

Moda de temporada



Alan Stoga
Presidente de Zemi
Communications,
www.zemi.com

LOS TRATADOS BILATERALES DE comercio con Estados Unidos se han puesto de moda. Todos quieren uno: América Central, los países andinos (excepto Venezuela, la oveja negra), quizás Argentina. Ya sea como alternativa a las frustraciones que rodean al Alca y a la OMC, o como acuerdos valiosos en sí mismos, EE.UU. ha decidido claramente hilvanar en el hemisferio una serie de acuerdos inspirados en el Nafta.

Pero ¿se podrá replicar el éxito del Nafta?

En sus 10 años de vigencia, las exportaciones mexicanas a sus socios del norte han crecido en casi un 250% y la inversión estadounidense ha inundado México. El comercio y la inversión relacionados con el Nafta se han convertido en los conductores de la economía mexicana, y las exportaciones representan más de la mitad del aumento en el ingreso real durante la década pasada. Esto se ha traducido en la creación de empleos y en mejores salarios, al menos en el sector exportador. Claro, ha habido tensiones y dislocaciones: esto es la naturaleza de los cambios económicos drásticos. Se han perdido empleos y esas pérdidas tienen consecuencias humanas reales. Ni México ni EE.UU. han hecho lo suficiente para ayudar a quienes perdieron con el Nafta a lidiar con sus pérdidas.

Pero incluso así el Nafta ha sido un rotundo éxito, y no sólo por los tangibles aumentos registrados en comercio, inversión y empleo. Su mayor logro ha sido establecer un nuevo paradigma en la relación entre México y EE.UU. cuyo propósito central fue formalizar una relación mutuamente ventajosa. El verdadero corazón del Nafta es el *hecho* del acuerdo en sí mismo –no los elementos específicos del acuerdo comercial– lo cual ha empujado a la relación bilateral hacia un nuevo espacio en el que los intereses de los socios han quedado entrelazados por algo más que la geografía.

Esto ha hecho del Nafta algo más que un simple acuerdo comercial. En la década pasada, la relación México-EE.UU. navegó cada vez más sobre flujos de personas, ideas y culturas y no sólo sobre exportaciones e importaciones, aun cuando ningún párrafo en los documentos del tratado habla sobre estos temas.

El éxito del Nafta puede ser medido por la tranquilidad con que la diáspora mexicana está inundando EE.UU. A pesar del trauma de los ataques del 11 de septiembre, en la práctica EE.UU. ha hecho la vista gorda respecto a los millones de mexicanos indocumentados que viven en el país y respecto a los miles

que llegan cada semana. Incluso el bullado debate sobre la propuesta migratoria del presidente George W. Bush –que seguramente se convertirá en ley tras las elecciones de este año– es más pantomima que discusión política real, ya que casi nadie puede imaginarse un futuro sin millones de mexicanos viviendo en EE.UU. Es precisamente por esto que el modelo del Nafta es irrelevante para el resto de las Américas. EE.UU. no quiere, ni puede, llegar a una relación tan profunda con los países de Centro y Sudamérica. Los acuerdos de libre comercio en los que los negociadores estadounidenses obtienen concesiones específicas para beneficios específicos son una cosa; relaciones estratégicas que cambian la naturaleza del país y afectan a su seguridad, son otra.

Entonces, ¿por qué están estos acuerdos tan de moda en esta temporada, como las minifaldas en primavera? Desde la perspectiva de EE.UU., hay al menos cuatro respuestas. Primero, la administración Bush claramente espera que el ruido que generan sus múltiples negociaciones persuadirá a Brasil para entablar una negociación seria del Alca, bajo los términos de EE.UU. Segundo, en un mundo en el que la mayor parte de los gobiernos latinoamericanos está descontenta con las iniciativas políticas y diplomáticas de Washington, la tentación del libre comercio puede al menos moderar su oposición. Tercero, en un año electoral, las negociaciones de libre comercio ofrecen la oportunidad de recompensar a la comunidad empresarial estadounidense, beneficiarios inmediatos si los acuerdos son eventualmente ratificados por el Congreso. Cuarto, para una administración con una trayectoria irregular en lo que a libre comercio se refiere, estas negociaciones la harán aparecer como un gobierno comprometido con el libre comercio.

Para los países que están al otro lado de la mesa de negociaciones, la respuesta parece ser: ¿por qué no?

¿Cómo terminará esta historia? Una posibilidad es que las negociaciones tengan éxito para ser después frustradas por el Congreso –o por un nuevo presidente–, mucho menos entusiasta respecto al libre comercio. Otra es que fracasen debido a su asimetría y la inclemente demanda de EE.UU. por reciprocidad. Una tercera posibilidad es que finalmente las negociaciones lleguen a buen puerto. En este caso, representarán en términos prácticos mucho menos de lo que el Nafta ha representado para México.

Pero ése es el riesgo cuando la moda se confunde con estrategia. □