

EL OCCIDENTE DE MEXICO Y LA CUENCA DEL PACIFICO

Juan José Palacios Lara

En los últimos años se han multiplicado las declaraciones de diversos representantes tanto del sector público como del privado en el sentido de destacar las amplias perspectivas que se están abriendo para el comercio exterior mexicano en el ámbito de la llamada Cuenca del Pacífico. A esas declaraciones se suman las que hacen funcionarios gubernamentales y representantes empresariales de otros países que tienen interés en promover la integración de México a los procesos de intercambio comercial dentro de la Cuenca, particularmente Japón y Estados Unidos. Como una constante, en todos los casos se hace referencia al dinamismo económico que registra esa vasta región así como las posibilidades que tiene México para aprovechar las oportunidades de desarrollo que la misma ofrece.

Más recientemente, en círculos gubernamentales estadounidenses se ha empezado a vincular la perspectiva de la integración de México a la Cuenca del Pacífico, con su participación en un eventual mercado común norteamericano que formaría con Estados Unidos y Canadá. Al efecto se hacen pronósticos optimistas acerca de las posibilidades que tiene la economía mexicana para crecer en el corto plazo y así estar en condiciones de establecer favorablemente relaciones de libre comercio con esas que son las naciones más desarrolladas del continente americano. El argumento en que se apoya esta propuesta es que de esta manera se respondería a la tendencia actual hacia la formación de bloques de naciones como la estrategia más viable para poder competir en el mercado mundial.

La incorporación de México a la Cuenca del Pacífico se empieza a plantear así como una acción que conducirá tarde o temprano a su participación en el pretendido mercado común norteamericano. Alternativamente puede decirse que esto último es visto en Estados Unidos como la mejor forma en que nuestro país puede participar en el intercambio económico que se dará en el futuro dentro de la Cuenca.

Dadas las profundas implicaciones que una acción de esa naturaleza tendría sobre el desarrollo de la economía mexicana y sus posibilidades de superar la crítica situación por la que atraviesa, resulta pertinente hacer algunas observaciones en torno a dicha idea.

La integración de un mercado común norteamericano (MCN) es de hecho un proyecto concebido y alentado desde hace tiempo por Estados Unidos y cuyas posibilidades de realización han aumentado considerablemente en los años ochenta bajo el renovado impulso que ha recibido de parte de las administraciones del presidente Reagan y la atmósfera favorable que sus acciones en ese sentido han configurado. Ante el elevado déficit comercial que ese país ha acumulado, a partir de mediados de esta década lanzó una ofensiva para presionar en los mercados internacionales con el fin de que los demás países abrieran sus economías a las exportaciones estadounidenses, bajo la divisa de promover el libre comercio entre naciones. Esto se ha hecho desde entonces de acuerdo al llamado Plan Baker propuesto por el entonces Secretario del Tesoro en septiembre de 1985 en Seul, Corea y el cual resume la visión que Reagan y colaboradores tuvieron siempre sobre esta cuestión. Por otra parte, sin embargo, el mismo peso del déficit ha llevado a Estados Unidos a efectuar un reforzamiento paralelo de las medidas proteccionistas que han caracterizado en la práctica sus relaciones comerciales.

Estas acciones han creado un entorno propicio para la implementación de políticas proclives a la liberalización del comercio en los otros países de Norteamérica, particularmente en México dada la circunstancia de ser el segundo deudor más grande del Tercer Mundo. Como es sabido, el plan Baker contempla tratar el problema de la deuda mediante el suministro de recursos frescos condicionados a la realización de reformas estructurales en las naciones deudoras entre las que destacan la apertura de fronteras al intercambio comercial y el relajamiento de controles sobre la inversión extranjera.

Respondiendo a esas presiones y como vía para enfrentar el problema de la deuda externa del país, el gobierno de Miguel De la Madrid adoptó una estrategia de crecimiento hacia afuera inspirada en una concepción neoliberal de las relaciones económicas internacionales de acuerdo a la cual se ha llevado a cabo una apertura comercial acelerada mediante una virtual abolición de las barreras no arancelarias y un drástico abatimiento de los aranceles aún existentes. Aunadas a un aflojamiento de los controles a la inversión extranjera además de una activa promoción para atraerla, estas acciones han contribuido a crear condiciones cada vez más propicias para la formación de un mercado común norteamericano como lo indica la celebración reciente de varios

acuerdos bilaterales con Estados Unidos que apuntan en ese sentido. Cabe mencionar entre estos el llamado Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos de Consulta suscrito en noviembre de 1987 y los que como consecuencia se han celebrado en los meses subsiguientes para facilitar un intercambio más fluido en materia de varios productos, principalmente textiles y acero.

Sin embargo, la acción que ha influido con mayor peso para crear condiciones favorables para el MCN ha sido sin duda la firma, en enero del presente año, de un acuerdo bilateral de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, el cual constituye el primer paso concreto para llevar a la práctica el proyecto de integrar las economías de los tres países del norte del continente americano.

Si bien no se ha decidido aún si México participará en esa integración, todo parece indicar que las cosas se encaminan en ese sentido e incluso que la decisión pudiera producirse durante el sexenio que inicia en el que seguramente la política aperturista será continuada y aún profundizada.

La ventaja principal que se aduce para promover el proyecto del MCN propiamente dicho se refiere al acceso supeuestamente libre que se lograría a los mercados estadounidenses y por lo tanto la posibilidad de colocar en ellos las crecientes exportaciones canadienses y mexicanas. Para México en particular se supone que representaría también una manera de exponerse a la competencia internacional como la mejor forma de forzar la llamada modernización de la economía del país que con tanta decisión ha buscado el régimen que termina y representa ahora una de las divisas políticas del que inicia su gestión.

Sin embargo, llama la atención que cuando se habla de ese proyecto generalmente se omite mencionar las desventajas y los riesgos que el mismo implica para un país como México, debido a la abismal diferencia en el nivel de desarrollo económico y tecnológico que lo separa de sus eventuales socios, principalmente de Estados Unidos. La cuestión es que se trataría en realidad de participar en un juego notablemente desigual cuyo principal beneficiario sería el participante más poderoso. En este sentido, el acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos resulta particularmente aleccionador en tanto que nos adelanta de manera elocuente lo que México puede esperar de una eventual integración a un mercado común norteamericano.

Dicho acuerdo se dio a raíz del temor por parte del gobierno conservador canadiense de que Estados Unidos aumentará aún más las medidas proteccionistas (tarifas e impuestos anti-dumping) que había venido adoptando para hacer frente tanto a su elevado y creciente déficit comercial

así como a lo que había considerado como prácticas injustas por parte de sus socios comerciales superavitarios. En vista de que Canadá depende en gran parte de las exportaciones a Estados Unidos, las cuales representan alrededor del 80 por ciento del total, el gobierno del Primer Ministro Mulroney optó por negociar el acuerdo dado el impacto devastador que tendría un nivel mayor de protección en los mercados estadounidenses sobre la vulnerable economía canadiense.

Lejos de ajustarse a esa expectativa, el acuerdo no prevé ninguna modificación a las leyes de comercio de los dos países así como no prevé tampoco exentar a Canadá de las medidas proteccionistas adoptadas por Estados Unidos. Es decir, el proteccionismo estadounidense queda inalterado con la firma del acuerdo, el cual se reduce en esencia a un mecanismo binacional con capacidad para juzgar si alguno de los dos países aplica "injustamente" sus leyes comerciales.

Dadas estas circunstancias el acuerdo ha sido objeto de fuertes críticas y ha recibido creciente oposición por parte de una diversidad de grupos sociales y políticos en Canadá. Más aún, algunos de los opositores más notables son las organizaciones laborales, tanto canadienses como estadounidenses, particularmente el Congreso Canadiense del Trabajo y la AFL-CIO. De hecho, la izquierda y algunos grupos centristas, incluidos algunos gobiernos provinciales, estaban decididos a evitar que el acuerdo entrara en vigor el primero de enero de 1989. Como no es de sorprender, unos de los principales promotores del acuerdo son los sectores empresariales de ese país.

Uno de los puntos sobresalientes en el acuerdo que está siendo objeto de abierta crítica es la liberalización de los servicios, que incluyen seguros, servicios financieros, publicidad, procesamiento de datos y servicios de salud pública, entre otros. Esto se debe a que dicha liberalización significa en realidad dar a las grandes empresas transnacionales de servicios la libertad de operar en el país y región donde más les convenga y además ser tratadas como nacionales.

Algunos críticos como el Prof. Mel Watkins de la Universidad de Toronto han hecho ver que en la práctica el acuerdo da a Estados Unidos un acceso virtualmente ilimitado a los abundantes recursos canadienses, sobre todo energéticos, lo cual resultará en una previsible sobre-explotación de los mismos. Por otra parte, dado el hecho poco conocido de que la mayor parte de las exportaciones canadienses corresponden a bienes primarios con un bajo grado de procesamiento, el Prof. Watkins advierte que el libre comercio sólo acentuará los patrones de intercambio comercial existentes los cuales harán que la economía canadiense sea cada vez más dependiente y vulnerable.

Por su parte, el Prof. Stephen Clarkson, de la misma Universidad de Toronto y otro de los críticos del acuerdo, ha señalado que este último restringirá sustancialmente la capacidad del gobierno canadiense para implementar una política industrial adecuada, por lo que en el caso dudoso de que las empresas canadienses tuvieran realmente acceso al mercado estadounidense, el acuerdo impedirá que se adopten las políticas de apoyo necesarias para aprovechar esa oportunidad.

Aun visto en sus rasgos más generales, este acuerdo propociona una experiencia que las autoridades mexicanas deberían considerar con detenimiento y seriedad antes de embarcarse en un intercambio a todas luces desigual en el que poco valen en la práctica las demandas por un trato justo y equitativo. Ello se hace necesario al recordar que México tiene una economía aún más vulnerable que la de Canadá, ya que además de que cerca del 70 por ciento de su comercio exterior lo realiza con Estados Unidos tecnológicamente existe mayor dependencia y socialmente es mucho más pobre que aquel país. Esta necesidad es mayor en un momento como el actual en que con preocupación se ve que se está en camino de consolidar la apertura económica del país con la liberalización de los servicios no sólo en el ámbito de

Norteamérica sino a una escala mucho más amplia en el contexto del GATT y en el de la Cuenca del Pacífico en particular.

Al respecto, si la idea es ajustarse a la tendencia que existe hoy hacia la formación de bloques de naciones para participar en el intercambio comercial en los mercados mundiales, debería pensarse en la integración de México no con los países más ricos de América sino con aquellos con los que comparte intereses y aspiraciones y con los que por lo tanto sí puede formar un frente común. Desde una óptica que valore la historia, las posibilidades reales y la problemática actual del país, la presente coyuntura debería verse como una valiosa oportunidad para realizar un viejo anhelo de nuestros pueblos y, en lugar de crear un mercado común norteamericano, dar pasos concretos para la formación de un mercado común latinoamericano que permita en las postrimerías del siglo XX y los albores del XXI navegar más seguros en las encrespadas aguas del comercio internacional. Recuerdese que de hecho buena parte del camino se ha recorrido y que por lo tanto se cuenta ya con bases concretas para realizar el proyecto. Mecanismos como el SELA y la ALADI y antecedentes como la ALALC y el Mercado Común Centroamericano pueden citarse como ejemplos. ▢