

de la resolución de disputas en el contexto del TLC, pero no convengo con Carlos Primo Braga cuando afirma que "en esta área hay escaso margen para las reglas que controlen el poder".

Contra lo que señalan estas dudas, la evolución de la cooperación en las áreas no comerciales ha sido alentadora. La mayor atención prestada por los gobiernos de México y de Estados Unidos —especialmente por el primero— a los problemas de la regulación ambiental y laboral, constituye un efecto secundario positivo, y algo sorprendente, de las negociaciones del TLC. Como señalara Pastor, el TLC es sólo una parte de un cambio mucho más amplio en las relaciones entre México y Estados Unidos. Esta integración ampliada, que todavía no se ha reconocido oficialmente en las agendas de la política de ambos gobiernos, tiende a exigir una cooperación mayor que la que pueden ofrecer ahora.

Una implicación de este cambio es que, junto con la cuestión comercial, seguirán surgiendo otras cuestiones, en su mayor parte relacionadas con la política pública. En consecuencia, todos los observadores del TLC deberían estar preparados para ocuparse de estas cuestiones, así como de las más inmediatas de la política comercial.

Reflexiones finales*

Sylvia Ostry

Todas las contribuciones de este libro han interpretado la investigación del TLC como una comparación de diferentes modelos econométricos que tratan de estimar y analizar el efecto del TLC en los tres países participantes. En este resumen introduciré un contexto diferente, pasando de los modelos a la economía política. Puesto que el TLC se considera generalmente como la manifestación de una tendencia más amplia hacia la regionalización en el sistema comercial internacional, conviene ubicar los acontecimientos de América del Norte en el marco de una taxonomía regional basada en la naturaleza y la extensión de la integración, tanto económica como política. El espectro de la integración va de la Comunidad Europea, una región de integración cada vez mayor en varias dimensiones —política, económica e institucional—, hasta la integración primordialmente económica, o "natural", de América del Norte y del este de Asia, que difieren en algunos sentidos importantes, relacionados con el elemento de integración primaria de los flujos de factores. Este enfoque de análisis comparativo trata de destacar las cuestiones que probablemente ayudarán a determinar la evolución futura del TLC, de modo que ameritan nuevos análisis de la investigación y de las políticas.

En virtud de que la CE es el ejemplo más avanzado (en realidad el único) de una integración regional profunda, convendrá describir con cierto detalle los elementos esenciales del paradigma europeo.

LA COMUNIDAD EUROPEA: INTEGRACIÓN PROFUNDA

El impulso original para la formación de la Comunidad Europea (y antes la Comunidad Europea del Carbón y el Acero) fue *político*: conciliar a los países que habían librado enconadas guerras durante el siglo anterior. Este contrato *político* entre Francia y Ale-

* Traducción del inglés de Eduardo L. Suárez.

mania era, y sigue siendo, el cimiento de la cohesión europea. Los *medios* elegidos para alcanzar esta cohesión fueron económicos, inicialmente el comercio y la agricultura, aunque el objetivo económico final era mucho más ambicioso: el logro de las cuatro libertades consagradas en el Tratado de Roma, el libre movimiento de bienes, servicios, capital y personas. Tras varios años de disputas de minucias y de avances esporádicos, la meta parecía a menudo inalcanzable, hasta que en los años ochenta surgió un impulso asombroso hacia la profundización de la integración. La chispa que encendió el fuego en 1985 (marcada por la publicación del Documento Blanco de la Comisión) fue un desarrollo económico externo. El efecto de los choques de precios de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) reveló graves rigideces estructurales en las economías europeas, que provocaban desempleo y fuertes presiones sobre las ganancias. Se diagnosticó una enfermedad nueva llamada euroesclerosis, junto con un desorden acompañante llamado europesimismo, que reflejaba un profundo temor de que declinara la competitividad frente a Estados Unidos.

En respuesta a esta crisis la élite empresarial de Europa se unió para crear una nueva organización, la Mesa Redonda Europea, dotada de un canal de comunicación con la Comisión Europea en Bruselas, y especialmente con el dinámico y recién designado presidente Jacques Delors, así como con algunas figuras políticas prominentes de Estados Unidos. La esencia de la respuesta de las empresas a los desafíos externos fue una llamada urgente para la culminación de un mercado interno que creara las capacidades internas necesarias para competir en el exterior.

La visión de una Europa competitiva se convirtió en el motor del consenso que condujo en 1986 a la promulgación de la Ley Única Europea, una gran enmienda al Tratado de Roma que lanzara la campaña de Europa 1992, para la eliminación de todas las barreras que impidieran la movilidad en el interior de Europa. Ayudaba a forjar el consenso la visión que tenía Delors de la economía europea de mercado social, en la que una Europa social formaba parte integral de una unión económica competitiva. La expresión de los elementos de una Europa social requirió más tiempo que la de los de la unión económica: sólo surgió cinco años más tarde en Maastricht, en diciembre de 1991, aunque sin contar con la aceptación del Reino Unido.

Está claro así que la fuerza que se encontraba detrás del movi-

miento de los años ochenta para la culminación del mercado interno era principalmente una respuesta a un desafío económico global. (Paradójicamente, no se tenía en cuenta el ambiente comercial externo y durante varios años no se proporcionó virtualmente ninguna información sobre las implicaciones para el comercio exterior, lo que provocó sospechas acerca de la formación de una Fortaleza Europea.) Así pues, el paradigma de la CE de los años ochenta es un *choque externo* seguido de una coherente *respuesta de las élites* que lleva a la creación de un *conductor del consenso*, concentrado primordialmente en las capacidades internas y en una visión compartida de una *economía social de mercado*. Pero detrás de todo esto se encontraban los lazos políticos originales que crearon el Tratado de Roma. Y es importante que no lo olvidemos.

A fin de ilustrar la naturaleza de la integración profunda, conviene enumerar los elementos principales de la Ley Única Europea. En primer lugar está la microconvergencia. La Ley establecía una votación mayoritaria calificada para la mayoría de las instrucciones y regulaciones de la Comisión, necesarias para la eliminación de cerca de 300 barreras fronterizas internas. Pero la ley aportaba también los medios necesarios para la armonización de las regulaciones internas en los países miembros: normas de los productos, salvaguardas contra la contaminación, regulaciones financieras, compras gubernamentales —o sea la microconvergencia. La Ley creó la Comunidad de la Tecnología Europea que otorgaba a la Comisión mayores facultades en los campos de la investigación y del desarrollo experimental, la educación y el adiestramiento para la promoción de la coordinación en la política de ciencia y tecnología, como un reflejo del hincapié original en la competitividad. Por último, la Ley fortalecía y reforzaba el papel de la Comisión en la política de la competencia, no sólo respecto al sector privado sino también a los subsidios gubernamentales (con excepciones específicas y claramente definidas, tales como la de la política regional), a fin de crear un campo de acción en efecto operativo.

Por supuesto, la integración cada vez más profunda de la CE no se detuvo con el proyecto de Europa 1992. En la reunión de Maastricht, celebrada en diciembre de 1991, se adoptó un proceso de tres etapas para llegar a la unión monetaria plena. El programa de unión económica y monetaria (UEM) impondrá condiciones estrictas para la participación (la llamada convergencia nominal o

macroeconómica), que implican una actuación satisfactoria en el campo de la política fiscal y de la inflación. El castigo por no alcanzar estas rigurosas metas de rectitud fiscal y monetaria será el exilio de la UEM, no un veto a su ejecución.

Otro producto significativo de la reunión de Maastricht que conviene mencionar aquí fue la creación de la Comunidad Ambiental Europea. La palabra *ambiente* no aparecía siquiera en el Tratado de Roma; si hubiera aparecido su significado habría sido muy diferente del actual. El primer programa ambiental de la CE se elaboró en 1973. Así pues, 20 años de desarrollo de política supranacional precedieron a la enmienda del tratado en Maastricht y esa enmienda refleja el aumento de la importancia política de las cuestiones ambientales en muchos países europeos (y especialmente en el Parlamento Europeo). La enmienda dará a la Comisión nuevos y significativos poderes para representar a la Comunidad en negociaciones sobre el ambiente, tanto con organismos internacionales como con terceros países. Además, las medidas ambientales propuestas por la Comisión serán aprobadas por el voto mayoritario del Consejo de Ministros, lo que fortalecerá considerablemente el proceso de armonización. Además, no se permitirá a los Estados miembros que impongan medidas más restrictivas que las de la CE. Este requerimiento será especialmente contencioso, porque no todos los Estados miembros son igualmente "verdes".

En realidad, la armonización ambiental ha constituido una de las tareas más difíciles de la CE, y las decisiones de Maastricht representan un gran avance. La Comisión ha creado refinados mecanismos de consulta que implican a industriales, trabajadores, consumidores y ambientalistas, así como mecanismos en que participarán diversos comisionados, además del director ambiental, destinados a consolidar la integración de las políticas en campos tales como el transporte, los energéticos y la investigación y el desarrollo. Además, la conferencia de Maastricht convino en la creación de un fondo de cohesión para financiar el efecto estructural de esta iniciativa ambiental en los Estados miembros más pobres. Pero con todos estos arreglos institucionales y financieros, refinados y complejos, y tras 20 años de experiencia con las políticas, nadie espera que la armonización ambiental sea cosa fácil. Dificilmente podría haber un contraste más marcado con el TLC, del que me ocuparé en seguida.

Como una nota final para este breve recuento de las actividades

de la CE en los años ochenta, se podría especular sobre el efecto de la profundización de la integración en el sistema global. Se han disipado en gran medida los temores de una Fortaleza Europea. Pero el desinterés por el ambiente comercial exterior, que era tan evidente al iniciarse la campaña de Europa 1992, se ha acentuado hasta cierto punto con el papel de la CE en la Ronda Uruguay, caracterizado, primero, por su acción para demorar la iniciación y luego, por su incapacidad o renuencia a enfrentar la necesidad de una reforma fundamental de la política agrícola común. Por lo menos se podría decir que sería poco razonable considerar a la CE preocupada ahora más que nunca por los problemas de la ampliación o de la profundización, y por los temores de una desintegración de la Unión Soviética o de la necesidad de rescatar al GATT.

De igual importancia, sin embargo, ha sido el uso o el abuso de la política *antidumping* y la manipulación de las reglas de origen en los años ochenta para inducir la inversión japonesa, la coreana o incluso la estadounidense en el sector de la electrónica. Mientras que el debate acerca de las industrias estratégicas no se ha resuelto aún en la Comunidad (aunque la Comisión ha emprendido numerosos programas de investigación y desarrollo), el uso de la política comercial, no para crear una fortaleza sino un imán para la inversión "buena", establece un precedente peligroso para el creciente número de estadounidenses que son partidarios de la misma política. Por ejemplo, una propuesta reciente del senador Max Baucus establece un contenido nacional de 70% para los automóviles y "podría servir como modelo para ayudar a otros sectores industriales, como los de máquinas-herramientas, acero, semiconductores y electrónica".²

Si pasamos ahora de la CE a América del Norte vemos que la naturaleza de la regionalización es muy diferente.

AMÉRICA DEL NORTE:

INTEGRACIÓN NATURAL MÁS ARMONIZACIÓN NO GUBERNAMENTAL

El primer paso hacia la regionalización en América del Norte fue la iniciación de negociaciones en 1985 para un Acuerdo Canadiense-Estadunidense de Libre Comercio (ACELC). Pero la integración de la

² *International Trade Reporter*, 26 de febrero de 1992, p. 344.

economía canadiense y la estadounidense se inició en el siglo XIX, cuando Canadá implantó su política proteccionista nacional destinada a construir una base industrial canadiense detrás de barreras arancelarias. Esta medida condujo al establecimiento de una economía planeada de sucursales, porque las empresas estadounidenses saltaron las barreras, primero, para atender al pequeño mercado local y, más tarde, cuando se redujeron los aranceles, para atender al mercado americano en algunos sectores. Otra acción gubernamental de los años sesenta, el Pacto Automotriz, creó un sector automotriz norteamericano integrado para los tres grandes productores estadounidenses: General Motors, Ford y Chrysler. Por último, la integración se aceleró en la primera mitad de los años ochenta cuando el dólar canadiense siguió al dólar estadounidense en su sobrevaluación, aunque con cierto retraso y cierta diferencia. Como consecuencia de estos sucesos, y también, por supuesto, del hecho de que Canadá y Estados Unidos son socios comerciales "naturales" en razón de la geografía, el grado de integración existente en el momento de la iniciación de las negociaciones en 1985 era para Canadá, la economía más pequeña, mucho mayor que para la CE. Esta integración puede ilustrarse de muchas maneras. Por ejemplo, la razón entre la participación de las exportaciones estadounidenses a Canadá y su participación en el PIB canadiense es de más del doble que la misma medida para la CE.³ Más de 70% de las exportaciones canadienses tienen como destino a Estados Unidos y casi 70% de las importaciones canadienses proviene de Estados Unidos (por supuesto, las cifras comparables son mucho menores para Estados Unidos —cerca de 20%—, en vista del tamaño relativo de las dos economías). Cerca de 80% del acervo de inversión extranjera directa (IED) de Canadá es estadounidense. Casi 50% de las importaciones canadienses y más de 50% de las exportaciones de bienes se realizan dentro de la misma empresa. En las empresas de servicios las cifras comparables son 54 y 37 por ciento.

Así pues, en contraste con lo ocurrido en la CE, Canadá y Estados Unidos experimentaron 100 años de integración, iniciada por los flujos de inversión, *antes* de la creación de cualquier convenio institucional. El paradigma del ACELC es primero inversión, luego comercio, luego política e instituciones.

³ Véanse las estimaciones de Lawrence Summers que presenta Paul Krugman en "Regionalism vs. Multilateralism", Conferencia del Banco Mundial y la CEPR sobre Nuevas Dimensiones de las Integraciones Regionales, Washington, 2-3 de abril de 1992, p. 36.

El Acuerdo Canadiense-Estadunidense de Libre Comercio se ocupó de muy diversas cuestiones: aranceles, un nuevo conjunto de procedimientos para la resolución de las disputas bilaterales referentes a los impuestos compensatorios y el *antidumping* y una serie de arreglos y disciplinas que regulaban problemas sectoriales y de otra índole. En vista del muy alto grado de la integración ya existente en materia de comercio y de inversión, y de las bajas barreras arancelarias que obstruyen la mayor parte del comercio realizado entre los dos países, es improbable que el acuerdo afecte por sí solo, significativamente, el grado de la integración regional. Además, el acuerdo excluye los tres sectores más fuertemente protegidos: agricultura, textiles y vestido, y acero. En esta etapa el acuerdo no ha reducido marcadamente el uso de las leyes de remedios comerciales por parte de Estados Unidos ni, desde el punto de vista de Canadá, el unilateralismo estadounidense, siendo el último ejemplo la disputa por las reglas de origen aplicadas a las exportaciones de la planta canadiense de Honda.

El más significativo de los elementos nuevos del acuerdo fue el procedimiento para el arreglo de las disputas que incluye las leyes de remedios comerciales, quedando pendiente un nuevo acuerdo para lograr la armonización en un proceso de negociación que habrá de durar de cinco a siete años. Esta decisión es significativa porque podría presagiar una forma limitada de integración más profunda si las negociaciones tienen éxito. En el momento de las negociaciones algunos estadounidenses consideraron tal decisión como una violación inaceptable de la soberanía, a pesar de su alcance limitado, pues simplemente se trata de determinar si una acción de corrección comercial emprendida por alguno de los dos países es compatible con su propia legislación nacional.

Pero yo diría que en el largo plazo la verdadera importancia del ACELC no reside en el propio acuerdo, sino en el hecho de que haya significado un cambio fundamental en la política comercial estadounidense. La nueva política comercial fue anunciada en un discurso pronunciado por el presidente Ronald Reagan el 23 de septiembre de 1985, un día después de que el Acuerdo Plaza señalara una nueva política para el dólar. Por primera vez durante la posguerra, la política comercial estadounidense seguía varias direcciones a la vez: continuaban los esfuerzos para iniciar la ronda del GATT, se concluían acuerdos de libre comercio bilaterales donde convenía y se aplicaba más activamente la Sección 301 de la Ley

Comercial de 1974 —antes escasamente usada— para combatir las prácticas comerciales injustas de otros países, mediante la represalia si fuera necesario. Esta política de varias vías ha continuado y evolucionado durante los últimos siete años.

Por lo que respecta a la vía bilateral, la etapa siguiente de la regionalización en América del Norte fue la iniciativa del TLC trilateral en la primavera de 1991. Las negociaciones están ahora en marcha, con especulaciones diarias sobre la forma y el momento en que habrán de concluir.

Al igual que Canadá, México está fuertemente integrado con Estados Unidos en el comercio (70% de las importaciones y de las exportaciones) y en la inversión (64% de la inversión extranjera directa de México). Entre Canadá y México hay una conexión muy limitada en el comercio o en la inversión. Las corporaciones estadounidenses no han elaborado una estrategia integrada norteamericana o del hemisferio occidental, pero han invertido bilateralmente en México y en Canadá. Fuera de la industria automotriz, integrada entre Canadá y Estados Unidos por la política gubernamental, esta integración, "más superficial", contrasta con la regionalización en el Pacífico, impulsada por la IED japonesa. ¿Impulsará el TLC una reestructuración corporativa similar a la de Japón? Tal reestructuración ocurriría probablemente, en primer término, en el sector automotriz, pero no está claro cuáles otros sectores serían candidatos. Una cuestión decisiva en el TLC será el tratamiento de la inversión, especialmente para terceros países. Más generalmente, la espinosa cuestión de las reglas de origen (y de la competencia de la ubicación para la inversión), ya evidente en la CE, será fundamental para las negociaciones del TLC. En realidad, en la actualidad y en lo que respecta a un futuro previsible la regionalización hace más hincapié en la inversión que en el comercio.

Dos rasgos de las negociaciones del TLC son peculiares y posiblemente de singular importancia en el largo lazo, cualquiera que sea la forma del paquete final. El más importante de éstos se relaciona con la cuestión del ambiente y el papel de los grupos de interés privados en la determinación de la agenda. La incrementada importancia política del movimiento ecologista ha afectado ya profundamente la naturaleza de la integración dentro de la CE. Pero la presión en favor de una armonización gradual en un plazo más largo, y de igual importancia, en favor de grandes ajustes

financieros, ha sido absorbida por una estructura institucional existente y ahora reforzada. Hasta cierto punto, también, el movimiento ecologista de Europa ha escogido la ruta política más bien que la de grupos de presión, lo que muy probablemente ha mejorado el proceso de acomodación que en el futuro será una transformación profunda y muy disputada de la toma de decisiones políticas nacionales e internacionales. Desde este punto de vista, no deja de parecer sorprendente el hecho de que el gobierno de Bush haya subestimado la importancia de la cuestión ambiental al inicio de las negociaciones. Y la respuesta del gobierno parece subestimar hasta ahora la influencia del cabildeo ambiental en el Congreso. A menos que se incluya en el acuerdo un mecanismo institucional razonablemente robusto y que se tomen previsiones financieras adecuadas para los problemas ambientales, seguirá siendo incierta la viabilidad futura del TLC.

El otro rasgo peculiar de la integración norteamericana, o mejor dicho mexicano-estadunidesa, ha sido la importancia de los flujos de trabajadores a través de la frontera de México a Estados Unidos. Los flujos de trabajadores no han constituido un aspecto importante de la integración canadiense-estadunidesa, ya que durante todo el siglo XX han consistido principalmente en una migración pequeña y continua de canadienses a Estados Unidos (una sostenida fuga de cerebros de los mejor educados y más emprendedores en busca de horizontes más amplios en el país más grande). Pero la migración mexicana a Estados Unidos ha sido muy importante: como lo han señalado Hinojosa y Robinson, se estima que en los últimos años 10% del crecimiento de la fuerza de trabajo estadunidesa se ha debido a la migración mexicana. En vista de que la convergencia salarial es un fenómeno muy lento, de largo plazo, no sólo es probable que el TLC no restrinja la migración, sino también que la incremente en virtud de la reestructuración de la economía mexicana (en particular la de la agricultura) y de la enorme acumulación demográfica que está ocurriendo en México. El efecto de esta migración en Estados Unidos creará una presión para la reducción de los salarios de trabajadores no calificados y generará una creciente dispersión salarial en ese país. Las consecuencias políticas, económicas y sociales podrían ser muy significativas en Estados Unidos, creando por lo menos continuas demandas de "armonización" de las normas laborales y aun de los salarios: la microconvergencia por acción de los grupos de presión no guber-

namentales. Así pues, la integración por flujos de factores es muy diferente para la inversión y para los trabajadores.

Por último, ¿cuál es la probabilidad de que el ACELC o el TLC sigan, aunque sea durante cierto tiempo, una ruta de integración progresiva y multidimensional como la de la CE? Creo que esa probabilidad no es muy grande. La razón principal tiene que ver con la dominación estadounidense. El PNB de Estados Unidos es 35% del total norteamericano y su población es 70% del total. La erosión de la soberanía implicada en el modelo de la CE, una cuestión que ha creado y seguirá creando problemas en Europa, no se compara con el escándalo político que se armaría en México y en Canadá. No existe ningún cimiento político fuerte para la profundización de la integración en América del Norte, como existe en la CE. Además, no existe ningún paradigma de consenso compartido, como el de la economía social de mercado. En realidad Canadá es mucho más europeo que americano en este sentido. Eso puede ocurrir también en México, una vez que se establezca una trayectoria de crecimiento económico.

Además, el grado de disparidad del ingreso entre México y los otros dos países es mucho mayor que el existente entre España o Portugal y el promedio de la CE. Asimismo, incluso dentro de la CE, la tensión evidente ahora para que se cambie su presupuesto, a fin de incrementar los fondos de ajuste, sugiere cuán improbable sería que Estados Unidos, con su posición fiscal presente y futura, aceptara asumir la mayor parte de los costos de ajuste de México, cuya población es ahora igual a la tercera parte de la de sus dos vecinos nortños.

Lo que podría ser una evolución más probable en América del Norte es una intensificación de la integración económica impulsada por la inversión y por los continuos flujos de trabajadores, con un mayor refinamiento de los mecanismos institucionales concentrado en las correcciones comerciales, las reglas de origen, el contenido local y el ambiente, así como tal vez en las normas laborales. Las políticas actuales del TLC parecen poco apropiadas para tal evolución.

EL ESTE DE ASIA: LA INTEGRACIÓN NATURAL AL ESTILO JAPONÉS

El comercio intrarregional del este de Asia (los cuatro países de industrialización reciente y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, o ASEAN) ha crecido con rapidez en la segunda mitad de los años ochenta (casi duplicándose entre 1986 y 1989), y representa aproximadamente la misma proporción del comercio mundial total que la del comercio intrarregional de América del Norte. Un factor primordial para la iniciación de este desarrollo fue la apreciación del yen en 1985, tras el Acuerdo Plaza. A fin de contrarrestar los mayores costos de sus exportaciones, las empresas japonesas se reestructuraron rápidamente por medio de la reubicación de sus operaciones por toda la zona. La inversión japonesa en el este de Asia se sextuplicó entre 1985 y 1989. Es probable que continúe esta tendencia. En una encuesta sobre las intenciones de inversión de empresas japonesas levantada en 1990, el Banco de Exportación e Importación de Japón informó que cerca de 50% de la IED planeada para la primera mitad del decenio se destinaría a Asia.

Esta inversión japonesa no se parece a la inversión estadounidense en América del Norte, la cual no se basa en una estrategia continental integrada. Las compañías japonesas no tratan simplemente de bajar sus costos de producción, sino que están desarrollando una compleja estrategia de producción integrada y flexible que atiende el mercado regional, el mercado japonés y los mercados de América del Norte y de Europa. Las corporaciones japonesas con base en Asia tienden a vender bienes terminados a Estados Unidos y a Europa, pero bienes en gran medida semiterminados a Japón. Así pues, el patrón de la integración impulsada por la inversión en Asia sugiere hasta ahora una forma de inversión jerárquica "más firme" que la de otros bloques. Sin embargo, debe advertirse que las políticas del país anfitrión han desempeñado también un papel más importante en estas decisiones de localización que en América del Norte. Además, y más recientemente, Formosa, Singapur y Corea han empezado a imitar las estrategias corporativas japonesas en las economías de la ASEAN y del sur de Asia.

Así pues, el proceso de regionalización en el Pacífico está impulsado por la economía, con la inversión a la cabeza y con escasos indicios de un desarrollo institucional. La región está dividida también por la historia, la religión, el idioma, la cultura y las formas

de gobierno. La política no es un aglutinante, como en el caso de la CE, sino un divisor. Además, el importante papel económico y de seguridad de Estados Unidos en el Pacífico reduciría la probabilidad de un arreglo más formal. Es cierto que en 1989 se creó el Consejo de Cooperación Económica de Asia y del Pacífico (APEC), con el modesto mandato de buscar una voz común en el GATT. Aunque el APEC puede ampliar su misión (sobre todo si fracasa la Ronda Uruguay), parecen remotas las perspectivas de un desarrollo institucional significativo, digamos un acuerdo asiático de libre comercio.

CONCLUSIONES

Cuando se pasa de la econometría a la economía política surge una lista muy diferente de cuestiones acerca de las implicaciones del TLC. Algunas de tales cuestiones se refieren al propio TLC: ¿Aportarán el acuerdo y, de igual importancia, las políticas internas del gobierno estadounidense los medios necesarios para una adaptación flexible a las presiones derivadas del movimiento ambiental y del escándalo político de la creciente desigualdad del ingreso en Estados Unidos?

Pero otras cuestiones, posiblemente más importantes, se refieren al sistema comercial en su conjunto. El TLC y la regionalización en sentido más amplio son primordialmente fenómenos políticos, como lo es toda la política comercial. Habría menos motivos de preocupación si se gestara la voluntad política necesaria para la conclusión de la Ronda Uruguay para crear una nueva organización comercial multilateral que pueda empezar a ocuparse en un marco multilateral de los problemas urgentes del comercio y del ambiente, la competencia de la inversión y otros aspectos de integración más profunda. En términos de sistemas, lo preocupante del TLC es la posibilidad de que agregue (por accidente, no por designio) otra barrera a la causa del internacionalismo en un medio global caracterizado cada vez más por la existencia de obstáculos formidables a la cooperación internacional.

Principales colaboradores

Drusilla K. Brown es profesor asociado de economía en la Universidad de Tufts. Su trabajo de investigación y sus publicaciones se han centrado sobre todo en la aplicación de técnicas de equilibrio general computable al estudio de las áreas preferenciales de comercio y a la teoría de política comercial en presencia de mercados de bienes que no son perfectamente competitivos.

Raúl Hinojosa-Ojeda es profesor asistente de planificación en la escuela de graduados de arquitectura y planificación urbana de la Universidad de California en Los Ángeles. Ha escrito varios artículos enfocados a la economía política de la dinámica de la integración regional en diferentes partes del mundo, incluidos deuda, comercio y relaciones migratorias entre Estados Unidos, México y otros países latinoamericanos.

Tim Josling ha sido profesor en el Food Research Institute de la Universidad de Stanford desde 1978, después de haber enseñado en la London School of Economics y en la Universidad de Reading, Inglaterra. Ha sido consultor en diversas instituciones internacionales y cuerpos gubernamentales sobre política agrícola. Sus investigaciones y publicaciones se han enfocado a las políticas internas y comerciales relacionadas con los productos agrícolas, particularmente en países industrializados, a las políticas internacionales en el área agrícola y a los problemas alimentarios mundiales.

Robert A. Pastor es profesor de ciencia política en la Universidad de Emory y miembro del Emory's Carter Center. Como Profesor Fullbright en El Colegio de México, fue coautor de *Limits of Friendship: The United States and Mexico*. Su libro más reciente es *Whirlpool: U.S. Foreign Policy toward Latin America and the Caribbean*, Princeton University Press, 1972.