opusieran a la inversión (e intervención) de Estados Unidos brindándoles ayuda financiera; esta política seguida por el presidente William Howard Taft fue llamada despectivamente la "diplomacia del Dólar" por un periodista, quien criticó con este término el poder de manipulación de la moneda estadounidense en favor de los intereses de Wall Street⁴. En la mayoría de los casos, empero, Estados Unidos intervenía militarmente en los países de "su" hemisferio (tanto en el Caribe como en Centro y Sudamérica). Pese a estos hechos, el Presidente McKinley, bajo el cual crecieron muchos monopolios y se realizaron numerosas intervenciones, afirmaba que -contrario al imperio europeo- el americano fue construido con base en el consenso, la moral y la tradición⁵.

El proyecto más grande que lanzó el gobierno estadounidense para favorecer a los comerciantes fue realizado bajo Theodore Roosevelt (fuertemente influenciado por su amigo Alfred Thayer Mahan): la construcción del Canal de Panamá. Para ello se repitió la estrategia de la instigación que ya había aplicado

Search for Opportunity, 1865-1913, New York, Cambridge University Press, 1995, p. 152

³ *ibid.*, pp. 151-152

⁴ *ibid.*, p. 215

tantas veces para conquistar nuevos territorios. Ahora la intención fue crear un nuevo país con un gobierno más favorable a los intereses estadounidenses. La separación de Panamá, la construcción del Canal y la jurisdicción de Estados Unidos sobre la Zona del Canal, era una victoria más en la región para los ambiciosos del norte.

En el contexto de esta investigación el pensamiento de Roosevelt es muy significativo. El presidente declaró abiertamente que no era partidario del libre comercio sino que estaba en favor de la intervención gubernamental⁶; como se verá posteriormente, esta postura se parece bastante a la de sus sucesores y a la del gobierno actual de Estados Unidos, con la diferencia de que hoy en día los presidentes ya no se expresan de una manera tan franca. Roosevelt también hacía mucho hincapié en las relaciones entre el capital y el sector laboral, las cuales consideró más importantes que la expansión (aunque él mismo defendía los principios de la Doctrina Monroe al norte de Colombia y se consideraba un expansionista)⁷. Tanto entonces como hoy en día es cuestionable si el gobierno estadounidense realmente considera(ba) esta relación como una prioridad.

En México, Estados Unidos intervenía activamente también. Durante el gobierno del Presidente Taft se permitió a los maderistas comprar armas para la

⁶ *ibid.*, p. 180

⁶ *ibid.*, p. 187

⁷ *ibidem*

Revolución en Estados Unidos; banqueros y empresarios ferrocarrileros protegieron a Madero durante su lucha, y la Compañía Standard Oil probablemente le ofreció entre 500 000 y un millón US-Dólares como apoyo. Después, empero, Madero cayó en desgracia por no defender suficientemente los intereses estadounidenses en México. Fue por eso que el embajador Henry Lane Wilson fomentó la conspiración que culminó en la decena trágica y la muerte de Madero. ⁸

El papel del embajador estadounidense en el asesinato de Madero y el apoyo a Victoriano Huerta no fue bien recibido por su gobierno. En 1913 el presidente de Estados Unidos era Woodrow Wilson, un politólogo quien quería llevar los valores cristianos de "obligación", "servicio" y "rectitud" a la esfera de la política exterior. Sin embargo, curiosamente fue este nuevo presidente "idealista" bajo el cual ocurrió el desembarque de tropas estadounidenses en Veracruz (en 1914) cuando se evidenció que Victoriano Huerta, el candidato del embajador Wilson, no podía establecer el orden en México. ⁹

La intervención en asuntos internos de un país soberano no pareció ser considerado una contradicción por el Presidente estadounidense, quien anunció que iba a enseñar a las repúblicas sudamericanas a "elegir buenos hombres"¹⁰.

⁸ Zoraida Vázquez, Josefina y Lorenzo Meyer, México Frente a Estados Unidos (Un Ensayo Histórico (1776-1993)). México, FCE. 1994 (3era ed., corregida y aumentada), p. 130

⁹ *ibidem*

¹⁰ Williams Appleman, William, The Tragedy of American Diplomacy, New York, Delta Book, 1961 (2a. ed., revisada y aumentada), p. 64

Wilson también seguía la política de Roosevelt de mantener "la puerta abierta". Bryan, su Secretario de Estado, colaboraba muy estrechamente con las empresas y aludiendo al dicho popular "mi casa es su casa" decía "mi Ministerio es su Ministerio"¹¹.

Durante las primeras décadas del siglo XX, volvió el interés en la Doctrina Monroe. Varios países europeos (Gran Bretaña, Francia, Alemania) se encontraban en pleno auge imperialista y trataban con cada vez más furor de penetrar en los mercados internacionales. Entre estos mercados también se encontraban los latinoamericanos, quienes vieron en los europeos una oportunidad de diversificar sus relaciones¹². Tratando de contrarrestar esta tendencia Franklin D. Roosevelt, quien había asumido el poder en Estados Unidos en 1933, inventó la política del "Buen Vecino", es decir, promovió la "americanización" del continente.

3.1.3 El mantenimiento de la hegemonía y la política anti-comunista

En 1945 el panorama del mundo cambió. Estados Unidos se había perfilado como una superpotencia al representar la fuerza decisiva en las dos Guerras Mundiales y tenía que competir con la Unión Soviética por las esferas de influencia. Ahora

¹¹ *ibid.*, p. 78

¹² Díaz Alejandro, Carlos F., "América Latina en los Años Treinta" en Thorp, Rosemary (compiladora), América Latina en los Años Treinta. El Papel de la Periferia en la Crisis Mundial, México, FCE, 1988,

ESTA TESTA NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

la política exterior estadounidense (fuertemente influenciada por el pensamiento de George Kennan, amigo de Theodore Roosevelt¹³) se concentraba en diseñar estrategias anti-comunistas. En este contexto en Europa se aplicó el Plan Marshall y en América Latina la "Alianza para el Progreso", con la diferencia que el primero tuvo mucho mucho éxito (tanto para Estados Unidos como para los países beneficiados) y el segundo no.

Ayudar a los países latinoamericanos fue una idea de Eisenhower plasmada en el Acta de Bogotá y pensada como respuesta a la Revolución Cubana¹⁴. Sin embargo, la Alianza para el Progreso fue diseñada bajo J. F. Kennedy quien criticó a su antecesor por enfocar su ayuda demasiado a los regímenes y no a la gente.

En la presentación de su proyecto, cuyo objetivo se definió como la promoción de reformas sociales y satisfacción de las necesidades básicas (tierra, vivienda, trabajo, salud y educación) Kennedy se muestra muy populista; alude a panamericanistas como Simón Bolívar y José Martí, rechaza la intervención del

p 34

¹³ LaFeber, Walter, The Cambridge History of American Foreign Relations, Volume II. The American Search for Opportunity, 1865-1913, *op. cit.*, p. 203

¹⁴ Wagner Harrison, R., Unites States Policy Toward Latin America, Stanford, Stanford University Press, 1970, p. 40

Viejo Mundo (incluyendo la Unión Soviética en la Doctrina Monroe) y habla parcialmente en español¹⁵.

Paralelamente a la Alianza, a solicitud de Kennedy quien esperó contrarrestar la influencia comunista a través de la influencia de "sus" hombres de negocio, fue creado el Grupo de Negocios para América Latina bajo la dirección de David Rockefeller¹⁶.

El resultado de la Alianza fue un fracaso en cuanto a sus objetivos oficiales. La transferencia de recursos estaba condicionada por los proyectos de desarrollo que los gobiernos tenían que presentar, pero muchos gobiernos (salvo México y Venezuela) simplemente no presentaban ningún proyecto y los de otros no fueron aceptados por Estados Unidos¹⁷. Las reformas que realmente se hicieron beneficiaron, según Noam Chomsky, más al sector exportador; mientras que la producción aumentaba, el consumo nacional disminuía¹⁸.

En el marco de la estrategia anti-comunista, el proyecto fue más exitoso, aunque a veces Estados Unidos todavía tenía que asistir un poco a las fuerzas anti-socialistas en América Latina. En este contexto se pueden mencionar muchos

¹⁵ Kennedy, John F., "The Alliance for Progress" en Leiken, Robert S. y Barry Rubin (editores), The Central American Crisis Reader, New York, Summit Books, 1987, p. 120

¹⁶ Hersh, Seymour M., The Price of Power. Kissinger in the Nixon Whitehouse, New York, Summit Books, 1983, p. 260

¹⁷ Brown, Seyom, The Faces of Power. Constancy and Change in United States Foreign Policy from Truman to Clinton, New York, Columbia University Press, 1994 (2a. ed.), p. 151-152

¹⁸ Chomsky, Noam, Lo que Realmente Quiere el Tío Sam, México, Siglo XXI, 1994 (trad. por Sistulio Festa), p. 36

casos, pero para ilustrar el comportamiento estadounidense y la colaboración entre los empresarios y el gobierno aquí sólo se expondrá el caso chileno.

Desde que Salvador Allende fue candidato presidencial en Chile, los empresarios estadounidenses movilizaron fuerzas contra él. Así financiaron la campaña electoral de Eduardo Frei (Montalva) para que le ganara al candidato socialista. Los recursos provenían del arriba mencionado Grupo de Negocios para América Latina en cuya comisión ejecutiva estaban entre otros David Rockefeller (gerente del Chase Manhattan Bank quien había observado que los países que más se oponían a la inversión extranjera, eran frecuentemente los más democráticos¹⁹), C. Jay Parkinson (gerente de la compañía Anaconda, productora de cobre) y Harold S. Geneen (gerente de la ITT que operaba parte del servicio telefónico en Chile). El 80% de la producción de cobre estaba en manos de grandes corporaciones que a su vez estaban principalmente controlados por empresas estadounidenses, siendo las más importantes las compañías "Anaconda" y "Kennecott Copper".²⁰

Fiel al proyecto de la Alianza, a mediados de los años 60 Estados Unidos mandaba aproximadamente 70 millones de US-Dólares a Chile. En 1968, bajo Nixon, esta suma bajó a 57.9 millones (54.3 millones en préstamos) y en 1970, el año de la elección, ya eran sólo 18 millones. Durante el último año del gobierno

¹⁹ Barnett, Richard J. y Ronald E. Müller, Global Reach. The Power of the Multinational Corporations, New York, Simon and Schuster, 1974, p. 86

²⁰ Hersh, Seymour M., The Price of Power. Kissinger in the Nixon Whitehouse, *op. cit.*, p. 259-260

de Allende, Chile recibió tan sólo 800 mil US-Dólares.²¹ En cambio, la ayuda militar no fue recortada.

Aparte del país sudamericano, toda Centroamérica - y en particular Nicaragua y El Salvador- era un blanco de la política anti-comunista de Estados Unidos. Aunque el Presidente Carter no era un partidario tan aferrado a esta estrategia, ésta se impuso cuando Cyrus Vance (secretario de Estado) renunció y la ideología de Zbigniew Brzezinski, quien formaba parte del Consejo de Seguridad Nacional y era abiertamente anti-soviético, triunfó.²² Fue la invasión de la Unión Soviética en Afganistán que finalmente convenció al gobierno de intervenir activamente en los asuntos centroamericanos para contrarrestar la influencia soviética.

Los métodos que aplicaba Estados Unidos en esta región eran diversos. Paraba la ayuda financiera y los préstamos, utilizando su fuerte influencia en organizaciones internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, imponía embargos económicos y mandaba ayuda militar a los grupos anti-socialistas. En 1980 la ayuda militar de Estados Unidos a El Salvador era de seis millones de US-Dólares, en 1981, esta suma subió a 35.5 millones.²³

²¹ *ibid.*, p. 262

²² LaFeber, Walter, "From Détente to the Gulf", *op. cit.*, p. 155

²³ Smith, Hazel, European Union Foreign Policy and Central America, St. Martin's Press, 1995, p. 4-5

Pero las actividades estadounidenses no se limitaban a Centroamerica. Estados Unidos enviaba agentes a Europa para convencer a los europeos de la eficacia de su política y con el fin de animarlos a seguirla o mantenerse fuera del conflicto. George Shultz (secretario de Estado bajo Reagan) se dirigía a los ministros de Relaciones Exteriores en Europa para impedir el envío de ayuda al regimen sandinista.²⁴

Sin embargo, como refleja la política exterior hacia el Bloque Socialista, los europeos no creían tanto en la confrontación sino más bien en la negociación y la paulatina realización de sus intereses.

A pesar de que los movimientos rebeldes en Centroamerica no representaban ningún peligro real para Estados Unidos, este país invirtió mucho dinero y energía en la política anti-comunista. El peligro no era la parte central, sino se trataba de reforzar el principio de la Doctrina Monroe, o sea, demostrar que nadie se podía imponer en "su" hemisferio. Es por eso que la política no fue abandonada con la desintegración de la Unión Soviética, cuyo poder e influencia habían constituido una amenaza real para los intereses estadounidenses. Este tipo de demostraciones se dan con el mantenimiento del bloqueo a Cuba y se reflejaron con particular claridad en Panamá, que fue invadido en 1989, su capital bombardeada y su jefe de Estado detenido por tropas estadounidenses.

²⁴ *ibid.*, pp. 6, 79

Cuando la Unión Soviética ya no representó ninguna amenaza para Estados Unidos, este país volvió a concentrarse en el hemisferio occidental. Canadá y los países latinoamericanos tenían que servir de apoyo a Estados Unidos en la competencia contra Europa y Japón, quienes se habían desarrollado bajo el paraguas de la protección militar de la OTAN. Ahora que la importancia de la fuerza militar había sido relegada, algunos países europeos -y especialmente la Alemania reunificada- y Japón pudieran desplegar toda su capacidad comercial.

En América Latina, los años 80 también se caracterizan por la problemática de las altas deudas externas. Por la crónica falta de recursos, la región había entrado a un círculo vicioso: los países pedían préstamos que debían servir para invertir y generar ganancias, sin embargo, por las desfavorables tasas de interés el costo de la misma deuda era tan alto que los beneficios de los préstamos resultaban mínimos, de manera que José Sarney (Presidente de Brasil) acusaba a Estados Unidos de practicar el Plan Marshall "al revés"²⁵.

Aquí la estrategia de Estados Unidos consistió en aprovechar la posición dominante que poseía en los organismos financieros internacionales. Cada vez que un país recibía un préstamo del FMI o del Banco Mundial, se tenía que comprometer a ciertas reformas económicas a través de las cartas de intención o de política. Dichas reformas se referían por lo común a medidas neoliberales,

como el adelgazamiento del Estado, el recorte de subsidios y la apertura a la inversión y las mercancías extranjeras. Sobre todo el primer elemento era de gran utilidad para las empresas estadounidenses que buscaban expandir su comercio. Como se verá abajo, en México el proceso de la apertura inició con la carta de intención suscrita en 1982.

Si bien esta política forma parte de la estrategia de mantener "la puerta abierta", no es su máxima expresión. A finales de la década los años 80 y principios de los 90, Estados Unidos empezó a involucrar a sus vecinos en tratados de libre comercio a través de los cuales finalmente quedó garantizado el acceso a los mercados y a las oportunidades de inversión en otros países.

También la Doctrina Monroe sigue vigente en los años 90. Una expresión de ella es la ley "Helms-Burton" que define que a ejecutivos de empresas con negocios en Cuba que afecten propiedad estadounidense expropiada, no se les permitirá entrar a Estados Unidos. Es decir, Estados Unidos no tolera presencia de otros países en "su" hemisferio que no sigan su política.

La frase enunciada al principio de la Guerra Fría por el secretario Dean G. Acheson no había perdido vigencia: "Estamos dispuestos a ayudar a la gente que cree en lo mismo que nosotros a seguir viviendo de la manera que desean."²⁶

²⁶ Chomsky, Noam, Deterring Democracy, New York, Verso, 1991, p. 228

3.2 Europa

Como en Estados Unidos, también las políticas europeas eran expansionistas. Pero aquí hubo dos grandes diferencias: los proyectos de expansión *territorial* no se acabaron en 1898 sino terminaron en 1945, y su justificación no se basaba en un pensamiento ético-religioso sino simplemente en la política del poder de las potencias rivales.

Para fines de esta investigación, es significativo mencionar que durante la historia moderna de Europa siempre fueron los promotores de la unión europea, o sea los franceses y los alemanes, quienes disputaban entre si la hegemonía en su continente. Aunque los británicos formaban parte de la disputa y realmente alcanzaron una hegemonía mundial durante el siglo XIX, esta nación se encuentra separada por el Continente (como ellos mismos llaman al resto de Europa) y -dado su papel secundario en la formación de la unión europea- no es sujeto de la investigación.

En la Europa de la segunda mitad del siglo XVII y todo el siglo XVIII la potencia fuerte era Francia, quien había apoyado a los victoriosos protestantes en su lucha contra el emperador austriaco católico durante la Guerra de los Treinta Años. Mediante el armisticio, la Paz de Westfalia (1648), Francia no sólo había logrado asegurarse nuevos territorios, sino también había contribuido a obstaculizar la formación de un imperio alemán fuerte. A mediados del siglo XVII el imperio

²⁰ Williams Appleman, William, The Tragedy of American Diplomacy, *op. cit.*, p. 10

alemán se conformaba de 372 Estados encabezados por príncipes que mantenían todo el poder; aunque todavía se reconocía a los monarcas habsburgos, su fuerza se había limitado a su propio Estado. Bajo estas condiciones, la hegemonía de Europa había pasado del imperio alemán a Francia.

3.2.1 Francia

Apenas consolidado su poder, en el siglo XVII, Francia inició diversas guerras para expandir su territorio. Como reacción ante el creciente poder francés, varios países europeos se vieron forzados a formar alianzas, primero los Países Bajos, Inglaterra y Suecia (1668) y posteriormente se les unieron el emperador austriaco y los príncipes más importantes del fragmentado imperio alemán²⁷. Sin embargo, los principales contendientes de Francia en esta época eran las fuerzas inglesas, con las cuales luchó tanto en Europa como en ultramar (en América del Norte, en el Caribe y en la India). Pese a la Paz de Rijswijk (1697), las luchas seguían entre Francia y los Aliados, manteniendo la balanza en favor de los franceses. No fue sino hasta 1713 y 1714 que se firmaron una serie de tratados que reforzaron el equilibrio ya que implicaban ganancias territoriales para la Gran Bretaña y Austria.²⁸

²⁷ *Weltgeschichte*, Hamburgo, Ed. Xenos, 1992, p. 226

²⁸ Kennedy, Paul. *Auge y Caída de las Grandes Potencias*. Barcelona. Ed. Plaza & Janes, 1994 (trad. Por J. Ferrer Aleu), pp. 181-183

Sin embargo, Francia seguía presionando. En las siguientes décadas esta nación se dedicó al intento de eliminar sus rivales reales y potenciales en Europa; atacó a las posesiones austriacas de Lorena y Milán (1733), apoyó a los turcos diplomáticamente ante las fuerzas austro-rusas (1739), instigó a Prusia y Baviera a oponerse a los habsburgos (1741-43), avanzó hacia el norte (1744) y luchó contra los ingleses en la guerra de independencia de Estados Unidos de 1778 a 1783.²⁹

Sin embargo, el resultado de dichas luchas no fue la esperada expansión y consolidación de la hegemonía francesa, sino un tremendo desgaste de los recursos, tanto financieros como humanos. La situación interna de Francia empezó a empeorar y la oposición ante el régimen fue creciendo. Los que más sufrieron bajo esta situación fueron los campesinos, pero fueron los burgueses quienes reaccionaron ante la mala administración inspirados por los autores de la ilustración (como Montesquieu, Voltaire y Rousseau).³⁰

Pese a la radicalmente diferente situación de la nación durante la Revolución Francesa, la política exterior no sufrió cambios. En los subsecuentes años tanto el gobierno de la Revolución como el de Napoleón I, se tenían que defender ante las

²⁹ *ibid.*, pp. 186-201

³⁰ *Weltgeschichte, op. cit.*, p. 226

agresiones de la alianza de varios países europeos que intentaban romper con la hegemonía francesa.³¹

Prusia, que en un principio había formado parte de esta alianza, se distanció de ella en 1795 concluyendo una paz separada con Francia, pero pronto esta estrategia se mostró errónea. En 1806 Napoleón atacó a Prusia, derrotando las fuerzas prusas rápidamente. La expansión francesa logró avanzar de tal manera que llegó hasta la orilla izquierda del Rin, donde Francia formó la "Confederación del Rin" con 16 Estados alemanes que a partir de entonces pasaron a depender de ella. Así el haberse salido de la alianza le costó a Prusia aproximadamente la mitad del territorio.³²

Alentado por sus éxitos, Napoleón aspiraba a unir toda Europa bajo su poder. De hecho, en esta época casi todo el continente se había unificado - pero no bajo su mando, como él habría deseado, sino en su contra.

Aunque los aliados finalmente triunfaron sobre Francia, no llegaron a reducir el poder francés de manera drástica, ya sea por la hábil intervención del ministro francés Talleyrand o por el principio del equilibrio de los poderes. La cumbre europea de 1814-1815, el Congreso de Viena, únicamente restituyó territorios

³¹ *ibidem*

³² Bazant, Jan, Breve Historia Política y Social de Europa Central y Oriental. México, El Colegio de México, 1991, pp. 118-119

conquistados por los franceses a Prusia, Austria y Rusia y reconfirmó el deseo de romper la hegemonía francesa.³³

El Congreso de Viena representa un punto crucial en la historia europea; en él se da una lucha de poder a nivel diplomático y el resultado de las negociaciones, pese a que no fueron tan desfavorables para Francia, preparan el declive francés y simultáneamente el auge alemán.

3.2.2 Alemania

Todavía durante el Congreso de Viena, con los territorios recuperados de la ya estructurada Confederación del Rin, Prusia formó la Confederación Alemana que se constituyó de 39 monarquías y cuatro ciudades libres bajo el emperador austriaco³⁴. Esto fue sólo el primer paso hacia la unión alemana. En 1833 Prusia organizó la Unión Aduanera Alemana que agilizaba el comercio al interior de la Confederación (aunque no todos los Estados eran miembros). Alentados por este proyecto, en marzo de 1848 delegados de los diferentes Estados se reunieron en Francfort para planear la unión de Alemania y Austria bajo un sólo régimen constitucional. Sin embargo, el proyecto fracasó cuando ofrecieron la corona imperial de la unión al habsburgo Federico Guillermo IV quien la rechazó con el

³³ *Weltgeschichte, op. cit.* p. 672

³⁴ Bazant, Jan, *Breve Historia Política y Social de Europa Central y Oriental, op. cit.*, p. 119

argumento que no quería recibirla de los manos del pueblo, sino de los príncipes.³⁵

Contrario a lo que querían lograr los delegados, la rivalidad entre Prusia y Austria se agravó durante los años siguientes. Finalmente Bismarck, quien había sido delegado de Prusia en la Asamblea Nacional de Francfort y en este momento ocupaba el puesto de Canciller en este Estado, diseñó un plan para imponerse a Austria.

En abril de 1866 Bismarck firmó un tratado con Italia en el cual le prometió el dominio sobre Venecia (en estos tiempos era austriaca) en el caso de que apoyara a Prusia en una guerra contra Austria. Con el fin de evitar posibles alianzas del país rival, subyugó a los Estados simpatizantes con Austria en el sur y estableció buenas relaciones con Rusia, quien le debía un favor a Austria por el apoyo que este país le había brindado durante la insurrección polaca en 1763.³⁶

Con la seguridad de tener posibles aliados de Austria de su lado, Prusia atacó Austria en 1866 derrotándola en pocas semanas. No obstante, con una visión a largo plazo, Bismarck pensaba en Austria como futuro aliado y procuraba no herir el orgullo austriaco y no desintegrar al imperio (salvo la prometida

³⁵ *ibid.*, pp. 132-133

³⁶ *ibid.*, pp. 135-136

Venecia). Por lo pronto se conformó con la demostración que Prusia era el más poderoso entre los Estados alemanes.³⁷

La compleja red de convenios diplomáticos, empero, perseguía una meta más alta. En 1870, Bismarck lanzó sus tropas (ahora en efecto aliadas con las austriacas) contra Francia. En sólo seis semanas Napoleón III era vencido y tenía que ceder Alsacia y parte de Lorena. Ambas regiones eran (y son) de alto valor estratégico por su riqueza en recursos minerales.³⁸

Finalmente Francia había perdido su hegemonía en Europa. Pero cuando Alemania pretendió reconfirmar su posición entre los poderes del continente y volver a entrar en una guerra con su vecino occidental, Gran Bretaña y Rusia dejaron entender que el equilibrio no debía ser alterado ya.³⁹

La Europa de los últimos años del siglo XIX y principios del siglo XX se caracterizaba por sus movimientos nacionalistas. Las potencias se superaban mutuamente en elogiar su superioridad militar, política, industrial y hasta intelectual.

Paralelamente, por el crecimiento del proletariado en los países cada vez más industrializados, crecían los movimientos sociales en toda Europa. Como

³⁷ Kennedy, Paul, Auge y Caída de las Grandes Potencias, *op. cit.*, pp. 275, 302

³⁸ Bazant, Jan, Breve Historia Política y Social de Europa Central y Oriental, *op. cit.*, p. 137

³⁹ Kennedy, Paul, Auge y Caída de las Grandes Potencias, *op. cit.*, p. 308

contraste a la política de los diplomáticos, destacan las ideas de los líderes que se reunían en la Segunda Asociación Internacional de Trabajadores (la "Segunda Internacional"). Ellos se oponían a las tendencias nacionalistas y predicaban la lucha de clases, o sea, la solidaridad entre todos los trabajadores sin importar la nacionalidad. En un ambiente de tensiones entre el gobierno alemán y el gobierno francés, ellos eligieron dos presidentes conjuntos: precisamente un alemán y un francés.⁴⁰

Como anteriormente en la Asamblea Constitutiva de Francfort, volvieron a ser las personas que no ocupaban puestos decisivos para la política exterior, quienes promovían la unidad (antes la unidad alemana, ahora la fraternidad franco-alemana). Y como en la Segunda Internacional, décadas después también serían los representantes con tendencia "social" (cristiano y socialdemócratas) quienes fomentarían la unión europea.

Por lo pronto los países europeos competían aferradamente por la dominación de las más diversas partes en el mundo y seguían estableciendo alianzas entre sí. Alemania constituyó una alianza con Austria para el caso de un ataque ruso; al mismo tiempo trató de aislar a Francia, su rival más importante en el continente,

⁴⁰ Bazant, Jan. Breve Historia Política y Social de Europa Central y Oriental, *op. cit.*, p. 160

a través de una alianza (efímera) con Rusia y prometió a Italia defenderla ante agresiones franceses.⁴¹

Con la renuncia de Bismarck, la política exterior alemana dejó de limitarse al continente europeo y empezó a voltear hacia el mundo. Alemania aún se acercó a los ingleses, pero éstos rechazaron aliarse con los sospechosos alemanes, a cuyo crecimiento y la constitución de una potencia marítima vieron con recelos.⁴²

El fuerte sentimiento nacionalista, tanto de los países poderosos como de las minorías étnicas, y la rivalidad entre las potencias por dominios en ultramar finalmente escalaron en la Primera Guerra Mundial en 1914. Desde antes de que estallara el conflicto, las potencias ya habían diseñado estrategias de combate. Alemania había establecido una fuerte alianza militar con Austria; Rusia se había comprometido a atacar a Alemania en cuanto iniciara la guerra así que Francia podía invadir rápidamente sus deseados territorios de Alsacia y Lorena.⁴³

Finalmente ocurrió el pretexto para declarar la guerra. El 28 de junio de 1914 el príncipe hereditario de los Habsburgos, Francisco Fernando, y su esposa fueron asesinados en Sarajevo. Como consecuencia de ello, el imperio austriaco declaró

⁴¹ Kennedy, Paul, Auge y Caída de las Grandes Potencias, *op. cit.*, pp. 399-400

⁴² Bazant, Jan, Breve Historia Política y Social de Europa Central y Oriental, *op. cit.*, p. 157

⁴³ Kennedy, Paul, Auge y Caída de las Grandes Potencias, *op. cit.*, p. 406

la guerra a los serbios, lo que a su vez provocó la movilización de sus tropas aliadas rusas. Ahora se inició la reacción en cadena como resultado de las alianzas formadas anteriormente. Alemania declaró la guerra a Rusia y a Francia, la Gran Bretaña a Alemania y Austria a Rusia.⁴⁴

En la guerra los alemanes siempre tenían la conquista de Francia en la mira, sin embargo, como nunca lograron llegar hasta París (y tuvieron muchos problemas internos que les restaban fuerza), el 11 de noviembre de 1918 declararon la guerra por perdida. ⁴⁵

Las negociaciones post-bélicas representaban una buena oportunidad para Francia de recuperar sus territorios. Aunque Estados Unidos (quien había sido el fiel en la balanza) y Gran Bretaña rechazaron la propuesta francesa de convertir la región de Renania al oeste del Rin en un Estado independiente, consintieron en la ocupación del territorio por parte de las fuerzas aliadas durante un periodo de 15 años; por otra parte Francia logró la devolución de Alsacia-Lorena y la cesión de la región del Sarre. ⁴⁶

Por su calidad de gran perdedor en la Primera Guerra Mundial, los aliados obligaron a los alemanes a pagar grandes sumas de dinero en reparaciones, pero

⁴⁴ *Weltgeschichte, op. cit.*, p. 666

⁴⁵ Bazant, Jan. *Breve Historia Política y Social de Europa Central y Oriental, op. cit.*, p. 177

⁴⁶ *ibid.*, p. 179

pronto Alemania volvió a tejar una nueva red de alianzas y dejó de cumplir con esta obligación. La problemática del pago unió a Alemania, la Unión Soviética, quien también debía grandes cantidades a los franceses y a los británicos. Ambos países concluyeron un pacto de colaboración. La alianza tenía tanto peso en Europa que las otras potencias (Francia y Gran Bretaña) se abstuvieron de insistir en sus reclamos y Alemania se volvió a establecer en la comunidad internacional. En 1930 (seis años antes del tiempo fijado) las tropas aliadas abandonaron a Renania y en 1935 un referéndum en la región del Sarre decidieron su reincorporación a Alemania (lo que era previsible, dado que la abrumadora mayoría de la población era alemana).⁴⁷

Una vez restablecida su confianza, Alemania se lanzó a un nuevo proyecto expansionista. Pero, como de costumbre, primeramente consolidó su posición a través de las alianzas. En 1936, ya bajo el régimen nacionalsocialista de Adolfo Hitler, firmó pactos con Italia y con Japón. Acto seguido, Hitler reclamó territorios en el este que estaban habitados por alemanes y prometió conformarse con esta ampliación. Desde 1933 Hitler había anunciado que los alemanes requerían de un espacio vital en el este y su plan era crear una gran área económica en los territorios contiguos.⁴⁸

⁴⁷ *ibid.*, pp. 183-184

⁴⁸ *Weltgeschichte, loc. cit.*

Francia y Gran Bretaña que en aquel entonces todavía tenían la esperanza de evitar una segunda guerra, aplicaban la "política de apaciguamiento", o sea, cedieron ante Hitler⁴⁹. No obstante, en 1938 Alemania ocupó y anexó a Austria; en 1939, invadió a Checoslovaquia, declaró Protectorado del Reich a Moravia y Bohemia y anexó la región del Niemen. Cuando Franklin D. Roosevelt demandó seguridad para los Estados europeos amenazados por las agresiones alemanas, Hitler contestó renunciando a los pactos de no agresión que había concluido con la Gran Bretaña y Polonia. A cambio, firmó un pacto con la Unión Soviética con quien concordó secretamente la repartición de Polonia y de los países bálticos. Finalmente, Alemania invadió a Polonia. No fue hasta entonces que Francia y la Gran Bretaña declararon la guerra al agresor y se inició la Segunda Guerra Mundial.⁵⁰

El conflicto resultó devastador para Europa. Hubo decenas de millones de muertos y los países quedaron en gran parte destruidos. Las ambiciones expansionistas de Alemania habían fracasado rotundamente, no sólo perdió todas sus conquistas sino ni siquiera tenía soberanía en su territorio original. Una parte fue cedida a Polonia y el resto fue sujeto al control de las fuerzas aliadas.

En un principio los países aliados victoriosos querían dismantelar militar y económicamente a Alemania. Sin embargo, cuando surgieron las primeras

⁴⁹ Bazant, Jan. Breve Historia Política y Social de Europa Central y Oriental, *op. cit.*, p. 186

diferencias con la Unión Soviética y las ambiciones expansionistas de la recién perfilada superpotencia convencieron a los aliados occidentales de la enorme importancia estratégica que tenía Alemania entonces. Así decidieron volver a reintegrar a este país a la comunidad internacional y contribuir a su recuperación.

En particular Francia, el vecino agredido con tanta frecuencia por Alemania se oponía a la reconstrucción de Alemania. Pero, como se vio arriba, posteriormente encontró un método más pacífico y más eficaz para evitar futuras agresiones de este país.

3.3 La comparación del comportamiento de Estados Unidos con el de Francia y Alemania

Tanto en América como en Europa la historia de los promotores de los tratados de libre comercio es una historia de expansión agresiva, de conspiraciones, de conquistas y de anexiones. Asimismo los tres países en cuestión se parecen en su constante afirmación de su propia superioridad.

Sin embargo, el continente europeo se distingue por un elemento muy interesante. Aquí siempre se practicaba la política de equilibrio de poder entre las diferentes fuerzas que rivalizaban y pretendían evitar el desarrollo de una

⁶ *Weltgeschichte, op cit.*, p. 667

sola potencia controladora en su continente. Así pese a que había diferentes hegemones en las diferentes épocas, en cuanto éste se quería expandir demasiado, las uniones -a veces de países poco combatibles- lo limitaban. Esto ocurrió con la Francia bajo Napoleón I y con Alemania en las dos guerras mundiales.

En el caso americano, en cambio, la situación era diferente; desde que se formó como Estado independiente, la nación americana constantemente constituía el hegemón en su región y su estrategia siempre ha evitado la formación de alianzas en contra suya. Es por eso que los resultados del domino en su hemisferio han sido tan exitosos.

Asimismo, las conquistas y anexiones tienen una historia diferente en América y en Europa, aunque en ambos continentes la expansión era sumamente importante.

Tanto Alemania como México (50 años después) fueron despojados de aproximadamente la mitad de su territorio nacional por la fuerza hegemónica en su región. Sin embargo, dadas las cambiantes circunstancias de poder en Europa, Alemania logró recuperar su territorio. Aunque posteriormente volvió a perder una gran parte, el hecho de que México nunca logró tal cosa indica que las conquistas estadounidenses han tenido un carácter más definitivo.

Otro elemento distintivo en el comportamiento histórico de Estados Unidos es la aplicación de los más diversos métodos para asegurarse el dominio ya sea territorial o económico sobre ciertas áreas. Pese a que Estados Unidos haya hecho amplio uso de su fuerza militar en la región, sus estrategias han sido variadas. En una primera etapa, se han fomentado los movimientos de "independencia", luego se ha seguido la estrategia de la penetración comercial para ganar el control sobre los asuntos económicos internos de un país; se han impuesto embargos y se han manipulado los flujos de ayuda para presionar a los gobiernos extranjeros a seguir cierta política. En cambio, Francia y Alemania, tradicionalmente sólo han utilizado la agresión bélica.

En el contexto de esta investigación la diferencia más importante entre la política de Estados Unidos y la de Francia y Alemania consiste en que el comportamiento de las potencias europeas cambió radicalmente después de la Segunda Guerra Mundial. Las constantes agresiones e intentos de expandir su territorio a costa de los vecinos se convirtió en un modelo de cooperación, o sea en una continuación de la estrategia de las alianzas, pero ahora a nivel de toda Europa para resistir a las potencias externas. A través de los diferentes tratados que posteriormente llegaron a formar parte de la Unión Europea, las viejas potencias diseñaron un modelo que los compromete a un desarrollo en conjunto.

Las guerras de Francia contra los movimientos independentistas en sus colonias reflejan que la política no se modificó en otras partes del mundo, pero en *su*

continente, los europeos pasan del modelo de las rivalidades a un modelo de cooperación.

Como se observará en el capítulo siguiente, la política de Estados Unidos, en cambio, todavía es regida por los mismos principios de la Doctrina Monroe y la Puerta Abierta.

4.1 Razones históricas y geopolíticas

4.1.1 La exclusión de la libre circulación de la mano de obra

Un elemento distintivo y muy relevante entre la Unión Europea y el TLCAN consiste en la inclusión del libre movimiento de la mano de obra en la primera y la limitación a la entrada temporal de personas de negocios en el segundo. Como se vio en el capítulo anterior, este tema era tan importante que constituyó uno de los argumentos con base en los cuales el presidente mexicano José López Portillo rechazó un tratado de libre comercio con Estados Unidos.

Desde hace décadas la migración ha sido un tema muy conflictivo en Estados Unidos, especialmente en lo que respecta la migración mexicana.

Durante la Segunda Guerra Mundial los inmigrantes mexicanos eran bienvenidos en la Unión Americana por la falta de mano de obra en aquel país. En agosto de 1942 se firmó el primer acuerdo acerca de los "braceros" mexicanos que asentó las bases para la "importación" de mano de obra que se requería en las granjas y en la construcción ferrocarrilera¹. No obstante, en los años 50 esta tendencia se revirtió. Cuando la problemática del desempleo y de la migración se presentó concretamente en los años 60, década en el cual este país ya no podía ocupar a los braceros mexicanos, México trató de solucionar el problema e

¹ James, Daniel, Mexico and the Americans, New York, Frederick A. Praeger Inc. Publisher, 1963, p. 397

instauró en 1965 el "Programa de Industrialización Fronteriza", el cual permitió la instalación de fábricas maquiladoras en la zona fronteriza.²

Este tipo de industria se dedica a importar material que posteriormente es transformado (por lo general ensamblado) por trabajadores mexicanos; una vez ensamblado, el producto es re-exportado a su país de origen. Con la intención de garantizar el establecimiento de muchas empresas a lo largo de la frontera y la creación de nuevos empleos para los migrantes, el gobierno mexicano permitió el 100% de inversión extranjera y un régimen fiscal favorable exclusivo.³

No obstante, a pesar de que la industrialización de la zona fronteriza progresó, los emigrantes mexicanos seguían cruzando la frontera hacia el norte. Como las maquiladoras pagaban salarios bajos y preferían emplear a mujeres por ser la mano de obra más barata⁴, no eran capaces de frenar el flujo de emigrantes que buscaban mejores condiciones de trabajo en el norte.

Los europeos escogieron un camino muy diferente. Desde que se estableció la Comunidad Económica Europea, ha existido el libre movimiento de las personas en el territorio de los miembros. Durante los 40 años de su vigencia se han ido

² Gereffi, Gary. "Cómo contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y a la integración de América del Norte?" en Vega Cánovas, Gustavo (coordinador), Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte, México, Colmex, 1993, p. 239

³ Doing Business in Mexico, S/L, Price Waterhaouse, 1981 (7a. ed.), p. 44

levantando obstáculos al libre movimiento, hasta llegar al (todavía no ratificado) Tratado de Amsterdam que define la eliminación de los controles fronterizos en el interior de la Unión (la Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca no participan en esta disposición)⁵.

A diferencia de los americanos, los europeos incluyeron la libre circulación de las personas porque lo consideran un mecanismo para flexibilizar la mano de obra y combatir así al desempleo. Sin embargo, se han tomado medidas -como el financiamiento compensatorio- para que no se dé el fenómeno de la emigración masiva de los países atrasados hacia los países más industrializados y con mejores sueldos.

De todos modos, las expectativas de la movilidad de la mano de obra han resultado exageradas. La curiosamente poca migración dentro del continente europeo (¡por parte de europeos!), donde se facilita la migración, indica que actualmente no es fácil animar a los europeos a mudarse al extranjero.

En el caso americano, en cambio, donde se obstaculiza la migración, la emigración llega a niveles muy altos. Debido a las fuertes asimetrías entre México y Estados Unidos, sobre todo en cuanto a la remuneración, la opción estadounidense es tan atractiva que de cada cuatro mexicanos que asumen un

⁵ Gereffi, Gary. "Cómo contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y a la integración de América del Norte?", *op. cit.*, p. 240

nuevo empleo, uno lo hace en Estados Unidos, y actualmente la presencia de mexicanos en territorio estadounidense es tan grande que su población se calcula entre cinco y seis millones personas⁶.

Para México esta emigración es muy importante; no sólo en lo que respecta las fuentes de empleo, sino también en lo que concierne a las fuentes de divisas. El envío de dinero por parte de los mexicanos residentes en Estados Unidos constituye el 57% de todas las divisas disponibles a través de la inversión extranjera directa en México⁷ y el 92.3% del total del ingreso por transferencias⁸.

Considerando estos datos, realmente es de extrañar que la problemática migratoria fuera omitida en la negociaciones del TLCAN. En lugar de aprovechar el foro trilateral, los estadounidenses han preferido acciones unilaterales y coyunturales ante el fenómeno, como el endurecimiento de los procedimientos migratorios y la construcción de paredes físicas para impedir el paso a los mexicanos (y los demás latinoamericanos).

Para frenar efectivamente la migración mexicana, es necesario atacar la problemática desde su raíz. Es decir, se tendrían que aminorar las asimetrías

⁶ Notimex. AP, "Firman Cancilleres de la UE Tratado de Amsterdam" en El Financiero, 3 de octubre de 1997, p. 35

⁷ Información proporcionada por Jorge Castañeda, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 12 de mayo de 1995

presentes en el TLCAN y crear mejores condiciones y opciones de trabajo en México, por ejemplo a través de la implantación de políticas parecidas a aquellas de la Unión Europea. Sin embargo, esto no ha sido el objetivo de Estados Unidos, que únicamente deseaba aprovechar las ventajas que le brindaban sus vecinos.

4.1.2 Los tipos de integración

Tanto en el caso de Estados Unidos como en el de los promotores de la Comunidad Europea, la integración es considerada una vía para aumentar el poder y su voz en la comunidad internacional. Como se vio en el capítulo anterior, empero, Estados Unidos sólo experimentaba un declive relativo de hegemonía y no requería de un proyecto tan ambicioso como los iniciadores de la Comunidad Europea que se encontraban en una situación mucho más drástica.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Francia había sido derrotada rápidamente por su vecino Alemania y en los años subsecuentes al conflicto, literalmente iba perdiendo terreno en la comunidad internacional por el proceso de la descolonización. Alemania, en cambio, ya había perdido sus colonias al final de la Primera Guerra Mundial y en el intento de recuperar su posición, había sufrido una derrota total. Por si fuera poco, mientras tanto, se habían perfilado

¹ Benavides Ortiz, Carlos, "Reactivas, las políticas antinmigrantes entre México y EU" en El Financiero, 21 de octubre de 1997, p. 38

³ Banco de México, Informe Anual 1997, México, Banco de México, 1998, p. 57

dos superpotencias que desplazaron a los europeos del liderazgo mundial. En esta situación la necesidad de un cambio en las políticas era evidente.

Las conclusiones a las cuales Francia y Alemania habían llegado a raíz de la guerra reconocían que la política colonial o imperial implicaba demasiados costos y no brindaba ya los beneficios aspirados. Por un lado se tenía que invertir en combatir la resistencia en los países afectados y por otro lado se tenía que enfrentar a sus rivales.

Se puede suponer que si las potencias europeas hubieran estado en una mejor posición a finales de los años 40, hubieran optado por el mismo camino que Estados Unidos; es decir, hubieran optado por tratados bilaterales en los cuales podrían aprovechar su poder de negociación. Sin embargo, aparte de que esto no fue el caso, el continente europeo tiene otra característica de la que carece Norteamérica.

Toda la historia de Europa ha sido una historia de grandes rivalidades y balanceo de poderes entre numerosas entidades (países, pero también ducados y otras unidades políticas). En este ambiente la necesidad ha presionado hacia constantes formaciones (y disoluciones) de alianzas con otras partes fuertes y capaces de brindar un apoyo eficaz. Lo que sucedió en Europa durante los años 50, no fue sino una continuación de esta estrategia. Naciones que poco antes

habían sido contendientes, ahora se asociaron para enfrentar a rivales todavía más poderosos.

En el territorio de Norteamérica, cuya superficie es más grande que la de Europa, sólo hay tres países con grandes extensiones geográficas, y nunca se han formado alianzas para enfrentar una fuerza hegemónica - ni siquiera durante las negociaciones del TLCAN. Por otra parte el iniciador de la integración norteamericana no tenía que confrontar a ninguna fuerza hegemónica concreta que lo hubiera reemplazado, por lo cual no veía la necesidad de formar verdaderas alianzas sino únicamente buscaba apoyarse en sus vecinos.

4.2 El factor cultural

4.2.1 La exclusión de fondos estructurales en el TLCAN

Adicionalmente a los factores externos que condicionan la política exterior, ésta también depende de la correlación de las fuerzas internas y de la cultura en general. La ideología estadounidense ha permitido un desarrollo de fuerzas internas muy diferente a la mentalidad europea. Según Seymour Martin Lipset prevalecen cuatro características en la ideología estadounidense: el antiestatismo, el individualismo, el populismo y el igualitarismo⁹.

⁹ Lipset, Seymour Martin. La División Continental. Los Valores y las Instituciones de los Estados Unidos y Canadá. México, FCE, 1993 (trad. por Eduardo L. Suárez), p. 45

El antiestatismo de los estadounidenses constituye un legado de los inmigrantes de las trece colonias, gran parte de los cuales precisamente había huido de la rigidez de la sociedad europea y la cara negativa de un Estado interventor que reprimía sus ambiciones individuales. Los colonos buscaban una mayor libertad en el continente, sin sufrir las restricciones impuestas por gobiernos y organización social. Thomas Jefferson, co-autor de la Constitución estadounidense y el tercer presidente de su país, expresa muy bien esta forma de pensar al decir que "el mejor gobierno es el que gobierna menos"¹⁰. Observando la gran cantidad de inmigrantes que arribó posteriormente a Estados Unidos, podemos afirmar que mucha gente se sentía atraída por el liberalismo estadounidense con su fe en el esfuerzo individual y en la movilidad social.

El hecho de que las ideas de los colonos siguen en pie, se refleja en una encuesta realizada en 1986. Sólo el 13% se declaró en total desacuerdo con la cita mencionada de Jefferson y sólo el 32% indicó tener objeciones al respecto.¹¹

En este contexto es interesante notar que los conservadores entre los colonos, quienes no estaban dispuestos a rebelarse en contra de la autoridad estatal, o sea la corona británica, se concentraron en Canadá¹², país que hasta hoy en día no

cita tomada de Lipset, Seymour Martin, La División Continental..., *op. cit.*, p. 169

Lipset, Seymour Martin, La División Continental..., *op. cit.*, p. 176

² Pang, Guek-Cheng, Cultures of the World, New York, Tunes Edition Pte. Ltd., 1994, p. 26

tiene una cultura individualista tan marcada e involucra mucho más al Estado en la vida cotidiana que Estados Unidos.

El antiestatismo no tiene que ver con una falta general de conciencia social en Estados Unidos. La desconfianza ante el Estado se debe a que éste tiene que tomar sus decisiones incluyendo a una amplia gama de intereses de toda la sociedad y los estadounidenses prefieren organizaciones en las cuales pueden incidir, porque sólo así los individuos o grupos pueden hacer válidos sus intereses particulares.

Un fenómeno sociológico que explica muy bien esta característica cultural a nivel interno es el voluntariado, una característica particular de la sociedad estadounidense que es el líder mundial de la filantropía. Actualmente la mitad de los habitantes del país realiza algún tipo de trabajo voluntario con una norma de cuatro horas a la semana y el estadounidense promedio supera a los ciudadanos de cualquier otro país al donar cada año más de su salario semanal a organizaciones caritativas ¹³.

Sin embargo, el voluntarismo estadounidense es un modelo muy particular de *reassignar* la riqueza. Las donaciones en realidad no tienen que llegar a la gente más necesitada o a instituciones que prestan servicios a personas carentes de

recursos, como son las escuelas de educación básica o las clínicas comunitarias de salud. De hecho, la mayoría de las contribuciones estadounidenses son destinadas a instituciones a las cuales acuden los mismos donadores o el mismo estrato de los donadores, como son universidades prestigiadas, hospitales especializados, museos, teatros y óperas.¹⁴

Comparando las políticas internas de Estados Unidos con aquellas de Europa, destaca la falta de apoyo al débil. Como los ciudadanos estadounidenses mantienen una postura de desconfianza ante el involucramiento del Estado en asuntos privados e individuales, éste tampoco puede fungir como *reassignador* de riqueza. Los estadounidenses prefieren mantener ciertas tareas en mano de la iniciativa privada y no relegar demasiadas responsabilidades a las instituciones políticas.

Un ejemplo concreto de esta postura es la organización del retiro de la población económicamente activa en Estados Unidos y el manejo de los seguros sociales. Cuando surgieron los primeros sistemas de seguros sociales y de retiro con contribución obligatoria y estatal en Europa, éstos no fueron seguidos por

¹³ *The Economist*, vol. 342, no. 8005, 22 de febrero de 1997, p. 29

¹⁴ Reich, Robert B., *The Work of Nations*, New York, Alfred E. Knopf, 1991, p. 279

Estados Unidos, porque la gente calificaba a la ayuda pública como "desincentivadora"¹⁵.

Mientras que en toda Europa hoy en día el Estado tiene una fuerte incidencia en estos ámbitos, en Estados Unidos es el individuo quien se tiene que preocupar en estas cuestiones literalmente por su propia cuenta¹⁶.

Obviamente, todas estas características también se expresan en la política exterior de Estados Unidos, la cual se distingue por manejar los asuntos aprovechándose de su privilegiada posición hegemónica.

Igual que los ciudadanos, también los gobiernos estadounidenses han buscado contribuir en las políticas de los organismos internacionales, sobre los cuales tienen un control decisivo. Esto refleja por un lado su papel clave durante la creación de las organizaciones multilaterales ONU y GATT en tiempos de su hegemonía incuestionada en el mundo capitalista; por otro lado, en tiempos actuales cuando su hegemonía se encuentra en declive, atrasa el pago de su deuda de 1.4 trillones de US-Dólares a la ONU¹⁷, mantiene una posición reservada ante la OMC y negocia acuerdos comerciales de manera bilateral.

¹⁵ Higgins, Joan. States of Welfare. A Comparative Analysis of Social Policy, New York. St. Martin's Press, 1981, pp. 58-59

¹⁶ Lipset, Seymour Martin, La División Continental. Los Valores y las Instituciones de los Estados Unidos y Canadá, *op. cit.*, p. 171

¹⁷ Gee, Marcus, "Still in the saddle" en The Globe and Mail, 22 de octubre de 1997

Así también los estadounidenses no favorecen significativas ayudas estatales para los elementos débiles de su sociedad y tienen según Seymour Martin Lipset "uno de los conjuntos y provisiones de beneficencia más débiles del mundo desarrollado"¹⁸, los gobiernos no han favorecido ayuda a los elementos débiles de la comunidad internacional. Ni siquiera el Plan Marshall es una excepción a esta regla, ya que Estados Unidos veía mucho potencial en la región, cuyos países se convirtieron en fuertes aliados y servían de fortaleza ante la posible expansión soviética.

Analizando la política exterior estadounidense se afirma la opinión del ministro de Asuntos Exteriores de Brasil, Luis Felipe Lampreia: "Por su cultura, Estados Unidos únicamente respeta a países que se hacen respetar"¹⁹.

Ejemplos que ilustran esta cita abundan en la historia estadounidense, desde su expansión territorial²⁰, hasta su posicionamiento en mercados extranjeros con apoyo en los "Marines"²¹ y sus alianzas con sus enemigos Alemania y Japón después de la Segunda Guerra Mundial. Actualmente su actitud negativa hacia los países más débiles se muestra en su baja contribución a la ayuda para el desarrollo al extranjero en general; con contribuciones de 0.2% del PIB durante los últimos 20 años, Estados Unidos tiene el último lugar en la lista del Comité de

¹⁸ Lipset, Seymour Martin. La División Continental, *op cit.*, p. 21

¹⁹ cita tomada de Jalife, Alfredo, "Navegaciones de Clinton: Mercosur, ¿Tierra de Fuego?" en El Financiero, 18 de octubre de 1997, p. 35

²⁰ Guerra, Ramiro. La Expansión Territorial de Estados Unidos, La Habana, ed. Guairas, 1973, 502 p.

Asistencia al Desarrollo de la OCDE²². Los comentarios de algunos líderes republicanos -la actual mayoría en el Congreso- dejan vislumbrar que esta cifra no va a aumentar. Ahora que la guerra fría terminó, el ex candidato presidencial Bob Dole cuestionó el sentido de la ayuda²³ y para Jesse Helms, el líder de las relaciones internacionales en el Senado, destinar recursos para este fin significa echarlos en una madriguera de ratas²⁴.

Los socios Canadá y México tampoco han gozado de un gran respeto por parte de Estados Unidos. Muchos estadounidenses consideran su vecino del norte un mero anexo de Estados Unidos y según Seymour Martin Lipset, muchas veces olvidan que con la Declaración de Independencia se han creado dos Estados y no sólo uno²⁵.

En el caso de México y de toda América Latina la falta de respeto ya tiende al desprecio. Henry Kissinger, una de las personas más influyentes en la política exterior de la posguerra, expresa muy bien el pensamiento estadounidense al respecto.

²¹ LaFeber, Walter. The Cambridge History of American Foreign Relations, Vol. II, The American Search for Opportunity, 1865-1913. Cambridge, Cambridge University Press, 1993, 263 p.

²² The Reality of Aid 95, London, Actionaid, junio de 1995, p. 96

²³ Payne, Richard J., The West European allies, the Third World and U.S. foreign policy: post-cold war Challenges, New York, Greenwood Press, 1991, p. 45

²⁴ Gee, Marcus. "Still in the saddle" en The Globe and Mail, 22 de octubre de 1997

²⁵ Lipset, Seymour Martin. La División Continental, *op. cit.*

"Nada importante puede venir del sur. La historia nunca fue producida por el sur. El eje de la historia empieza en Moscú, va a Bonn y llega a Tokyo vía Washington."

"No sé nada de América Latina y no me importa."²⁶

Sin embargo, Estados Unidos culturalmente no tiende a apoyar a los elementos débiles y aunque no tiene mucho respeto para sus socios, la razón principal por la cual no ha incluido ni el libre movimiento de la mano de obra, ni fondos estructurales, ni instituciones políticas capaces de formar decisiones en el interés de toda la región, es porque simplemente no ha querido llegar a donde llegaron los europeos y porque tiene metas diferentes a los promotores de la Unión Europea.

4.2.2 Los motivos

Aparte de la mentalidad en general, son los intereses de los países los que dan forma a los documentos de las integraciones. En el caso del TLCAN, un motivo muy importante para Estados Unidos fue el acceso a los mercados en Norteamérica y a las fuentes energéticas de Canadá y México.

La importancia de los energéticos en la estrategia del TLCAN es evidente. Aquí el año clave es 1979, ya que en este año Estados Unidos perdió a un importante

proveedor de petróleo con el triunfo de la revolución fundamentalista en el Irán. Todavía el mismo año, hay varios sucesos que indican la importancia de la problemática energética en nuestro contexto y se concreta rápidamente un nuevo plan para asegurarse nuevas fuentes abastecedoras.

La empresa Blyth, Eastman and Dillon Research elaboró un estudio cuya conclusión define que se requiere un tratado de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, ya que ellos juntos podrían satisfacer las necesidades energéticas de la región²⁷. El mismo año esta cuestión formó parte de la campaña electoral, tanto del candidato republicano Ronald Reagan como del candidato demócrata Jerry Brown (ambos en favor)²⁸ y finalmente se firma el "US Trade Agreement Act" que determina llevar a la práctica las negociaciones de los tratados²⁹.

Desde aquel entonces, México ha aumentado su importancia como proveedor de petróleo de Estados Unidos. Antes de firmar el TLCAN, Pémex ya proveía el 44% de la Reserva Petrolera Estratégica de Estados Unidos³⁰. Para Estados Unidos las

²⁶ Hersh, Seymour M., The Price of Power. Kissinger in the Nixon Whitehouse, New York, Summit Books, 1983, p. 263

²⁷ Saxe-Fernández, John, "Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del Norte" en Bernal Sahagún, Víctor, La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?, México, Siglo XXI, 1990, p. 88

²⁸ Bagley, Bruce Michael, "Interdependencia y política estadounidense hacia México en los años ochenta" en Bernal Sahagún, Víctor, La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?, *op. cit.*, p. 299

²⁹ Safarian, A. Edward, "The FTA and NAFTA: One Canadian's Perspective" en Doran, Charles y Alvin Paul Drischler (editores), A New North America. Cooperation and Enhanced Interdependence, Westport, 1996, p. 29

³⁰ Grayson, George, The North American Free Trade Agreement, New York, Foreign Policy Association, 1993, p. 14

importaciones petroleras son vitales, ya que según los cálculos del experto José Luis Manzo, este país agotaría sus reservas en tan sólo cuatro o cinco años si dejara de importar el energético³¹. Estos datos y el hecho de que justo en 1979 se hicieran las primeras propuestas de los tratados comerciales, demuestran que el acceso a los energéticos de sus vecinos es uno de los objetivos principales del TLCAN por parte de Estados Unidos.

Otra ventaja que tenían Canadá y México eran sus condiciones de inversión.

En 1965 México había instaurado el régimen favorable para las industrias maquiladoras en la zona fronteriza. Desde el 31 de octubre de 1972, éstas tienen permiso de establecerse en todo el país³². A mediados de los años 80 Estados Unidos empezó a desplazar cada vez más fábricas al sur³³, hubo una nueva ola de maquiladoras que se dedica esta vez especialmente en los sectores automotriz y electrónica, transfiere más tecnología y emplea mano de obra más calificada. El imán mexicano para los inversionistas estadounidenses era la mano de obra barata. La crisis de 1982 y la subsecuente devaluación había llevado los salarios a niveles todavía más bajos; mientras que en 1981 un obrero en la maquiladora

³¹ Información de José Luis Manzo, 17 de mayo de 1996

³² Doing Business in Mexico, U.S.A., Picer Waterhouse, 1981 (7a. ed.), p. 44

³³ McGuiness, Michael J. "Hacia una Política Social en América del Norte: Ensayo sobre la importancia de la Carta Social y el Fondo Estructural Europeos en Vega Cánovas, Gustavo (coordinador), Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte, México, El Colegio de México, 1993, p. 133

ganaba aproximadamente 1.67 US-Dólares la hora, en 1987 ya sólo eran 81 Centavos de Dólar³⁴.

Sin embargo, los salarios no eran la única ventaja que ofrecía México. En un estudio elaborado por investigadores del Centro de Estudios México-Estadounidenses, también se destaca tanto la buena actitud laboral de los mexicanos³⁵, como las leyes laborales y su laxa aplicación; según un gerente citados por los investigadores, la mano de obra "flexible" es todavía más importante que la mano de obra barata³⁶.

Adicionalmente a la baja remuneración y la inexistencia de problemas laborales, una guía de inversiones, publicada en Estados Unidos, recomienda maquilar en México ya que las fábricas alcanzaban una productividad de 20 a 30 veces mayor a aquella en Estados Unidos³⁷.

Como el negocio con la maquila era tan exitoso, la inversión estadounidense se ampliaba a otro tipo de empresas. En este contexto es importante mencionar la problemática de la deuda externa, ya que fue precisamente ella la que forzó a México a abrirse ante el mercado estadounidense. La conclusión de cada fase de renegociación de la deuda mexicana con Estados Unidos, equivalía a la conquista

³⁴ Gereffi, Gary, "Cómo contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y a la integración de América del Norte?", *op. cit.*, p. 250

³⁵ Shaiken, Harley y Stephen Herzberg, Automation and Global Production. Automobile Engine Production in Mexico, The United States and Canada, San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies, 1987, p. 61

³⁶ *ibid.*, p. 42

de nuevos terrenos para los inversionistas. Aparte de las diversas leyes de inversión extranjera, se introdujo el sistema de los SWAPs. Un SWAP era un documento que representaba una deuda y podía ser sustituido por acciones en empresas mexicanas, privadas y públicas en proceso de desincorporación³⁸.

Ahora más que nunca México estaba abierto a la inversión extranjera, y pronto los inversionistas estadounidenses dominaban en este campo con una participación de 70%³⁹. (!Durante los tiempos de Porfirio Díaz, quien ya se quejaba tan amargamente de la dominación estadounidense, su participación era tan sólo un 38%!⁴⁰)

No obstante, esta tendencia coincidió con una nueva tendencia proteccionista por parte de Estados Unidos. En 1984 entra en vigor la Ley de Comercio y Aranceles en Estados Unidos, la cual exige una mayor apertura a sus socios y establece represalias y sanciones a los productos provenientes de mercados "cerrados"⁴¹. Pocos años después, se tomó un paso adicional hacia el proteccionismo con la "Ley de Reformas a la Política Interna y Comercial de 1987", más conocida como

³⁷ Doing Business in Mexico, U.S.A., Picer Waterhouse, 1981 (7a. ed.), p. 11

³⁸ Bailey, Norman. "La inversión extranjera en México" en Roett, Riordan (coordinador), México y Estados Unidos. El Manejo de la Relación, México, Siglo XXI, 1989, p. 56

³⁹ Bagley, Bruce Michael. "Interdependencia y política estadounidense hacia México en los años ochenta", *op. cit.*, p. 202

⁴⁰ Zoraida Vázquez, Josefina y Lorenzo Meyer, México Frente a Estados Unidos (Un ensayo histórico, 1776-1993), México, FCE, 1994 (tercera ed., corregida y aumentada), p. 116

⁴¹ Ortiz Wadygmar, Arturo, "El Neoproteccionismo Norteamericano" en Bernal Sahagún, Víctor, La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá..., *op. cit.*, p. 49

el "Omnibus Trade and Competitive Act", que otorgó al presidente de Estados Unidos la facultad de imponer sanciones comerciales⁴².

Si ahora los inversionistas estadounidenses no podían aprovechar todos los nuevos espacios conquistados, ya no era culpa de México, sino era un problema de Estados Unidos mismo. Consecuentemente, con un Tratado de Libre Comercio no sólo se intentaba garantizar la continuidad de las oportunidades de inversión, sino también se pretendía institucionalizar la apertura del "mercado matriz". El peso de los intereses era muy fuerte, lo que se evidenciaba considerando la constelación de las exportaciones mexicanas.

Como la política mexicana desde Miguel de la Madrid había impuesto altas cuotas de exportación a los extranjeros que querían invertir en México, éstos empezaban a dominar en el envío de los productos. A finales de los años 80 las empresas número 2, 3 y 4 en exportaciones "mexicanas" eran las estadounidenses General Motors, Chrysler y Ford, quienes juntos absorbían casi el 45% del total exportado (sin contar el petróleo)⁴³. En 1990 más del 60% de las exportaciones totales fueron realizadas por empresas multinacionales y casi la mitad de estas empresas eran estadounidenses⁴⁴.

⁴² Margain, Eduardo, El TLC y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano, *op. cit.*, p. 182

⁴³ Bernal Sahagún, Víctor, "La inversión extranjera en el TLC: la integración dentro de la integración" en La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá, *op. cit.*, p. 202

La situación de los inversionistas estadounidenses en la frontera mexicana, se repetía en la frontera con Canadá. Aquí el 75% de la inversión extranjera era estadounidense y las empresas multinacionales producían el 45% de las ventas en los sectores de la manufactura y de la minería⁴⁵. La industria canadiense contaba sólo con el 70% de la productividad estadounidense y la inversión doméstica producía principalmente para el mercado nacional porque no tenía suficiente capacidad para exportar⁴⁶.

Sin embargo, la industria canadiense estaba obligada a evolucionar, especialmente porque durante la década de los 80 bajaron los precios de los recursos naturales y agricultores que constituían el 58% de la producción nacional⁴⁷. Aparte, entre Canadá y Estados Unidos ya se había negociado una amplia liberalización comercial⁴⁸, y apoyándose en la promesa del mejor acceso al mercado estadounidense, el revés al proteccionismo estadounidense fue sumamente difícil para Canadá. El Presidente canadiense Mulroney expresa la reacción política a las arbitrarias medidas comerciales de la siguiente manera: "Nuestra prioridad más grande es tener un acuerdo que acabe con la amenaza a

⁴⁴ Margain, Eduardo, El TLC y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano, *op. cit.*, p. 180

⁴⁵ Morici, Peter, "Making the Transition to Free Trade", en Current History, vol. 90, no. 560, diciembre de 1991, p. 428

⁴⁶ *ibid.*, p. 429

⁴⁷ *ibid.*, p. 428

⁴⁸ Diebold Jr., William, Bilateralism, Multilateralism and Canada in U.S. Trade Policy, United States, Ballinger Publishing Company, 1988, p. 25

la industria canadiense por parte de los proteccionistas estadounidenses que acosan y restringen las exportaciones mediante el abuso de leyes comerciales."⁴⁹

Parece que no todos los canadienses estaban de acuerdo con Mulroney. Los canadienses realizaron numerosas manifestaciones en contra del Tratado de Libre Comercio gritando "Free Canada! Trade Mulroney!"⁵⁰ y un año después de que el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos entró en vigor, la popularidad del presidente había bajado a 15% en la población canadiense⁵¹.

4.3 La correlación de las fuerzas internas

4.3.1 Los sindicatos y los ecologistas como grupos de presión

No cabe duda que en el caso europeo las empresas transnacionales⁵² también desempeñaban un papel decisivo en la promoción de la integración. Sin embargo, en Europa éstas se encontraban con contrapesos. Por un lado existía el objetivo político de formar una auténtica unión europea y no sólo condiciones de libre comercio. Por otro lado, las ambiciones de las empresas transnacionales fueron frenadas por la representación de la fuerza laboral, y en general de la

⁴⁹ cita tomada de Sinclair, Scott, "NAFTA and the U.S. Trade Policy: Implications for Canada and Mexico" en Grinspun, Ricardo y Maxwell A. Cameron (editores), The Political Economy of North American Free Trade, New York, St. Martin's Press, 1993, p. 226

⁵⁰ Duffy, Andrew, "Ten years later, free trade debate rages on" en The Ottawa Citizen, 5 de octubre de 1997

⁵¹ Inglehart, Ronald et al., Convergencia en Norteamérica. Comercio, Política, Cultura, México, Siglo XXI, 1994, p. 104

⁵² se habla de las empresas "transnacionales" y no de las "multinacionales"; las distinción es muy importante, ya que se piensa que una empresa transnacional pertenece a cierta nación y promueve sus intereses ante cierto gobierno nacional, el cual a su vez actúa promoviendo los intereses de dicha empresa

población que ha tenido más incidencia en el proceso europeo⁵³ que en el caso norteamericano.

En este contexto la intensiva participación estadounidense en las economías nacionales de sus socios es muy significativa, ya que refleja el enorme interés que tenían las empresas transnacionales en la liberalización del comercio y explica la ausencia de disposiciones "sociales" en el TLCAN. Ellas no están interesadas en mejorar las condiciones laborales y ambientales en los países donde invierten. Al contrario, les convienen las leyes laxas porque su fin es justamente aprovechar estas condiciones que les permiten producir sin las restricciones estatales de sus propios países. Lo que les interesa es mejorar las condiciones de inversión y reservarse el comercio en "su" región. El hecho de que el TLCAN protege la inversión de capital y la protección a la propiedad intelectual mediante sanciones, y al mismo tiempo maneja las normas laborales y ambientales en acuerdos paralelos que se limitan a exigir el cumplimiento de las leyes nacionales (!) y no están protegidas por represalias, demuestra la prioridad de los intereses de las empresas transnacionales.

El Tratado de Roma y sus anexos, en cambio, reflejan otra realidad. Aquí las empresas nacionales temían la competencia de otras empresas europeas, por eso se establece una serie de disposiciones "sociales" que tienen el objetivo de

⁵³ véase el Art. 193 del Tratado de Roma que define que el Comité Económico y Social estaría "compuesto

eliminar las ventajas competitivas. El ejemplo más ilustrativo es el Art. 119 del Tratado Constitutivo de la CEE, el cual determina la igualdad de la retribución para hombres y mujeres. Esta estipulación es producto de una iniciativa de Francia que temía la competencia de la mano de obra femenina barata en la industria textil extranjera⁵⁴.

Sin embargo, no sólo las empresas se encuentran en situaciones diferentes en Europa y en Norteamérica, sino es toda la sociedad la que se distingue por su correlación de fuerzas. En Europa un promedio de 25% de la población económicamente activa en el sector privado está afiliada a un sindicato⁵⁵, en Estados Unidos es sólo el 10%⁵⁶. Los sindicatos europeos son actores importantes en la política, mientras que en Estados Unidos juegan un papel secundario ante los intereses de las grandes corporaciones. Es por eso que las disposiciones laborales del TLCAN sólo alcanzaron a ser "Acuerdos Paralelos".

El caso del órgano laboral "oficial" de Estados Unidos, el "Labor Advisory Committee", creado en el marco del Acta Comercial de 1974 para aconsejar al ramo ejecutivo en cualquier acuerdo comercial, ilustra muy bien la importancia

por representantes de los diferentes sectores de la vida económica y social"

⁵⁴ Hantrais, Linda, Social Policy in the European Union, *op. cit.*, p. 3

⁵⁵ Roberts, B.C., "The Social Charter" en Minford, Patrick (editor), The Cost of Europe, Manchester (GB), Manchester University Press, 1992, p. 154

⁵⁶ discurso del senador demócrata David Bonior en el Senado de Estados Unidos el 10 de abril de 1997

que se dio al sector laboral en el TLCAN en Estados Unidos: el Comité recibió el documento un día antes de tener que entregar su informe.⁵⁷

En Canadá, donde la representación sindical no es tan amplia como en Europa pero sí más fuerte que en Estados Unidos⁵⁸, hubo mucha oposición al tratado, de manera que las elecciones de 1988 casi frustran la conclusión del Acuerdo⁵⁹. Pero ante el poder de su vecino septentrional, el sector laboral canadiense tampoco logró imponer sus intereses.

En México, la representación laboral en las negociaciones del TLCAN fue insignificante, ya que existen pocos sindicatos independientes y por lo general los sindicatos siguen la pauta del gobierno. Además, las negociaciones del TLCAN se mantuvieron prácticamente en secreto⁶⁰, de manera que no hubo ni oportunidad de influir en la toma de decisiones.

Utilizando los conceptos del Materialismo Histórico se podría decir que el documento de la Unión Europea refleja un saldo más balanceado del "conflicto de clases", ya que incluye los intereses de los empresarios y de los trabajadores. El TLCAN, en cambio, los intereses del sector laboral están prácticamente

⁵⁷ Chomsky, Noam, mayo de 1996, <http://daisy.uwaterloo.ca/~alopez-o/politics/chomnafta.html>

⁵⁸ Lipset, Seymour Martin, La División Continental..., *op. cit.*, p. 170

⁵⁹ Banting, Keith G., "Social Policy in a North American Free Trade", en Doran, Charles y Alvin Paul Drischler (editores), A New North America. Cooperation and Enhanced Interdependence, *op. cit.*, p. 91

excluidos. Esto se explica en parte por la baja representación laboral en Estados Unidos y México; la relativamente pequeña población de Canadá no tenía la fuerza para imponerse.

Por otra parte, el TLCAN no es un proyecto "clasista" en sí, sino más bien "clasista-nacionalista" en favor del nivel del empleo en Estados Unidos. El documento está diseñado de tal manera que las actividades realizadas por la gente menos calificada -y por ende peor remunerada- y las más contaminantes se trasladen paulatinamente al sur de la frontera estadounidense. Así las actividades que generan el mayor valor agregado y no contaminen al país, quedarán reservadas para los estadounidenses.

Esta estrategia se puede percibir claramente en el pensamiento de Robert Reich, ex Secretario de Trabajo en el gobierno de Clinton. Según él, lo más importante para una economía nacional no es la producción material, sino su contribución al mercado internacional y en especial el componente "inteligente" que una nación pueda proporcionar.⁶¹

Sin embargo, a pesar de que el TLCAN no refleja los intereses de los trabajadores estadounidenses, éstos existen. Aunque el sector laboral de Estados Unidos no

⁶⁰ Aguilar Zinser, Adolfo, "Authoritarianism and North American Free Trade" en The Political Economy of North American Free Trade, *op. cit.*, pp. 205-216

⁶¹ Reich, Robert, The Work of Nations, *op. cit.*, esp. p. 154

tuvo suficiente fuerza para defenderse en las negociaciones del TLCAN, tuvo suficiente influencia para impedir la aprobación de la vía rápida para las posteriores negociaciones con Chile⁶².

El tema del medio ambiente no se incluye en la Unión Europea, pero es objeto de otro Acuerdo Paralelo en el TLCAN. Este fue promovido por un grupo ecologista de Estados Unidos que logró exigir el cumplimiento de las leyes ambientales nacionales en el territorio de los Estados miembros.

En Europa, la ecología no forma parte de las estipulaciones de los tratados. No obstante, esta problemática es muy importante en la política a nivel nacional y supranacional. Varios partidos "verdes" se unieron en el Parlamento Europeo formando la "Fracción Arco Iris" y en las últimas elecciones federales de Alemania (el 16 de octubre de 1994), el Partido Verde fue el tercer partido en captar más votos.

4.3.2 Las fuerzas políticas

Siendo el medio ambiente una excepción, por lo general en América del Norte y en Europa los tratados también reflejan la constelación de las fuerzas políticas de sus miembros. Cuando se firmó el Tratado de Roma, tanto en Francia como en Alemania gobernaban partidos cristiano-demócratas que creían en el Estado benefactor.

⁶² Faiola, Anthony, "Fast-Track Fallout Blankets S. America" en The Washington Post, 12 de noviembre de

Hasta hoy en día los países europeos se caracterizan por una comparadamente fuerte intervención del Estado en todos los ámbitos y por una relativa desconfianza ante el libre comercio. Con respecto al libre flujo de las fuerzas del mercado el ex presidente francés Edouard Balladur dijo: "¿Qué es el mercado? - Es la ley de la jungla, la ley de la naturaleza. ¿Y qué es la civilización? - Es la lucha contra la naturaleza."⁶³

Por su discurso general, el partido estadounidense que menos debería de promover un tratado de libre comercio que antepone los intereses de las grandes corporaciones a los intereses de los trabajadores, es el Partido Demócrata. Pero curiosamente fue el presidente demócrata quien firmó el TLCAN y en septiembre del año pasado fue el Congreso con mayoría republicana que rechazó negociar un tratado de libre comercio con Chile de la misma manera que se negoció el TLCAN, o sea, por la vía rápida.

Las "distorsiones" en el comportamiento esperado de los partidos se debe a una institución muy importante en Estados Unidos. Más que en otros países se practica aquí el cabildeo, favorecido por el complejo sistema de contrarrestar poderes. El ejecutivo estadounidense es relativamente débil y depende de los

integrantes del Congreso⁶⁴; éstos a su vez comúnmente están tan preocupados por su (re)elección que intentan tomar decisiones en favor de sus votantes. Aquí es donde el cabildeo entra en acción y trata de manipular las decisiones de los congresistas. No obstante, como todo el proceso involucra muchos recursos (existen personas que cabildean profesionalmente), sólo fuertes y ricos grupos de interés pueden ejercer este tipo de influencia.

Es por eso que el TLCAN realmente refleja los intereses de las empresas transnacionales, en las cuales la política exterior estadounidense basa la recuperación de la hegemonía política, mientras que Europa requería de un proyecto más complejo e involucró a los diversos sectores de su sociedad.

⁶⁴ The Economist, vol. 342, no. 8008, 15 de marzo de 1997, p. 25

⁶⁵ LaFeber, Walter, "From Détente to the Gulf" en Martel, Gordon American Foreign Relations Reconsidered, 1890-1993, New York, Routledge, 1994, p. 148

5. Los efectos del TLCAN y la Unión Europea para sus miembros

5.1 El comercio

El TLCAN ha demostrado ser un éxito rotundo en lo que respecta al comercio entre los tres socios. Según la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secofi, hasta el primer semestre de 1997, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos crecieron en 120% desde que entró en vigor el Tratado y ahora el 10% de las importaciones estadounidenses provienen de México¹. Esto significa que México vende más a Estados Unidos que Alemania y la Gran Bretaña juntos y más que el resto de América Latina.²

Sin embargo, la mayor importancia de México para Estados Unidos se refleja sobre todo en su función como mercado de consumo. Desde abril de 1997, México desplazó a Japón como segundo mercado más importante para su vecino del norte; actualmente sólo es precedido por Canadá.³

Asimismo aumentó el comercio entre Canadá y México, aunque con 58.3% en menor grado. Los efectos del TLCAN se evidenciaron cuando México entró en crisis en diciembre de 1994. Los socios fuera del Tratado disminuyeron sus relaciones con México en 15%, mientras el contacto comercial con Canadá se

¹ González Pérez, Lourdes, "Gana terreno México en el 'jaloneo' del TLCAN: Secofi" en El Financiero, 30 de junio de 1997, p. 30

² Banco de México. Informe Anual 1997, México, Banco de México, 1998, p. 54

³ *ibid.*

intensificó en 5.4%. Para México, Canadá ha cobrado tanta importancia a raíz del TLCAN, que desplazó a Alemania como su tercer socio comercial.⁴

El TLCAN también modificó la estructura de las exportaciones mexicanas; la industria maquiladora, que desde antes de la firma del Tratado había recibido un trato arancelario preferencial, ha bajado su participación en las exportaciones. Mientras que en 1991 y 1994 la industria maquiladora registró 47.1 y 47.5% respectivamente de las exportaciones totales mexicanas, en 1996 su participación había bajado a 37.6%⁵. Aunque en los primeros meses de 1997 la maquiladora volvió a tener una mayor presencia⁶, las cifras previas a la vigencia del TLCAN no han sido alcanzadas.

Esta cifra y el hecho que -después de Pemex- las empresas exportadoras más importantes de México siguen siendo las extranjeras y en particular las estadounidenses⁷, demuestra que los inversionistas querían aprovechar más de México que la mano de obra barata para ensamblar sus productos. Los datos indican que actualmente la industria extranjera busca producir con valor agregado en México.

⁴ Stinson Ortiz, Yvonne. "El socio canadiense" en El Financiero, 16 de octubre de 1997, p. 30

⁵ "TLC y maquiladoras" en Expansión, no. 726, 8 de octubre de 1997, p. 52

⁶ "Dinamismo exportador de las maquiladoras" en El Financiero, 2 de julio de 1997, p. 1A

⁷ Sutter, Mary, "U.S. companies in Mexico enjoying NAFTA ride" en The Miami Herald, 22 de octubre de 1997, p. 3B (ed. internacional)

La cara negativa del creciente comercio trilateral es la creciente dependencia de Estados Unidos por parte de México y Canadá. En enero de 1997, el 75% del comercio exterior canadiense y el 80% de las exportaciones mexicanas⁸ llegaron a Estados Unidos y para el fin del mismo año se calcula que la cifra para México alcance el 84%⁹.

En la comunidad europea, que va a cumplir 40 años de existencia, la repartición del comercio ha sido diferente, puesto que no existen dependencias comerciales tan sobresalientes. Pero también aquí desde hace décadas más de la mitad del comercio exterior se concentra en los socios miembros.¹⁰

Como en el TLCAN, las empresas transnacionales también han desempeñado un papel protagónico en la integración europea y la mayoría de los recursos que se invierten en la Unión, proviene -como en el caso del TLCAN- de Estados Unidos.¹¹ Sin embargo, como se explicó en el capítulo anterior, en este continente han existido otras fuerzas que produjeron un acuerdo diferente y por ende tienen efectos diferentes.

⁸ cálculos basados en Direction of Trade Statistics. Quarterly II, Washington, FMI, junio de 1997, pp. 45, 46, 135, 210, 211

⁹ Sutter, Mary, "U.S. companies in Mexico enjoying NAFTA ride" *op. cit.*

¹⁰ Guillén R., Arturo, "Bloques regionales y globalización de la economía" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 5, mayo de 1994, p. 381

¹¹ *ibid.*, p. 385

Como el fin de este análisis no es determinar los efectos del TLCAN sobre el mero comercio sino el impacto que los acuerdos de integración han tenido sobre el desarrollo de los actores involucrados, en lo siguiente se explicarán los efectos de las integraciones sobre los diferentes sectores de los Estados.

5.2 Las empresas transnacionales

En lo que se puede observar hasta ahora, las empresas transnacionales se vislumbran como los grandes ganadores. Ellas no sólo se han beneficiado por la expansión comercial, sino también por las ventajosas condiciones de inversión, que se dieron.

En Canadá, donde las escuelas públicas predominan, la mano de obra es altamente calificada y trabaja más independiente. De hecho, la compañía del hombre más rico del mundo, Microsoft de Bill Gates, emplea más personas egresadas de la Universidad de Waterloo -ubicada en Ontario- que de cualquier universidad estadounidense¹². Con una base de trabajadores bien capacitados, muchas de las subsidiarias canadienses de las grandes empresas estadounidenses transnacionales, son las que muestran el mejor desempeño.

¹² Gherson, Giles. "Canada being pulled into integrated North American economy" en Ottawa Citizen, 21 de febrero de 1997

Aunado a lo anterior, un gerente de la productora de computadoras AST señala que la actitud de la gente en Canadá es diferente; el éxito de AST Canada, cuya matriz estadounidense estaba casi en la bancarrota, consistió en operar con más seguridad en si mismo y promover alianzas con otras compañías grandes. Como consecuencia de la buena estrategia canadiense, sus gerentes han sido invitados a administrar también filiales en Estados Unidos.¹³

La inversión de las empresas resultó muy fructífera; con la educación y la estrategia de los canadienses, se generaron utilidades para los estadounidenses.

En México, también son las condiciones laborales la que atraen a los inversionistas - aunque en otro sentido. Aquí lo atractivo son las laxas leyes laborales y ambientales y la flexible fuerza laboral, o sea, precisamente todo lo contrario a lo que ofrece Canadá. El hecho que la oficialista Confederación de los Trabajadores de México (CTM) mantiene el monopolio sindical en las ramas donde las empresas transnacionales muestran más interés (automotriz, electrónica, química), ha sido una ventaja extra para los inversionistas de facto y potenciales¹⁴.

El trato nacional a los capitales provenientes de miembros del TLCAN representa un gran beneficio adicional, porque México no se ha adherido a la MIGA

¹³ Rowan. Geoffrey. "Canadian managers turn U.S. heads" en The Globe and Mail, 12 de junio de 1996

¹⁴ Gómez Salgado, Arturo, "Pagan trabajadores mexicanos el precio de la globalización" en El Financiero, 4 de agosto de 1997, p. 26

(Agencia Multilateral de Garantías para los Inversionistas). Es decir, México no da garantías a inversionistas en general, sino sólo a los nacionales con cuyos países ha firmado acuerdos al respecto.¹⁵

Como consecuencia de estas circunstancias, México ha experimentado un considerable auge en su captación de inversión extranjera. Aunque los inversionistas extranjeros hayan preferido la inversión de cartera¹⁶, la inversión directa ha tomado un papel muy importante en la economía mexicana. El Secretario de Comercio, Herminio Blanco, calcula que hasta finales de 1997, México habrá acumulado la cantidad de 40 mil millones de US-Dólares desde la vigencia del TLCAN¹⁷, con lo cual no se coloca en el segundo lugar de países en desarrollo -como afirma el Secretario- pero sí en el quinto¹⁸.

No obstante estas cifras altas, la inversión no ha podido sustituir la contratación de la deuda externa. Al contrario, a raíz de su crisis, México se perfiló como líder en deuda externa entre los países en desarrollo, superando ampliamente a Brasil en 1996¹⁹.

¹⁵ Acevedo Pesquera, Luis, "México, fácil presa de los inversionistas extranjeros" en El Financiero, 14 de octubre de 1997, p. 31

¹⁶ Salinas de Gortari, Carlos, Sexto Informe de Gobierno, Poder Ejecutivo Federal, 1994

¹⁷ Notimex, "Fortalece el libre comercio a América: Herminio Blanco" en El Financiero, 20 de octubre de 1997, p. 41

¹⁸ Después de China, Brasil, Singapur e Indonesia, González Pérez, Lourdes, "México, quinto lugar en captación de inversiones" en El Financiero, 16 de octubre de 1997, p. 30

¹⁹ Casillas, Karla, "México, líder en endeudamiento" en El Financiero, 18 de marzo de 1996, p. 31A

Asimismo, la fuerte inversión extranjera ha venido desplazando a las empresas mexicanas con menos infraestructura productiva, y México es cada vez más dependiente tecnológicamente. Actualmente casi todos las patentes son solicitados por extranjeros (el 94.3%) y entre ellos destaca el peso de Estados Unidos con el 60.3% de ellos.²⁰

Según una colaboradora del diario The Miami Herald, el TLCAN ha sido "como la crema sobre el pastel" para muchos exportadores en México, entre los cuales resalta nuevamente la mayoritaria participación estadounidense (56.2%²¹). Pero también empresas de otros países gozan de la apertura comercial hacia el gran mercado del norte. Así la automotriz alemana Volkswagen -que representa más de la cuarta parte de la producción mexicana en esta rama²²- exportó en 1997 el 60% de su producción a Estados Unidos²³.

A las ventajosas condiciones generales se han sumado las circunstancias coyunturales. Si desde un principio las empresas mexicanas se encontraban en una situación difícil ante la alta competitividad de las empresas norteamericanas, su posición empeoró aún más a raíz de la crisis que estalló en este país el mismo

²⁰ Guadarrama H., José de Jesús, "Crece el abismo de la dependencia tecnológica" en El Financiero, 5 de agosto de 1997, p. 14

²¹ Stinson Ortiz, Yvonne, "El socio canadiense", *op cit.*

²² Notimex, "Concluyó Zedillo su visita a Alemania; aseguró capitales" en El Financiero, 11 de octubre de 1997, p. 8

²³ Sutter, Mary, "U.S. companies in Mexico enjoying NAFTA ride" *op. cit.*

año que entró en vigor el TLCAN. Aunque no se puede afirmar que la crisis fue un producto directo del TLCAN, el Tratado la promovió.

Con el trato nacional a los capitales provenientes de sus miembros, se atrajo mucho capital especulativo (cuyas ganancias no están gravadas en México). Sin embargo, este tipo de capital es sumamente volátil y siempre busca colocarse en los lugares más redituables. Consecuentemente hubo una constante fuga de capitales cuando Estados Unidos subía las tasas de interés a principio de 1994 y cuando se reveló que dicha fuga había mermado las reservas de divisas en México, el desangramiento monetario aún se aceleró.

Debido a la escasez de dinero, las tasas de interés subieron a tal grado, que los créditos necesarios para la expansión de las compañías mexicanas se volvieron inalcanzables. Sólo las empresas muy bien establecidas sobrevivieron en la competencia trilateral.

En este contexto destacan las instituciones financieras que lograron penetrar en la economía mexicana. Rebasando las expectativas, en sólo dos años y medio las instituciones foráneas han tomado más del 20% del mercado, en lugar del 15% que se esperaba alcanzar en un periodo de seis años de transición²⁴.

²⁴ Salgado. Alicia, "Arrolló la apertura financiera las reglas pactadas en el TLC" en El Financiero, 4 de agosto de 1997, p. 4 (ver también p. 1)

Es de suponer que la gran mayoría de los ejecutivos estadounidenses, canadienses y mexicanos entrevistados por el Bank of Montreal y el Harris Bank en 1996 pertenecían a estas compañías bien establecidas. El 16% de los encuestados opinaba que el TLCAN había beneficiado a toda la industria y el 77% reconoció beneficios para alguna industria; sólo el 3% consideró el TLCAN como dañino para toda la industria²⁵.

En el Tratado de Roma y sus enmiendas la inversión también juega un papel central - aunque en un contexto completamente diferente. Aparte de la inversión privada, la Comunidad/Unión Europea ha creado programas para definir las regiones y las industrias en donde se requiere inversión y los Estados miembros contribuyen a fondos que dirigen recursos al desarrollo de infraestructura y de capacitación de personal. El hecho que la inversión en Europa está dirigida por instituciones gubernamentales, evita que el desarrollo de las regiones se quede a la merced de la razón del mercado.

Este tipo de inversión no necesariamente es la más redituable a corto plazo, pero auspicia un desarrollo más equilibrado a largo plazo. El TLCAN, en cambio, alienta un esquema opuesto. En el país en el que, según José Luis Orozco, la razón de Estado equivale a la razón del mercado²⁶, la inversión se desenvuelve

²⁵ Becerril, Isabel, "Empresarios satisfechos con el TLC, según encuest del Bank of Montreal" en El Financiero, 9 de mayo de 1996, p. 28

²⁶ Orozco, José Luis, Razón de Estado, Razón de Mercado, México, FCE (Colección Popular), 1992, 312 p.

en campos que convienen al gran capital. Es por eso que la infraestructura a lo largo de la frontera estadounidense y hacia los centros de mercado tradicionales se está expandiendo²⁷, mientras que el "hinterland" canadiense y mexicano se distancia cada vez más de los grandes centros industriales.

5.3 El sector laboral y el desempleo

Como se vio anteriormente, los miembros de la Comunidad no ideaban su fundación como un mero tratado comercial, sino también tenían metas de pacificación y de desarrollo común. En el preámbulo del Tratado de Roma se plasmó la preocupación por "reforzar la unidad de sus economías y asegurar su desarrollo armonioso, reduciendo las diferencias entre las diversas regiones y el retraso de las menos favorecidas".²⁸

Como instrumento de lograr lo propuesto, se creó el Fondo Estructural que servía para fomentar cualquier desarrollo estructural en áreas necesitadas. En aquel entonces, el Fondo expresaba claramente el pensamiento solidario de la CE con los países rezagados.

Hoy en día, tanto importancia como sentido del Fondo han cambiado. Si antes el Fondo representaba el 12% del presupuesto de la Unión, ahora es una tercera parte (50 mil millones de DM). Los recursos tampoco se destinan netamente

²⁷ Gherson, Giles, "Canada being pulled into integrated North American economy" *op. cit.*

como apoyo solidario a los miembros más pobres, sino cada uno de los países trata de aprovechar lo máximo para su propio beneficio, ya sea como arma política o para recibir recursos del Fondo. En diciembre de 1992 España amenazó con no ratificar el Tratado de Maastricht, si no se aprobaba un alto fondo de cohesión para su país, Irlanda, Grecia y Portugal. La presión resultó exitosa y el fondo fue aceptado.²⁹

Con el argumento de que quien contribuye con grandes sumas, también debe recibir grandes cantidades, los miembros regatearon sobre cuotas que les aseguraron cierta parte del Fondo hasta el año 2000. Alemania, por ejemplo, uno de los países más ricos en la actual Unión y el contribuyente más importante, recoge 15% de las aportaciones al Fondo para apoyar a sus regiones problemáticas.³⁰

Actualmente el 50% de los habitantes en la Unión Europea tienen algún beneficio del Fondo y el reparto del dinero llega a tal grado que a algunos países ni siquiera les alcanza el tiempo para gastar los recursos canalizados. Por lo general la ayuda estructural no debe exceder el 3% del Producto Interno Bruto de un país, pero hasta este límite puede resultar demasiado alto, como demuestra el caso de Grecia. En los años 1995 y 1996 este país sólo gastó el 42% de lo que había

²⁸ "Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea", *op. cit.*, p. 13

²⁹ Schmid, Klaus-Peter, "Zuviel des Guten: Subventionsverschwendung bei der EU-Regionalförderung" en *Die Zeit*, no. 19, 3 de mayo de 1997

recibido de la Unión Europea. Gastar toda la ayuda del Fondo Estructural durante 1997 representa una de las metas del Ministro de Economía, Jannos Papantoniou.³¹

Pero no sólo el manejo sino también los resultados del Fondo Estructural dejan que desear.

Definitivamente no se puede detectar ninguna mejora con respecto al desempleo. Como demuestran las cifras, los esfuerzos de combatir al desempleo no han tenido frutos. Actualmente, en un promedio el 11% de la población económicamente activa de la UE se encuentra sin empleo y en España, país que ha gozado de gran apoyo de la comunidad, es aún el 21%³².

En parte son las políticas sociales internas, promovidas por los sindicatos europeos, que promueven el desempleo. Ellas provocan un elevado costo del salario mismo, especialmente en los países con los más altos índices de desarrollo, a los cuales los países con índices más bajos se deben acoplar. Así el 80% del salario que reciben los trabajadores franceses y neerlandeses son prestaciones sociales cuyo peso recae sobre los patrones³³.

³⁰ *ibidem*

³¹ *ibidem*

³² Senzek, Alva "Siguen reformando a Maastricht" en El Financiero, 31 de octubre de 1997, p. 32

³³ Opalín, León, "Estancamiento en Europa" en El Financiero, 31 de mayo de 1997, p. 6

En los países miembros del TLCAN la situación ha tenido un desarrollo diferente. Ante el elevado desempleo en Europa, la hoy diputada europea y anteriormente dirigente de uno de los sindicatos más grandes de Alemania, Monika Wulf-Mathies se preguntó si los "working poor" realmente están peor que los pobres desempleados de Alemania³⁴. Pero considerando que un alemán después de perder su empleo sigue recibiendo el 75% de su salario, la respuesta es claramente "Si".

Actualmente el salario de un trabajador estadounidense está muy por debajo del sueldo que perciben los trabajadores alemanes en la industria manufacturera. Con 17.70 US-Dólares por hora el estadounidense gana sólo el 55% de su colega alemán que recibe 31.87 por hora de trabajo³⁵ - y esto a pesar de que el PIB per cápita en Estados Unidos es significativamente mayor que aquel en Alemania. Para 1995 el "World Factbook" calcula el PIB per cápita de Estados Unidos en 27,500 US-Dólares, mientras que indica la cantidad de 17,900 para Alemania³⁶.

El sueldo tan relativamente bajo seguramente tiene que ver con las políticas internas de Estados Unidos, pero también es un producto de la competencia que tienen que afrontar los trabajadores en Estados Unidos con aquellos en países menos desarrollados. Mientras que los empleados europeos ejercen su poder

³⁴ Reuter, "Aumenta el número de pobres en Estados Unidos", *op. cit.*

³⁵ "Bajos salarios..." en *El Reforma*, 11 de agosto de 1997

³⁶ *World Factbook*, octubre de 1995

"proteccionista" dentro de su integración a través de la demanda por altos estándares laborales para todos los países miembros, los estadounidenses prácticamente no tienen elementos para competir con la mano de obra barata, no organizada y flexible de México.

Si el TLCAN ha producido una ganancia o una pérdida de empleos es difícil del definir, ya que existen los más diversos cálculos al respecto. El gobierno estadounidense calcula que a raíz del TLCAN se han creado entre 90 000 y 160 000 empleos³⁷ y el vicepresidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos aún atribuye al TLCAN la creación de más de un millón de empleos directos³⁸.

En cambio, la Reserva Federal de Dallas publicó datos del Departamento de Trabajo según los cuales 117 993 personas perdieron su empleo a causa del TLCAN³⁹, el Instituto de Estudios Económicos y la organización Public Citizens de Ralph Neider culpan al TLCAN de la pérdida de 400 000 empleos⁴⁰ y Peter di Cicco -presidente del Departamento Sindical de Industrias del AFL-CIO- señala que según estimaciones recientes el TLCAN ha costado entre 420 000 y 600 000 empleos desde su entrada en vigor⁴¹.

³⁷ Blustein, Paul en The Washington Post, 11 de julio de 1997, p. G01

³⁸ González, Pérez, Lourdes en El Financiero, 2 de octubre de 1997, p. 26

³⁹ Senzek, Alva en El Financiero, 12 de junio de 1997, p. 26

⁴⁰ El Financiero, 30 de junio de 1997, p. 3A

⁴¹ deCicco, Peter en The Washington Post, 12 de julio de 1997, p. A19

Aunque no se puede determinar el impacto específico del TLCAN sobre el empleo, vemos que la tasa de desempleo ha tendido a la baja en Estados Unidos, en ocasiones ha llegado abajo de 5%. En Estados Unidos presenciamos un efecto justamente contrario a lo que se está dando en Europa. En el país americano se trabaja cada vez más por menos dinero, mientras que en Europa se trabaja cada vez menos por más dinero. Comparando los salarios de la industria manufacturera en promedio, en Europa éstos se duplicaron en 9 años (de 1986 a 1995); en el mismo periodo América del Norte experimentó tan sólo un ligero aumento salarial⁴² y en México ha bajado fuertemente⁴³. Debido a los bajos sueldos, muchos estadounidenses se han visto forzados a buscar más fuentes de ingreso (ya sea en el mismo lugar de empleo o por medio de otro empleo), por lo cual los trabajadores en este país han aumentado su jornada laboral, mientras que cada vez son menos las horas que trabaja el europeo⁴⁴.

Esto se debe a la diferente estrategia del país americano con respecto al combate del desempleo. En Europa se piensa en una cierta cantidad de trabajo para una determinada cantidad de personas; esperando que cuando cada persona trabaja menos tiempo, los patrones tienen que emplear a más personal, se ha considerado introducir la jornada laboral de 35 horas en Alemania, Francia e Italia. En Estados Unidos, en cambio, existe una mayor fe en las fuerzas del

⁴² "TLC y maquiladoras", *op. cit.*, p. 51

⁴³ Gómez Salgado, Arturo "Pierde 71.7% el poder adquisitivo en diez años de pactos económicos" en El Financiero, 11 de octubre de 1997, p. 5

mercado; la mano de obra es relativamente barata y el patrón no tiene que incurrir en tantos gastos sociales, para que él se sienta incentivado a emplear más gente.

Como resultado de la decadencia del sector laboral en Estados Unidos, ahora el Presidente Bill Clinton carece de apoyo para negociar nuevos tratados de libre comercio por la vía rápida. Los líderes sindicales advirtieron a los legisladores Demócratas que "la aprobación de la vía rápida podría hacerles perder apoyo financiero y miles de votos en las elecciones parlamentarias del próximo año".⁴⁵

Asimismo John Sweeney, presidente de la AFL-CIO señala que no se trata de bloquear a los tratados de libre comercio en sí, sino más bien impedir que adopten el carácter actual del TLCAN: "Se trata de la lucha de los trabajadores del mundo contra un sistema que les roba su vitalidad y después deja sus huesos como desperdicios en la ruta de la economía global."⁴⁶

El senador Demócrata David Bonior reprocha a la estrategia estadounidense que no pretende elevar el nivel de bienestar de otras naciones sino participar en una

⁴⁴ Opalín, León, "Economía Internacional" *op. cit.*

⁴⁵ Lobe, Jim, "Sería complicado lograr fast track" en The Miami Herald (edición internacional), 27 de octubre de 1997, p. 4D

⁴⁶ *ibid.*

competencia de los bajos salarios⁴⁷. Evidentemente los tristes triunfadores de dicha competencia son los trabajadores mexicanos.

Durante diez años de apertura, pactos y ajustes económicos que los gobiernos mexicanos han emprendido bajo los auspicios de Estados Unidos y las organizaciones internacionales en las cuales este país prevalece, se ha provocado una pérdida de 71.7% en el poder adquisitivo de lo más pobres en México, o sea de los que reciben una remuneración mínima⁴⁸.

Bertha Luján, coordinadora general del Frente Auténtico del Trabajo (FAT), indica que no obstante un crecimiento acumulado de 9.8% y una mayor productividad de 12.62% en el sector manufacturero durante los últimos tres años, los empleos se han reducido en 9.9% y el salario real ha decaído en 21.9%⁴⁹. La caída del valor de la mano de obra y la consecuente contracción del poder adquisitivo se ha vuelto tan aguda en México, que hasta las organizaciones cupulares de la Iniciativa Privada han demandado aumentar el gasto social e incrementar el salario mínimo para levantar el mercado doméstico⁵⁰.

⁴⁷ El senador acusa a las empresas de ver "how low can we go", discurso pronunciado el 10 de abril de 1997 en el Senado de Estados Unidos, transmitido por la estación televisiva C-Span

⁴⁸ Gómez Salgado, Arturo, "Pierde 71.7% el poder adquisitivo en diez años de pactos económicos" en El Financiero, 11 de octubre de 1997, p. 5

⁴⁹ Gómez Salgado, Arturo, "Pagan trabajadores mexicanos el precio de la globalización" *op. cit.*

⁵⁰ "Reforma Fiscal Integral: IP" en El Financiero, 7 de noviembre de 1997, p. 1

Pese a que Clinton en "su" región sólo está dispuesto a incluir normas laborales y ambientales si están directamente vinculados con el comercio⁵¹, en la Organización Mundial de Comercio (OMC), Estados Unidos colabora con los países europeos para asegurar que países no puedan utilizar bajos estándares y ambientales para atraer a la inversión⁵². Esto refleja una mayor movilización de fuerzas por parte del sector laboral estadounidense; sin embargo, en el hemisferio occidental los intereses de las empresas transnacionales son tan grandes que Clinton no cede.

5.4. La migración

Durante las negociaciones del TLCAN, el problema migratorio seguía vigente, pero no fue incluido en el documento. Precisamente en el año que se firmó el Tratado, las leyes y los procedimientos migratorios se endurecieron.

La frontera más afectada, obviamente, fue la mexicana. Esta es cada vez mejor vigilada y se han construido muros cada vez más insuperables. Desde que entró en vigor el TLCAN hasta octubre de 1997, dichas medidas -en combinación con las malas condiciones económicas en México- han llevado a mil 185 mexicanos a la muerte en su intento de cruzar la frontera, según la información del presidente

⁵¹ Lobe, Jim, "Sería complicado lograr fast track", *op. cit.*

⁵² Maccarthy, Shawn, "Ottawa resists U.S. push on global deal" en The Globe and Mail, 23 de octubre de 1997

de la Asociación de Derechos Humanos de Baja California, José Luis Pérez Canchola⁵³.

El temor de la migración desde el sur ha llegado hasta la frontera de Canadá. Con el fin de controlar la observancia de los permisos de estancia, en octubre de 1997 se propuso una nueva ley en el Congreso estadounidense que determina el registro de todas las personas cruzando la frontera entre Canadá y Estados Unidos. De esta manera las autoridades estadounidenses esperan detectar a la gente con visas expiradas - pero no necesariamente se refieren a los canadienses. Mel Watt, Demócrata de Carolina del Sur, destaca el elemento racial en la ley: "Si quieres un policía que no distinga entre un mexicano moreno y un canadiense blanco, no apoyes la iniciativa." Finalmente se votó por aplazar la ratificación de esta ley.⁵⁴

En Europa los estímulos de los fondos estructurales han tenido un efecto opuesto al que se está dando en Norteamérica. A principios de los años 60, millones de trabajadores extranjeros vivían en Alemania, la mayoría siendo italianos. No obstante, en los años 80, hubo un éxodo de la mano de obra, causada en parte por el propio desempleo en Alemania y en parte por los frutos que la transferencia de recursos hacia las regiones más pobres había dado. La importancia del

⁵³ cita tomada de Rodríguez, Felipe. "Delictivo, el enfoque de EU del problema migratorio" en El Financiero, 20 de octubre de 1997, p. 70

⁵⁴ Russo, Robert. "Border battle postponed for another year" en Ottawa Citizen, 11 de noviembre de 1997

fomento regional se expresa contrastando las regiones promovidas con las regiones excluidas; ahora una gran cantidad de inmigrantes vienen de partes donde no se han dado estos estímulos, como los países del norte de África y Turquía.⁵⁵

5.5 La dominación de fuerzas hegemónicas

Como se mencionó anteriormente, las empresas estadounidenses han logrado una fuerte penetración en el mercado mexicano y dominan a través de inversiones el mercado canadiense. Esta dependencia ha forzado a los socios a tomar las decisiones bajo la presión de los intereses de Estados Unidos, lo que se refleja en diversos ámbitos. A nivel comercial, la dependencia es evidente y ya fue explicada en otros contextos. No obstante, el TLCAN ha generado una mayor dependencia en los ámbitos políticos y judiciales con efectos muy significativos, puesto que es precisamente la dependencia que no permite el correcto funcionamiento de las instituciones del TLCAN, particularmente la de los paneles, como demuestra el conflicto del cemento entre Estados Unidos y México.

⁵⁵ Inglehart, Ronald et al. Convergencia en Norteamérica. Comercio. Política. Cultura, *op. cit.*, p. 205

5.5.1 La presión política

El 30 de agosto de 1990 Estados Unidos ordenó aplicar impuestos "antidumping" a México⁵⁶. A raíz de una queja ante el GATT, el panel recomendó eliminar dicho impuesto, a lo cual Estados Unidos hizo caso omiso. En lo subsiguiente México trató de defender su causa, sin embargo, siempre hubo "contratiempos" que le impidieron imponer la resolución. Primero fue la negociación del TLCAN, que estaba en peligro, luego fue la candidatura de Salinas a la OMC que tenía que ser apoyada por Estados Unidos y finalmente fue el crédito que Estados Unidos iba a ceder a México después de que estalló la crisis de 1994.⁵⁷

Cuando el panel se reabrió con sólo dos mexicanos y tres estadounidenses como panelistas⁵⁸, México se encontraba en una profunda crisis y no se esperaron grandes avances. Pero aún cuando el GATT calificó el arancel compensatorio de Estados Unidos como "improcedente", este país no suspendió su aplicación, sino únicamente lo bajó a 74.42% (abril de 1997) y posteriormente a 35.88% (septiembre de 1997)⁵⁹.

Como los paneles no tiene ningún poder coercitivo, la observancia de los dictámenes es prácticamente discrecional y el único recurso que queda en caso de

⁵⁶ el "dumping" consiste en la exportación de un bien a un país donde éste se vende a un precio más bajo que su costo de producción

⁵⁷ Soto, Luis en El Financiero, 13 de octubre de 1995, p. 12

⁵⁸ González Pérez, Lourdes en El Financiero, 18 de octubre de 1995, p. 23

⁵⁹ Isidro Barbosa en El Financiero, 5 de septiembre de 1997, p. 12

que un socio no cumpla con una resolución, consiste en la aplicación de cuotas compensatorias por el daño causado.

En este contexto es difícil de entender por qué el Secretario de Comercio en México, Herminio Blanco, opina que los mecanismos de la solución de controversias funcionen bien⁶⁰. Hasta el gabinete económico estadounidense reconoce que el sistema de paneles no opera porque los países no cumplen con las resoluciones⁶¹. Pero la presión política del hegemon penetra también los niveles retóricos.

El complejo aparato jurídico de la Unión Europea, con su tribunal y sus jueces, busca justamente evitar este tipo de situaciones y la Comisión tiene el poder de imponer multas en el caso que un socio no se atuviese a las leyes comunitarias.

5.5.2 Las políticas económicas y financieras

Un elemento que ambas integraciones tienen en común, es el hecho que los tratados atan a los socios a ciertas políticas económicas y financieras. En Europa, esto se vio con los cambios gubernamentales que se han dado recientemente en España, Gran Bretaña y Francia. Los nuevos gobiernos no han podido introducir cambios radicales, porque si quieren que sus países entren a la unión monetaria,

⁶⁰ Rodríguez, Leticia et al., "No mezclar el TLC con el debate económico: H. Blanco" en El Financiero, 10 de septiembre de 1997, p. 28

⁶¹ González Pérez, Lourdes, "Gana terreno México en el 'jaloneo' del TLC: Secofi", *op. cit.*

tienen que dar prioridad a cuestiones financieras, bajar su tasa de inflación a 3%, no exceder el déficit de sus finanzas públicas más allá del 3% y mantener una deuda por abajo del 60% del PIB.

Lo mismo sucede en América del Norte. Canadá, Estados Unidos y México se han comprometido a la apertura de sus mercados y sólo permiten restringir el acceso a través de salvaguardas en situaciones especiales. Sin embargo, como en el hemisferio occidental tenemos un hegemon más dominante que cualquier nación europea dentro de su región, la aplicación de salvaguardas es muy escasa.

El hecho de que Estados Unidos presiona enormemente a sus socios, se mostró con particular claridad cuando estalló la crisis en México. En lugar de declarar moratoria o renegociar la deuda cuyo pago estaba pendiente, México pidió todavía más dinero prestado, para poder pagar sus obligaciones "a los inversionistas de Wall Street y a algunos líderes de negocios mexicanos dudosos", como señala el renombrado diario *The Washington Post* ⁶².

El hecho que Estados Unidos le haya prestado 20 mil millones de US-Dólares a México en febrero de 1995, de ninguna manera puede ser comparado con los fondos de apoyo que existen en Europa. Por un lado, el Congreso estadounidense rechazó la solicitud (de 40 mil millones de US-Dólares) y sólo fue

gracias a los poderes del presidente Clinton que se diseñó una agenda para mandar por lo menos la mitad del crédito solicitado a México bajo condiciones muy desfavorables para México.

Por otro lado, en Europa la transferencia de recursos más cuantiosa es una regla establecida y no está a discusión. Jorge G. Castañeda ha calculado que los recursos destinados al desarrollo de Irlanda representan una transferencia de 20 a 25 mil millones de US-Dólares anuales⁶³. Aunado a que esta cantidad se destina al desarrollo a largo plazo y no sólo para la emergencia, las condiciones de la transferencia también son diametralmente diferentes.

Las condiciones del préstamo para México fueron negociadas de tal manera que aseguraran una fuerte influencia de Estados Unidos en asuntos internos de México. Así determinan que México tiene que comunicar a Estados Unidos su situación y sus planes financieros; si Estados Unidos no está de acuerdo con las estrategias, puede suspender la transferencia de los recursos. Asimismo las partes acordaron sujetarse a la jurisdicción de la Corte de Distrito de la ciudad de Nueva York⁶⁴ y el pago de la deuda está garantizado a través de los ingresos petroleros de México⁶⁵.

⁶³ The Washington Post, 21 de enero de 1996

⁶⁴ Castañeda, Jorge G., La Casa por la Ventana, *op. cit.*, p. 25

⁶⁴ Acuerdo Marco entre Estados Unidos y México Para la Estabilización de la Economía Mexicana, 21 de febrero de 1995, Art. XV

⁶⁵ *ibid.*, Art. II, ii

Ahora México vende el 80% de sus exportaciones petroleras a Estados Unidos⁶⁶ y se cumplió plenamente lo que se había planteado desde 1979 en Estados Unidos: los estadounidenses se garantizaron el acceso al petróleo mexicano. Uno de las personas más interesadas en ello, David Rockefeller, aún fue premiado por alcanzar la meta - aunque no por el gobierno estadounidense, como se podría suponer, sino curiosamente por el gobierno mexicano que le otorgó el "Aguila Azteca" por haber promovido el préstamo⁶⁷.

5.5.3 La colaboración judicial y militar

Recientemente, la integración europea ha incluido la colaboración policiaca entre los países miembros. Para este fin, se ha creado la "Europol", la cual cuenta con 140 policías con cierta esfera de actividades. Aunque los agentes no pueden realizar ningún operativo y sólo cooperan a nivel de informaciones, la Europol ha generado mucha controversia entre los ciudadanos europeos. Se le acusa de actuar dentro de un deficiente marco jurídico y se teme que la protección de los datos privados no pueda ser garantizada. ⁶⁸

⁶⁶ Información proporcionada por José Luis Manzo, 17 de mayo de 1996

⁶⁷ Fernández Ponte, Fausto, "David Rockefeller (II) y México" en *El Financiero*, 29 de septiembre de 1997, p. 44

⁶⁸ Prantl, Heribert, " 'Es gibt alle denkbaren rechtsstaatlichen Sicherungen' " en *Süddeutsche Zeitung*, 8 de noviembre de 1997

En el TLCAN, la cuestión judicial no se maneja de una manera tan sensible. Estados Unidos se encarga oficialmente de entrenar tanto policías como jueces porque no está conforme con su desempeño en las respectivas tareas públicas⁶⁹. Su agencia anti-drogas, la DEA, está ampliando sus oficinas y mantiene con 12 policías más agentes en México que en cualquier otro país del mundo. Aunque carecen de la autorización oficial, estos agentes no sólo portan armas, sino también dirigen emboscadas y allanamientos, aprovechando la pactada tolerancia del gobierno mexicano.⁷⁰

Actualmente no hay muchas acciones antinarcóticos de la Procuraduría General de la República (PGR), en la cual no estén involucrados agentes estadounidenses⁷¹ y contrario a los europeos, México permite operativos de agentes estadounidenses en su territorio, sus aguas nacionales y su espacio aéreo⁷². Acerca de los sobrevuelos estadounidenses de territorio mexicano, el gobierno opina que son "incómodos pero necesarios"⁷³.

⁶⁹ Estévez, Dolia. "Dinero de la Casa Blanca para capacitar a jueces mexicanos" en El Financiero, 9 de noviembre de 1997, pp. 1, 28

⁷⁰ Estévez, Dolia. "Crece la presencia de la DEA en la frontera: abrirá 3 oficinas más" en El Financiero, 26 de mayo de 1997, p. 42 y "Fuerte presencia de EU en la lucha antidrogas de México" en El Financiero, 5 de noviembre de 1997, p. 40

⁷¹ Estévez, Dolia. "Fuerte presencia de EU en la lucha antidrogas de México", *op. cit.*

⁷² *ibidem* y Benavides, Carlos. "Realizan naves de EU operativos antidrogas en aguas mexicanas" en El Financiero, 4 de noviembre de 1997, p. 33 y "Justifica SRE sobrevuelos de naves estadounidenses" en El Financiero, 29 de septiembre de 1997, p. 40

⁷³ Benavides, Carlos. "Justifica SRE sobrevuelos da naves estadounidenses", *op. cit.*

La administración del poder militar también es muy diferente en ambas integraciones.

Para las relaciones militares, la Comunidad Europea había creado la Unión Europea Occidental (UEO), la cual no había formado parte de la Comunidad/Unión Europea hasta el (todavía no ratificado) Tratado de Amsterdam. La integración ha sido muy difícil; Dinamarca (que no es miembro de la UEO) y la Gran Bretaña estaban en contra de este proyecto. Aparte se presentó otro problema porque la UEO está estrechamente vinculada a la OTAN y Austria, Suecia, Finlandia e Irlanda no pertenecen a esta alianza militar.⁷⁴

El TLCAN no menciona nada al respecto, pero en 1995 el entonces secretario de la Defensa estadounidense sorprendió públicamente a su homólogo mexicano en una visita a este país con el anuncio de futuros operativos militares en conjunto.

Por todo el desarrollo en la región, una cooperación militar balanceada parece ser una imposibilidad. Si Estados Unidos tiene una posición hegemónica a nivel mundial, su dominancia es todavía más evidente en el continente, reflejado en su papel en las guerras civiles de Centroamérica y sus diversas invasiones en países americanos. El concepto de la seguridad es extremadamente delicado para Estados Unidos. Siempre defienden sus acciones con el argumento de que éstas son necesarias para su "seguridad nacional", un término muy flexible que

⁷⁴ The Economist, vol. 342, no. 8009, 22 de marzo de 1997, pp. 59-60

engloba los más diversos aspectos, desde cuestiones militares hasta especificaciones fitosanitarias.

En resumen se puede decir que Estados Unidos ha tenido una dominación mucho más fuerte en el TLCAN que los países líderes en la Unión Europea. Esto se debe, en parte, a la diferente constelación de las integraciones, puesto que para Canadá y México resulta muy difícil presentar un contrapeso ante el hegemón en su región. En cambio, una comunidad de 15 naciones ofrece más oportunidades de formar alianzas y abogar en conjunto por sus intereses para los países relativamente más débiles.

Sin embargo, también son las instituciones políticas existentes en la Unión Europea, que permiten una mayor democracia y una menor imposición de los intereses por parte de los líderes, ya sean los Estados fuertes ante los Estados débiles o los intereses de las poderosas empresas transnacionales ante los trabajadores europeos.

5.6 Evaluación de los objetivos (vista desde sus promotores)

Considerando que el TLCAN parte de fines esencialmente diferente a los de la Unión Europea, los resultados también son diferentes.

5.6.1 La Unión Europea

Cuando los europeos diseñaron su proyecto de integración, tenían tres objetivos básicos en la mente:

- una intensificación del comercio entre si,
- una sociedad europea más pacífica y
- un desarrollo más homogeneizado.

La situación actual manifiesta que las tres intenciones no se han cumplido por completo, pero definitivamente existe un acercamiento.

El comercio intra-europeo indudablemente se ha intensificado. En seis años (entre 1989 y 1995) tanto las exportaciones como las importaciones entre los miembros de la Unión Europea han crecido un 32%⁷⁵.

Por otro lado, una encuesta realizada en 1980, muestra el éxito del proyecto de la paz. Cuando se preguntó quiénes eran sus aliados más cercanos, los franceses contestaron que eran los alemanes⁷⁶. Por otro lado, la ratificación de los acuerdos de la Ronda de Uruguay por parte de los 15 Estados miembros, garantiza la defensa de los intereses europeos en bloque ante Estados Unidos⁷⁷.

Asimismo se puede afirmar que las políticas de adaptación de las condiciones laborales en combinación del financiamiento compensatorio han efectivamente

⁷⁵ FMI. *Direction of International Trade Statistics, Yearbook 1996*, Washington D.C.

⁷⁶ Inglehart, Ronald et al. *Convergencia en Norteamérica. Comercio, Política, Cultura*, *op. cit.*, p. 15

⁷⁷ *1996 Country Reports On Economic Policy and Trade Practices*, Washington, enero de 1997

resultado en una homogeneización de las condiciones socio-económicas. Como muchos recursos de los fondos estructurales fueron utilizados para fomentar la inversión (dirigida por el Estado), la infraestructura y elevar las cualificaciones laborales, la pobreza se ha disminuido en países como Italia y España⁷⁸.

El desempeño de variables macro-económicas también ha sido notable en varios países. El Producto Interno Bruto (PIB) per cápita italiano que en 1960 apenas alcanzaba el 75.2% del promedio de la CEE, fue creciendo de manera paulatina, hasta que en 1989 finalmente rebasó el promedio de los 12 miembros. Parecido fue el progreso de Irlanda, cuyo PIB per cápita estaba en 53.6% del promedio cuando entró a la CE; en 17 años logró llegar al 65.3%. El avance más drástico sucedió en el caso de España; aquí el nivel del PIB per cápita aumentó de 55.3% cuando entró a la CE a 72.2% en 1992. Asimismo su vecino Portugal mejoró su PIB per cápita en relación a sus socios; mientras que recién adherido a la Comunidad sólo producía el 28.1% del promedio de la CE, en 1992 esta cifra había aumentado a 39.9%. Únicamente Grecia no presenta índices positivos en cuanto a su PIB per cápita; este país produce actualmente menos por persona que antes de entrar a la CE.⁷⁹

⁷⁸ Reuter, "Aumenta el número de pobres en Estados Unidos" en El Financiero, 12 de junio de 1997, p. 27

⁷⁹ Griffith-Jones, Stephanie y Christopher Stevens, Regional Trade Liberalisation Schemes: The Experience of the EC, Ponencia presentada en el Coloquio sobre "Asuntos Globales", 30 de abril - 1º de mayo de 1992, p. 33

Como el PIB per cápita refleja la productividad y no el nivel de bienestar de la gente, para el fin de este análisis también hay que comparar variables que inciden directamente en la vida de los ciudadanos, como por ejemplo el poder adquisitivo. Con respecto a este indicador, un estudio que compara los niveles de las cinco regiones más desarrolladas con las cinco menos desarrolladas en los años 1970 y 1989, ha encontrado que las diferencias habían disminuido de una relación de 3:1 a una relación de 2.1:1.⁸⁰

Lo que se tiene que reconocer como un rotundo fracaso es el combate al desempleo. En Estados Unidos el gobierno gasta menos de una quinta parte de los que gastan Francia o Alemania en programas laborales y los estadounidenses trabajan más horas a la semana que sus colegas europeos ⁸¹. No obstante, durante años, la tasa de desempleo de Alemania y Francia duplica la tasa de Estados Unidos⁸². Sobre todo destaca la gran cantidad de desempleados a largo plazo (más de 12 meses) en Europa, la que llega a ser 4 y 5 veces más alta que en Estados Unidos. ⁸³

5.6.2 El TLCAN

⁸⁰ *ibid.*, p. 36

⁸¹ Naciones Unidas, Estudio Económico y Social del Mundo 1997, Nueva York, Naciones Unidas, 1997, p. 225

⁸² "US-Arbeitslosenrate fällt auf Rekordtief" en Sueddeutsche Zeitung, 8 de diciembre de 1997, p. 21

"La tasa de desempleo en la Unión Europea se mantiene en 10.6%" en El Financiero, 14 de noviembre de 1997, p. 19

⁸³ *ibid.*, p. 226

Los objetivos de Estados Unidos se han cumplido de una manera aún más amplia. El comercio entre los socios ha aumentado inmensamente.

Según la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secofi, hasta el primer semestre de 1997, las importaciones estadounidenses de México crecieron en 120% desde que entró en vigor el Tratado y ahora el 10% de las importaciones estadounidenses provienen de México⁸⁴.

La situación con Canadá era diferente - con este importante socio comercial Estados Unidos llevó a cabo el 22% de su comercio exterior. En 1994 Canadá realizó el 74% de su comercio exterior con Estados Unidos y México el 78%⁸⁵.

Gracias al TLCAN, Estados Unidos ha podido aumentar su comercio y acentuar la dependencia de sus socios. En enero de 1997, Estados Unidos fue el destino del 75% del comercio exterior canadiense y del 80% de las exportaciones mexicanas⁸⁶.

El fin que persiguió el promotor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se distingue en una noción básica de los promotores de la Unión Europea: Se concentra en promover una mayor ganancia para sus empresas a través del comercio.

⁸⁴ González Pérez, Lourdes. "Gana terreno México en el 'jaloneo' del TLCAN: Secofi" en El Financiero, 30 de junio de 1997, p. 30

⁸⁵ Cálculos basados en Direction of Trade Statistics. Yearbook 1996, Washington, International Monetary Fond, 1996, pp. 2, 6, 148, 313, 445, 447

⁸⁶ Cálculos basados en Direction of Trade Statistics. Quarterly II, Washington, FMI, junio de 1997,

Como resultado de esta estrategia vemos que las empresas estadounidenses han podido desembolsar utilidades en proporción mucho mayores a empresas de otros países. Según la revista "Forbes", las 500 empresas mayores no estadounidenses facturaron sobre 7.9 billones de US-Dólares y obtuvieron un beneficio de 208 mil millones. En cambio, las 500 mayores empresas estadounidenses generaron utilidades de 295 mil millones de US-Dólares sobre ventas de "sólo" 4.8 billones.⁸⁷ Es decir, las empresas estadounidenses ganaron 42% más con el 60% de las ventas totales de las empresas no estadounidenses.

En el sector laboral se revierte el esquema. Mientras que entre 1990 y 1995 los salarios de Alemania y Francia subieron 31.36 y 21.25% respectivamente, los salarios estadounidenses "sólo" experimentaron un aumento de 13.31% en la industria manufacturera.⁸⁸

Mientras que en Estados Unidos son las empresas transnacionales quienes fungen como principales promotores nacionales de los tratados de libre comercio, en Europa también ha habido muchas otras fuerzas que contribuyeron a la formación de la UE, como son las fuerzas materiales de las representaciones

pp. 45, 46, 135, 210, 211

⁸⁷ Efe. "Un consorcio angloholandés es la empresa más poderosa del mundo" en La Jornada, 14 de julio de 1997

⁸⁸ "TLC y maquiladoras" en Expansión, 8 de octubre de 1997, p. 51

laborales por un lado y las fuerzas ideales de la cultura para prevenir otro conflicto bélico desastroso por el otro.

Los sucesos actuales aparte indican que Estados Unidos está siguiendo una estrategia de división. El Presidente estadounidense Clinton acostumbra negociar con los países individualmente. Esta forma de proceder es tan importante que aún busca la división entre sus nuevos socios potenciales, como se reflejó en el caso de Sudamérica. Poco antes de que Clinton viajara a esta región, le fue otorgado un lugar en el Consejo de Seguridad de la ONU a Brasil, lo que molestó a Argentina;⁸⁹ a su vez, a Argentina le fue otorgado el estatus de más cercano "aliado extra OTAN" por parte de Estados Unidos, lo que a su vez despertó celos en Brasil.⁹⁰

En sus negociaciones con la Unión Europea, en cambio, México no se dirige a los 15 países individualmente, sino a una sola representación. Aunque esto no era siempre así, lo que mejor expresa la famosa pregunta de Henry Kissinger quien no sabe con quién puede hablar cuando le habla a "Europa" por teléfono, el proyecto europeo siempre ha perseguido esta meta.

⁸⁹ AFP, Reuter. "Ingresa Brasil al Consejo de Seguridad de la ONU" en El Financiero, 15 de octubre de 1997, p. 37

⁹⁰ AFP, "Será distinto el estatuto extra OTAN a Argentina" en El Financiero, 8 de octubre de 1997

Estados Unidos, en cambio, no muestra intenciones de establecer un órgano central y con facultades políticas *decisivas* del TLCAN. Al contrario, todos sus actos reflejan que quiere guardar el "hub-spoke-effect" que hubieran tenido tratados de libre comercio bilaterales en la región. Es decir, Estados Unidos quiere seguir siendo el centro de la rueda mientras que los demás países fungen como sus rayos. Una clara expresión de esta circunstancia es la aceptación de México en la OCDE y su desvinculación del grupo de los 77.

5.7. Los índices de desarrollo de los países promotores

Si comparamos el crecimiento del PIB real de Estados Unidos por un lado y Alemania y Francia por el otro en los últimos diez años, encontramos que Estados Unidos ha crecido prácticamente de igual manera que la media entre Alemania y Francia: 25.55% y 25.4%. (Cabe destacar que Alemania quien podría ser llamado el promotor económico ha experimentado un crecimiento de 17.75% mientras que Francia, que desempeña el papel del promotor político ha crecido 23.05%).⁹¹

El esquema se repite tomando como parámetro el PIB per cápita. En Estados Unidos este índice ha crecido 24% entre 1980 y 1996 y en Europa 25%.⁹²

⁹¹ Naciones Unidas, Estudio Económico y Social del Mundo 1997, Nueva York, Naciones Unidas, 1997, p. 222

⁹² *idem*, p. 221

Ahora bien, después de llegar a la conclusión que en Estados Unidos son más bien las empresas quienes se expresan en el proyecto de desarrollo que se refleja en la integración económica y se ven beneficiados por el mismo, mientras que en Europa la correlación de las fuerzas está más diversificada y -por lo tanto- más equilibrada, vemos cómo se comportan los índices de desarrollo que se refieren a la población. Aquí encontramos las siguientes cifras:

	Estados Unidos	Alemania	Francia
Esperanza de Vida al Nacer	76.2	76.3	78.7
Índice de Esperanza de Vida	0.85	0.86	0.89
Tasa de mortalidad materna (por 100.000 nacidos vivos)	12	22	15
Tasa de Alfabetización de adultos	99%	99%	99%
Tasa de matriculación (primaria, secundaria, terciaria)	96	81	89
Índice de Escolaridad	0.98	0.93	0.96

93

Aunque Estados Unidos tiene una esperanza de vida más baja que los países europeos aquí mencionados, su población goza de una escolaridad mayor y de una mortalidad materna más baja.

Con respecto al Índice de Desarrollo Humano, el país con la cifra más positiva es Francia (0.946). Le siguen Estados Unidos con 0.942 y Alemania con 0.924. ⁹⁴

Aunque es muy común leer análisis que califican de "mala" a la educación estadounidense y las dificultades de su población, estas cifras indican un desarrollo muy avanzado. Sin embargo, existen datos que reflejan la otra cara de la realidad estadounidense y que contrastan mucho de las sociedades alemana y francesa.

	Estados Unidos	Alemania	Francia
Homicidios cometidos por hombres (por 100.000 personas)	12.4	1.2	1.4
violaciones de adultos denunciadas	90,400	...	2,900
lesiones y muertes provocadas por accidentes de carretera	2,367	477	239
Nacimientos vivos por 1000 mujeres de 15 a 19 años de edad	64	11	9

95

La violencia y los accidentes tienen muchas causas. Definitivamente no se puede decir que la sociedad estadounidense tiene índices de violencia más altos que la alemana o la francesa por su sistema económico o por su proyecto de desarrollo. Estados Unidos tiene una estructura cultural muy diferente a los europeos, la que afecta desde la forma de comer hasta la forma de vivir y convivir. Al constituir tradicionalmente países de emigración, los europeos no cuentan con una

⁴¹ Naciones Unidas, Índice del Desarrollo Humano, Naciones Unidas, New York, 1997, pp. 162, 220

⁴² *ibid.*

⁴³ *ibid.*, p. 229

diversidad cultural y racial tan definida como los estadounidenses; y esta diversidad no sólo trae riqueza sino también problemáticas consigo.

En Estados Unidos las empresas son una fuerza tan grande y la representación laboral tan -comparadamente con los europeos- débil. La competencia está más dura que en Europa y las personas trabajan más horas por menos dinero bajo peores condiciones en empresas que se benefician por una ganancia mayor que sus contrapartes extranjeras. Todo esto se tiene que reflejar en el comportamiento de una sociedad. Y un factor que contribuye al aumento de la violencia seguramente son las difíciles condiciones laborales.

CONCLUSIONES

La investigación presente ha demostrado que los promotores de la Unión Europea tienen un proyecto muy diferente a aquel de Estados Unidos y que las diferencias más importantes no se refieren al *grado* de integración, sino a su carácter en general. El documento europeo tiene el objetivo de una integración en diversos ámbitos. Los norteamericanos, en cambio, se han limitado a crear un acuerdo para el libre comercio. Sin embargo, la calificación de los documentos no se puede limitar a su intensidad, como lo ha hecho Bela Balassa en su libro "La Teoría de la Integración Económica", ya que hay diferencias mucho más sustanciosas que se manifiestan en la realidad política.

El hecho que el nivel de integración esté limitado al libre comercio en el acuerdo norteamericano, no significa que la integración también se reduzca a este ámbito en la práctica. Al contrario, el capítulo 5 ha mostrado que de hecho Estados Unidos tiene una influencia mucho mayor en sus socios que cualquier país europeo en los suyos. Mientras que en Europa los países avanzan con mucha cautela en la cooperación policiaca, ejercen agentes armados de Estados Unidos (concretamente de la DEA) en territorio mexicano; y mientras que en Europa las políticas económicas pasan por un largo proceso de discusión, Estados Unidos "convence" rápidamente a sus socios comerciales utilizando "argumentos" como posibles créditos o futuras inversiones.

Paradójicamente, eso se debe justamente a que este país no quiso ir más allá de un acuerdo comercial. En su caso, definir un marco jurídico hubiera significado una limitación a sus acciones transnacionales. Le ha convenido más aprovechar su posición hegemónica en la región para poder imponer sus intereses. En este sentido el TLCAN ha resultado un gran éxito para Estados Unidos, ya que ahora su poder ante sus vecinos ha aumentado, lo que se manifiesta por ejemplo en el acceso a las fuentes energéticas y en la apertura a la inversión extranjera de sus socios.

Teniendo estos logros en mente, es evidente que Estados Unidos no aspirará a una integración con órganos comunes que tengan facultades decisivas con el fin de eventualmente llegar a una política común.

En Europa, en cambio, donde hay muchos más miembros y los poderes están más homogéneamente distribuidos, una injerencia a tal nivel no se puede dar. Es por eso que los países que deseaban una mayor integración, tenían que diseñar un tratado que definiera, delimitara y controlara minuciosamente la acción transnacional de los socios. El hecho que en Europa hay dos promotores principales del acuerdo (y no -como en Norteamérica- uno solo), de los cuales Francia representa la fuerza política y Alemania la fuerza económica¹ ha

¹ según el columnista del Washington Post, Richard Cohen, Alemania se considera un alcohólico político que no se atreve a tomar ni un sorbo: "Not only Gemans" en The Washington Post, 7 de marzo de 1997, p. A21

fortalecido este equilibrio todavía. Asimismo existe la posibilidad para los socios con relativamente menos poder de formar alianzas y defender a sus intereses en conjunto. Como hemos visto en el capítulo 3, este comportamiento forma parte de la tradición europea, donde siempre ha habido varios hegemones "potenciales". Por la constelación geopolítica en Europa, su población siempre ha formado y disuelto alianzas según sus necesidades coyunturales. Estados Unidos, en cambio, prácticamente siempre ha gozado de una posición privilegiada en su hemisferio y sus "alianzas" en la región nunca han sido entre iguales. Aquí la superpotencia más bien siempre se ha apoyado en los demás americanos como defensa ante sus rivales, desde la "Doctrina Monroe" hasta la "Alianza Para el Progreso" y actualmente el TLCAN.

Lo dicho se refleja claramente en los acuerdos pendientes en ambas regiones. En América, Estados Unidos promueve unilateralmente un área de libre comercio para todo el continente. Forzosamente tiene que llevar la batuta en las negociaciones, ya que sólo así puede defender sus intereses muy particulares.

En Europa, en cambio, la expansión de la Unión es asunto de todos sus miembros. Aunque no todos los países tienen exactamente el mismo poder (aquí cuentan la fuerza de la población, la fuerza política y la fuerza económica), la estructura de la organización impide que un solo país decida la estrategia a seguir.

Las integraciones no sólo son amoldadas por la composición de la correlación de las fuerzas a nivel internacional, sino también a nivel nacional. Lo que es la hegemonía a nivel de los Estados, es la competitividad a nivel de las empresas. El hecho que a Francia le importaba mucho la inclusión de normas laborales, expresa un temor ante la contienda externa, tanto por parte de las empresas en términos competitivos como por parte de los trabajadores en términos salariales. Por parte de Estados Unidos esta problemática también se ha presentado en algunos casos, pero no en general y no llega a plasmarse en el TLCAN, ya que comúnmente las empresas estadounidenses dominan en los países miembros y la representación de los trabajadores es -comparada con la de Europa- relativamente débil. Es por eso que no se llegaron a hacer las mismas gestiones como en el caso francés. La correlación de las fuerzas nacionales representa uno de los elementos más importantes que definen el carácter de una integración.

El desarrollo de estos poderes en un país, a su vez, es producto de las circunstancias históricas y factores culturales. Una de las características de los colonos de Estados Unidos (y de sus sucesores) fue el hecho que huyeron de un Estado opresor. Esta base de población hizo que la desconfianza ante las autoridades estatales se enraizara en la cultura estadounidense. Hasta Thomas Jefferson, uno de los autores de la Constitución y el tercer presidente de su país, opinaba que el mejor gobierno era aquel que gobernara menos. Cuando los

países europeos introdujeron sus seguros sociales, los estadounidenses calificaron el apoyo a los pobres, viejos y enfermos como "desincentivador".

La misma actitud se repite a nivel internacional. Las diversas citas mencionadas en este trabajo de personas claves en la política exterior estadounidense, revelan el poco respeto que este país tiene ante sus vecinos, sobre todo ante México y Latinoamérica en general. Los recursos que Estados Unidos destina a la ayuda para el extranjero (excluyendo a la ayuda militar que tiene otros fines) manifiesta esta actitud en datos concretos. Asimismo Estados Unidos sigue teniendo grandes deudas con la ONU.

En este contexto no se puede esperar una integración americana que incluya una figura del tipo del financiamiento compensatorio.

También las experiencias históricas imprimieron su huella en las diferentes formas de la integración. Estados Unidos únicamente había experimentado un declive relativo en su hegemonía. Los países europeos, en cambio, tuvieron que reconocer a final de la Segunda Guerra Mundial que el conflicto no sólo había mermado sus fuerzas humanas y sus riquezas materiales, sino también su peso político.

En esta situación la demanda por una Europa unida se dio en dos niveles. Por un lado existía una fuerza de ideales, es decir, había grupos que deseaban promover

un mejor entendimiento y la paz entre las naciones europeas; y por otro lado hubo una fuerza política muy concreta que se unía en los grupos políticos interesados en formar una alianza europea para que conjuntamente pudieran enfrentar a las dos superpotencias.

Las cifras demuestran que el proyecto europeo ha sido bastante exitoso en ambos niveles y actualmente se manifiesta que las fuerzas empujantes de ambos grupos han confluído hacia una rica retroalimentación mutua. La promoción de la paz interna ha resultado en que los rivales más grandes del continente (Alemania y Francia) ahora son los aliados más cercanos, tanto a nivel político como a nivel económico. Y la alianza económica que incluye la cooperación política y social ha fomentado un desarrollo relativamente equilibrado en la región, lo que a su vez contribuye a la paz entre los miembros.

Tanto a nivel "ideal" como a nivel concreto, Francia jugó un papel clave. Este país siempre había sido víctima de las agresiones alemanes, por lo cual estaba particularmente interesado en involucrar a su vecino en compromisos internacionales. Pero también era el país que más se oponía a la influencia estadounidense en Europa y como la expansión soviética ya había sido frenada por los estadounidenses mismos, ahora se trató de defenderse ante la dominación de la superpotencia capitalista. Es por eso que los autores de las

propuestas que hoy en día constituyen la base de la Unión Europea eran de nacionalidad francesa.

Como consecuencia de todas las diferencias entre los tratados, los impactos de los mismos han sido muy distintos.

En ambas regiones el comercio ha aumentado, pero el veloz crecimiento del comercio en América del Norte no tiene paralelo en Europa. La investigación también ha demostrado que los actores que más se han visto beneficiados de este crecimiento han sido las empresas transnacionales y que las ganancias de estas empresas en Estados Unidos superan por mucho aquellos de sus competidores en el resto del mundo. Sin embargo, no hemos visto que las ganancias se hayan dividido entre las personas que en gran parte contribuyen a su generación.

Los salarios en Estados Unidos han subido poco en comparación con Europa y en México, los salarios aún se han desplomado. Las profundas asimetrías del TLCAN todavía se han acentuado, mientras que en Europa, donde nunca existieron de manera tan tajante, han disminuido.

Un efecto concreto de esta circunstancia se encuentra en la migración. Desde que entró en vigor el TLCAN, la migración mexicana -sobre todo la ilegal- a Estados Unidos se ha disparado, no obstante de los controles cada vez más estrictos (que ya también afectan a los canadienses) y a pesar de que muchos migrantes

arriesgan su vida en el cruce de la frontera. La situación señala que Estados Unidos de ninguna manera introducirá la libre circulación de la mano de obra, como ya existe en Europa, donde encontramos un escenario opuesto. Gracias al fomento de las regiones atrasadas, no sólo se ha podido frenar la migración de países pobres hacia los países más ricos, sino que muchos nacionales de los países miembros se han regresado a sus lugares de origen. Esto fue el caso con Italia, España y Portugal, pero el caso más destacado es el de Irlanda. Por primera vez desde los tiempos de las grandes hambrunas del siglo pasado, Irlanda se ha convertido en un país de inmigración.

A pesar de los triunfos, el tratado europeo no se puede calificar como un éxito rotundo, ya que varias problemáticas siguen vigentes, entre las cuales figura como una de las más importantes el desempleo. Asimismo la cooperación económica y política no se lleva a cabo de una manera franca, sino más bien con mucha cautela y hasta recelos. Esta actitud se refleja en varios áreas, como en el manejo del financiamiento compensatorio, en la cooperación policiaca y militar, y en la introducción de la moneda única, el Euro.

El TLCAN en cambio, como ya se ha mencionado, ha logrado un triunfo sobre todo en un rubro: en la expansión del comercio. Todos los socios han aumentado sus volúmenes comerciales en la región. No obstante, la esperanza de que este fenómeno fomentaría el desarrollo no se ha cumplido. Sobre todo para México el

saldo del TLCAN ha sido muy negativo; los sueldos han bajado, su poder de compra ha decaído dramáticamente y cada vez más mexicanos viven en la pobreza.

Sin embargo, aplicando una evaluación general de los objetivos expresados en los tratados, ambos presentan grandes avances. El cumplimiento de las intenciones ideadas por sus promotores se ha logrado en gran parte: En Europa podemos observar un mayor comercio, un ambiente de paz y cooperación y un desarrollo más homogéneo entre todos los países miembros (aunque la problemática del desempleo sigue vigente).

Asimismo vemos que en América del Norte el intercambio comercial se ha disparado y que Estados Unidos ha defendido exitosamente su hegemonía en la región al acentuar la dependencia de sus socios. Estos fines fueron los que Estados Unidos persiguió y logró con su proyecto. Todavía resulta ser muy temprano para poder evaluar si este proyecto realmente contribuyó al desarrollo de la nación. Sin embargo, los hechos que la sociedad estadounidense se polariza cada vez más, que se vuelve cada vez más violenta y que se tiene que enfrentar con una migración cada vez más empujante desde los países en donde la competencia nacional se encuentra reemplazada por las empresas estadounidenses, dejan vislumbrar los fracasos del proyecto en cuanto al desarrollo.

En lo que respecta al desarrollo en la Unión Europea, hemos podido observar un proceso positivo en los Estados miembros y los países promotores. En Europa los niveles de desarrollo se asemejan a los de Estados Unidos, sin manifestar tanta violencia en sus sociedades. No obstante, una vez promovido su desarrollo de manera exitosa, las naciones europeas se encuentran con el mundo que ha quedado fuera y que no ha podido gozar de las ventajas de la Unión. Aquí los europeos se enfrentan con el mismo problema de la migración que Estados Unidos enfrenta con sus miembros. Y -como ha enseñado la guerra en el ex territorio de Yugoslavia- le falta mucha agilidad para actuar eficientemente como la "Unión" que pretende ser, con una política común en el escenario internacional.

En el estudio comparativo entre las integraciones, sus fines, sus contenidos y sus resultados, las diferencias se han revelado claramente. Se demostró que no se trata de diferencias que se limitan a la intensidad de la integración. Cada uno de los documentos sigue sus intenciones muy particulares que esencialmente son producto de una diferente correlación de fuerzas, tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Todos los proyectos de integración se gestionan con diferentes países en un contexto histórico, geoestratégico, económico, político y cultural muy particular. Cada proyecto tiene fines diferentes y -por ende- impactos diferentes. Es por eso que las integraciones no se pueden clasificar según su intensidad, sino que hay que considerar mucho más parámetros.

BIBLIOGRAFIA

Acuerdo Marco entre Estados Unidos y México Para la Estabilización de la Economía Mexicana, 21 de febrero de 1995

Aguilar Zinser, Adolfo, "Authoritarianism and North American Free Trade" en The Political Economy of North American Free Trade, pp. 205-216

Almanaque Mundial, Virginia Gardens (Florida), Editorial América, 1993

Balassa, Bela, Teoría de la Integración Económica, México, UTEHA, 1964, 332 pp.

Banco de México. Informe Anual 1997, México, Banco de México, 1998, 148 p.

Banting, Keith G., "Social Policy in a North American Free Trade", en Doran, Charles y Alvin Paul Drischler (editores), A New North America. Cooperation and Enhanced Interdependence, Westport, S/E, 1996, pp. 91-111

Barnet, Richard J. y Ronald E. Müller, Global Reach. The Power of the Multinational Corporations, New York, Simon and Schuster, 1974, 508 pp.

Bazant, Jan, Breve Historia Política y Social de Europa Central y Oriental, México, El Colegio de México, 1991, 222 pp.

Burbach, Roger, "Ruptured Frontiers: The Transformation for the US-Latin American System" en The Socialist Register, S/L, S/E, 1992, pp. 239-253

Brown, Seyom, The Faces of Power. Constancy and Change in United States Foreign Policy from Truman to Clinton, New York, Columbia University Press, 1994 (2a. ed.), 246 pp.

Castañeda, Jorge, La Casa por la Ventana, México, Cal y Arena, 1993, 269 pp.

The Central American Crisis Reader, New York, Summit Books, 1987, 717 pp.

Roberts, B.C., "The Social Charter" en Minford, Patrick (editor), The Cost of Europe, Manchester (GB), Manchester University Press, 1992, pp. 142-163

Cueva, Agustín, El Desarrollo del Capitalismo en América Latina, México, Siglo XXI, 1977, 238 pp.

Chomsky, Noam, Deterring Democracy, New York, Verso, 1991, 421 pp.

Chomsky, Noam, Lo que Realmente Quiere el Tío Sam, México, Siglo XXI, 1994 (trad. por Sistilio Festa), 136 pp.

Clausewitz, Karl von, De la Guerra, Barcelona, Editorial Labor, 1994 (3era edición), trad. por R.W. de Setaro, 304 pp.

Comunidades Europeas. Textos Básicos, Madrid, Ed. Tecnos, 1987

1996 Country Reports On Economic Policy and Trade Practices, Washington, enero de 1997

Diebold, William Jr., "The History and the Issues" en Bilateralism, Multilateralism and Canada in U.S. Trade Policy, Estados Unidos, Ballinger Publishing Company, 1988, 205 pp.

Chomsky, Noam, Lo que Realmente Quiere el Tío Sam, México, Siglo XXI, 1994 (trad. por Sistilio Festa), 136 pp.

Direction of Trade. Annual 1958-62, Washington, FMI-BIRD, 1962

Direction of Trade, Washington, FMI-BIRD, abril 1975

Direction of Trade, Washington, FMI-BIRD, mayo 1975

Direction of Trade Statistics. Yearbook 1986, Washington, FMI, 1986

Direction of Trade Statistics. Yearbook 1993, Washington, FMI, 1993

Direction of Trade Statistics. Yearbook 1996, Washington, FMI, 1996

Direction of Trade Statistics. Quarterly II, Washington, FMI, junio de 1997

Doing Business in Mexico, U.S.A., Picer Waterhouse, 1981 (7a. ed.), 202 pp.

Elguea, Javier, Las Teorías del Desarrollo social en América Latina. Una Reconstrucción Racional, México, El Colegio de México, 1989, 121 pp.

FMI, Direction of Trade Statistics. Yearbook 1996, Washington, D.C.

The Text of The General Agreement on Tariffs and Trade, Ginebra, GATT, 1986

Grayson, George, The North American Free Trade Agreement, New York, Foreign Policy Association, 1993, 80 pp.

Griffith-Jones, Stephany y Christopher Stevens, Regional Trade Liberalisation Schemes: The Experience of the EC, Ponencia presentada en el coloquio "Temas Globales", 30 de abril - 1 de mayo de 1992, 44 pp.

Guerra, Ramiro, La Expansión Territorial de Estados Unidos, La Habana, Ed. Guairas, 1973, 502 pp.

Hantrais, Linda, Social Policy in the European Union, New York, St. Martin's Press, 1995, 251 pp.

Hersh, Seymour M., The Price of Power. Kissinger in the Nixon Whitehouse, New York, Summit Books, 1983, 698 pp.

Hettne, Björn, The New Regionalism: Implications for Development and Peace, 43 pp.

Hobsbawm, Eric, The Age of Extremes. A History of the World 1914-1991, New York, Pantheon Books, 1994, 627 pp.

Inglehart, Ronald et al., Convergencia en Norteamérica. Comercio, Política, Cultura, México, Siglo XXI, 1994, 223 pp.

James, Daniel, Mexico and the Americans, New York, Frederick A. Praeger Inc. Publisher, 1963, 472 pp.

Kennedy, John F., "The Alliance for Progress" en Leiken, Robert S. y Barry Rubin (editores), The Central American Crisis Reader, New York, Summit Books, 1987, pp. 119-123

Kennedy, Paul, Auge y Caída de las Grandes Potencias, Barcelona, Ed. Plaza & Janes, 1994 (trad. Por J. Ferrer Aleu), 998 pp.

Laffan, Brigid, Integration and Co-operation in Europe, London, Ed. Rontledge, 1992, 235 pp.

LaFeber, Walter, The Cambridge History of American Foreign Relations. Volume II. The American Search for Opportunity, 1865-1913, New York, Cambridge University Press, 1995, 263 pp.

LaFeber, Walter, "From Détente to the Gulf" en Martel, Gordon American Foreign Relations Reconsidered. 1890-1993, New York, Roulledge, 1994, pp. 145-165

Lester Thurow, Head to Head. The Coming Battle Among Japan, Europe and America, New York, Morrow and Co. Inc., 1992, 336 pp.

Lipset, Seymour Martin, La División Continental. Los Valores y las Instituciones de los Estados Unidos y Canadá, México, FCE, 1993 (trad. por Eduardo L. Suárez), 321 pp.

Margain, Eduardo, El TLC y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano, México, UNAM-CISAN, 1995, 320 pp.

McGuiness, Michael J. "Hacia una Política Social en América del Norte: Ensayo sobre la importancia de la Carta Social y el Fondo Estructural Europeos en Vega Cánovas, Gustavo (coordinador), Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte, México, El Colegio de México, 1993, pp. 131-159

Morgenthau, Hans J., Política Entre las Naciones, Buenos Aires, Grupo GEL, 1986, 718 pp.

Moreira Rodríguez, Héctor (coord.), Entendiendo el TLC, México, Centro de Estudios Estratégicos, ITESM, FCE, 1995, 238 pp.

Mowat, R.C., Ruin and Resurgence 1939-1965, Nueva York, Humanities Press, 1966, 406 pp.

Naciones Unidas, Estudio Económico y Social del Mundo 1997, Nueva York, Naciones Unidas, 275 p.

Naciones Unidas, Índice de Desarrollo Humano, Nueva York, Naciones Unidas

OECD, Economic Outlook 1994, OECD, 1994, p. 99

Orozco, José Luis, Razón de Estado y Razón de Mercado, México, FCE, 1992, 312 pp.

Osorio, Marconi, La Gran Negociación México - Estados Unidos, México, Ediciones Caballito, 1984, 215 pp.

Pang, Guek-Cheng, Cultures of the World, New York, Tunes Edition Pte. Ltd., 1994, 128 pp.

Piñón Antillón, Rosa María, "América Latina y el Caribe en el nuevo orden capitalista mundial" en Relaciones Internacionales, no. 56, 1992

Pipitone, Ugo, La Salida del Atraso: Un Estudio Histórico Comparativo, México, CIDE, FCE, 1994, 471 pp.

Regionalism and the World Trading System, Ginebra, OMC, abril de 1995

Roberts, B.C., "The Social Charter" en Minford, Patrick (editor), The Cost of Europe, Manchester (GB), Manchester University Press, 1992, pp. 142-163

Rosas González, María Cristina, Crisis del Multilateralismo Clásico: Política Comercial Externa Estadounidense y Zonas de Libre Comercio, México, UNAM-IIEc, 1995, 287 pp.

Rozo, Carlos A., "Las etapas de la integración europea. De Roma a Maastricht" en De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Única a Maastricht), Piñón Antillón, Rosa María (comp.), México, UNAM-FCPyS, 1994, pp. 37-45

Saxe-Fernández, John, "Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del Norte" en La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?, México, Siglo XXI, 1990, pp. 84-103

Safarian, A. Edward, "The FTA and NAFTA: One Canadian's Perspective" en Doran, Charles y Alvin Paul Drischler (editores), A New North America. Cooperation and Enhanced Interdependence, Westport, 1996, pp. 29-47

Schmuck, Otto, "The Lomé Convention: a model for partnership" en Edwards, Geoffrey y Elfriede Regelsberger, Europe's Global Links. The European Community and Inter-Regional Cooperation, New York, St. Martin's Press, 1990, pp. 45-56

Schumpeter, Joseph Alois, Imperialismo. Clases Sociales, Madrid, Ed. Tecnos, 1986, 175 pp.

Sinclair, Scott, "NAFTA and the U.S. Trade Policy: Implications for Canada and Mexico" en Grinspun, Ricardo y Maxwell A. Cameron (editores), The Political Economy of North American Free Trade, New York, St. Martin's Press, 1993, pp. 219-233

Smith, Hazel, European Union Foreign Policy and Central America, St. Martin's Press, 1995, 234 pp.

Sunkel y Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y las Teorías del Desarrollo, México, Siglo XXI, 1986 (2. ed.)

The Reality of Aid 95, London, Actionaid, junio de 1995, 120 pp.

Tratado de Libre Comercio, México, Secofi, 1993

Wagner Harrison, R., Unites States Policy Toward Latin America, Stanford, Stanford University Press, 1970, 246 pp.

Waltz, Kenneth N., Teoría de la Política Internacional, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988, 336 pp.

Weltgeschichte, Hamburgo, Ed. Xenos, 1992, 684 pp.

Williams Appleman, William, The Tragedy of American Diplomacy, New York, Delta Book, 1961 (2a. ed., revisada y aumentada), 309 pp.

Zoraida Vázquez, Josefina y Lorenzo Meyer, México Frente a Estados Unidos (Un ensayo histórico, 1776-1993), México, FCE, 1994 (tercera ed., corregida y aumentada), 256 pp.

HEMEROGRAFIA

Attali, Jaques, "The Crash of Western Civilization: The Limits of Market and Democracy" en Foreign Policy, no 107, Summer 1997, pp. 54-63

Comercio Exterior, vol. 45, no. 9, septiembre 1995

Current History, vol. 87, no. 527, marzo 1988
vol. 90, no. 560, diciembre de 1991

The Economist, vol. 342, no. 8008, 15 de marzo de 1997

El Financiero, 13 de octubre de 1995

18 de octubre de 1995

18 de marzo de 1996

9 de mayo de 1996

26 de mayo de 1997

31 de mayo de 1997

12 de junio de 1997

20 de junio de 1997

30 de junio de 1997

4 de agosto de 1997

5 de agosto de 1997

5 de septiembre de 1997

10 de septiembre de 1997

29 de septiembre de 1997

2 de octubre de 1997

Tratado de Libre Comercio, México, Secofi, 1993

Wagner Harrison, R., Unites States Policy Toward Latin America, Stanford, Stanford University Press, 1970, 246 pp.

Waltz, Kenneth N., Teoría de la Política Internacional, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988, 336 pp.

Weltgeschichte, Hamburgo, Ed. Xenos, 1992, 684 pp.

Williams Appleman, William, The Tragedy of American Diplomacy, New York, Delta Book, 1961 (2a. ed., revisada y aumentada), 309 pp.

Zoraida Vázquez, Josefina y Lorenzo Meyer, México Frente a Estados Unidos (Un ensayo histórico, 1776-1993), México, FCE, 1994 (tercera ed., corregida y aumentada), 256 pp.

HEMEROGRAFIA

Attali, Jaques, "The Crash of Western Civilization: The Limits of Market and Democracy" en Foreign Policy, no 107, Summer 1997, pp. 54-63

Comercio Exterior, vol. 45, no. 9, septiembre 1995

Current History, vol. 87, no. 527, marzo 1988
vol. 90, no. 560, diciembre de 1991

The Economist, vol. 342, no. 8008, 15 de marzo de 1997

El Financiero, 13 de octubre de 1995

18 de octubre de 1995

18 de marzo de 1996

9 de mayo de 1996

26 de mayo de 1997

31 de mayo de 1997

12 de junio de 1997

20 de junio de 1997

30 de junio de 1997

4 de agosto de 1997

5 de agosto de 1997

5 de septiembre de 1997

10 de septiembre de 1997

29 de septiembre de 1997

2 de octubre de 1997

11 de octubre de 1997
14 de octubre de 1997
16 de octubre de 1997
20 de octubre de 1997
31 de octubre de 1997
4 de noviembre de 1997
5 de noviembre de 1997
7 de noviembre de 1997
9 de noviembre de 1997
14 de noviembre de 1997

Frontera Norte, vol. 7, núm. 13, enero-junio de 1995

The Globe and Mail, 12 de junio de 1996
23 de octubre de 1997

La Jornada, 1 de diciembre de 1997

The Miami Herald, 27 de octubre de 1997

Ottawa Citizen, 21 de febrero de 1997
5 de octubre de 1997
11 de noviembre de 1997

Proceso, no. 824, 17 de agosto de 1992

El Reforma,

Scala, noviembre-diciembre 1992

Süddeutsche Zeitung, 8 de noviembre de 1997
8 de diciembre de 1997

The Washington Post, 21 de enero de 1996
7 de marzo de 1997
25 de mayo de 1997
12 de julio de 1997
12 de noviembre de 1997