

MEXICO EN LA DINAMICA COMERCIAL NORTEAMERICANA. ALGUNAS IMPLICACIONES PARA EL OCCIDENTE DE MEXICO

Adrián de León Arias

La consolidación de los bloques económicos se aproxima: 1992 en Europa, bajo la forma de mercado común; y 1998, cuando se consolidará un amplio acuerdo de libre comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá. México, en razón de su estrategia actual de una mayor apertura económica, enfrenta esos acontecimientos como retos para consolidar esa estrategia.

El acuerdo de libre comercio antes mencionado facilitará el intercambio económico entre los dos países al eliminar los aranceles y otras restricciones cuantitativas. Entre sus principales características están las de liberalizar los flujos de inversión extranjera y establecer una comisión binacional para vigilar la implementación del acuerdo, así como la intención de mantener posiciones comunes en las negociaciones multilaterales. En síntesis, el interés de ambos países radica en que, con tal medida, amplíen su mercado interno a uno de casi 270 millones de habitantes con ingresos *per cápita* de más de 13 mil dólares americanos (datos de 1987). Para ilustrar su magnitud, compárese con el mercado mexicano, de aproximadamente 80 millones de habitantes e ingresos *per cápita* de poco más de 2 mil dólares.

Con el acuerdo, se supone que algunas empresas norteamericanas aprovecharán economías de escala, —es decir, producir en mayor volumen les permitirá abaratar costos—, y otras se integrarán para compartir mejores tecnologías. Es interesante notar que Canadá, a pesar de ser menos fuerte económicamente, encuentra conveniente asociarse a Estados Unidos, ya que con ello asegura el acceso a su principal mercado, y ante el deterioro de otras posibles alternativas, lo acepta por *default*. Por su parte, Estados Unidos obtiene una flexibilidad mayor para fundamentalmente utilizar productos en los que por el mayor contenido de energía o materias primas se obtienen más baratos en Canadá, así como obtener facilidades para inversión y comercio en servicios. Además, el tra-

tado servirá de ejemplo de la manera como el libre comercio propicia el crecimiento, a fin de utilizarlo como argumento en las negociaciones multilaterales. En ambos países —pero sobre todo en Canadá, por los riesgos que representaba— el proceso hacia la firma y ratificación del acuerdo se basó en un largo proceso de discusión y análisis.

Para México este proceso debe ser objeto de suma atención; en conjunto, con las dos naciones comercia más o menos el 70 por ciento de las exportaciones e importaciones, aunque el principal peso es con Estados Unidos. Por ello, para analizar sus implicaciones es necesario identificar las relacionadas con Estados Unidos y Canadá en particular, y después estudiar los efectos de una posible integración más estrecha de México con la dinámica comercial norteamericana.

Dado que por su acuerdo comercial, Estados Unidos y Canadá se concederán tratamiento arancelario preferente, cabe esperar para México una probable competencia desventajosa en el mercado norteamericano. Sin embargo, al observar el cuadro de la siguiente página, los productos manufacturados significativos sobre los que tanto México como Canadá compitieron en el mercado norteamericano en 1987 (principalmente partes automotrices, petroquímica, acero, productos de papel, textiles y maquinaria de varios tipos) se aprecia que los aranceles no siempre son significativos; por tanto, la situación de México no se presentaría tan desventajosa. Aun más, como se sabe, las partes automotrices fabricadas en México han tenido una creciente exportación hacia Estados Unidos, a pesar del acuerdo automotriz Estados Unidos-Canadá existente desde 1965.

Por otro lado, conviene evaluar las implicaciones regionales de lo anterior. Se hacen evidentes al saber que las exportaciones mexicanas mayores de 100 millones de dólares son todas producidas principalmente en el Distrito Federal y el Estado de México, con

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DE MAS DE 20 MILLONES DE DOLARES SEGUN PROCEDENCIA
1987, (millones de dólares)

PRODUCTO ¹	PROCEDENCIA		ARANCEL ² (POR CIENTO)
	MEXICO ³ (MILLONES DE DOLARES)	CANADA (MILLONES DE DOLARES)	
Alcoholes, fenoles y similares	22	98	0-20
Acidos inorgánicos y similares	61	69	0-4
Oxido metálico para pintura	25	51	nd
Compuestos metálicos de ácido inorgánico	34	140	0-17; mediano 3
Productos de condensación	43	99	0-12.5
Productos de polimerización y similares	73	314	20
Llantas y cámaras de hule	38	530	0-5; mediano 4
Madera trabajada sencillamente	60	70	0-5
Otro papel para impresión	32	514	0-17; mediano 5
Otro papel en bruto	22	230	0-17; mediano 5
Artículos de papel y similares	183	76	0-17; mediano 5
Hilo de fibras sintéticas	26	28	9-15; mediano 12
Otros productos textiles	70	41	0-30
Cemento	157	159	0-\$0.22/ton
Cristales de seguridad	109	157	5-6
Botellas de vidrio y similares	23	39	6-38
Hierro, placa mediana de acero	36	247	6.5
Hierro forrado de acero delgado	54	133	6.5
Hierro, tubo de acero, tubería	48	250	1-8
Plata natural parcialmente trabajada	277	123	0-6
Aleaciones de cobre sin labrar	36	356	1-6
Aleaciones de cobre labradas	45	88	1
Aleaciones de plomo sin labrar	29	62	3.5 (sobre el contenido de plomo)
Aleaciones de zinc sin labrar	42	302	2-19
Cajas para transporte militar	23	37	0-6; mediano 5
Herramientas	24	55	4-8
Herramientas para cerrajería	73	246	2-7.5; mediano 6
Recortes y hojas metálicas	36	187	4-6
Otras manufacturas metálicas básicas	54	291	0-6
Motores de pistones	973	1 639	0-4; mediano 3.7
Máquinas estadísticas	150	477	nd
Máquinas para oficina	317	674	0-5; mediano 3.7
Máquinas para construcción y minas	30	225	0-3.7
Equipo para calefacción y enfriamiento	124	132	2-4
Bombas centrífugas	103	291	0-3
Equipo de manejo mecánico	76	262	0-6
Herramientas eléctricas	25	81	2.5-4.5
Refacciones para maquinaria y accesorios	64	330	0-6; mediano 4
Maquinaria eléctrica	538	286	3
Mecanismos de control	516	313	5-6
Alambre aislado, cable	1 001	226	5.8; mediano 5.3
Receptores de televisión	293	32	6-15
Receptores de radio	604	15	4-8; mediano 5
Equipo para telecomunicaciones	813	567	5-8; mediano 5
Equipo eléctrico doméstico	156	111	0-5
Baterías, acumuladores	56	30	5.1-5.3
Lámparas eléctricas, bulbos	27	32	0-8; mediano 3.7
Transistores, válvulas	318	533	0
Equipo eléctrico automotriz	107	105	0-8; mediano 3
Equipo de control de medición eléctrica	55	223	4-10; mediano casi 10
Otra maquinaria eléctrica	299	193	3-5; mediano 4
Motores para vehículos con excepción de autobuses	1 178	10 257	2.5-8.5; mediano casi 8.5
Autocamiones, camiones	89	3 700	nd
Partes para vehículos de motor	651	5 143	0-4; mediano 3
Equipo para iluminación	38	27	0-8; mediano 3.7
Muebles	311	1 031	2.5-9; mediano 6
Ropa, textiles no tejidos	307	96	mediano 17
Ropa, accesorios tejidos	66	35	sobre 20
Calzado	105	35	2-48; mediano 37.5
Instrumentos para control de medición	106	202	0-8; mediano 5
Cintas para grabar sonido, discos	74	57	4-2
Artículos de plástico	80	555	2-14; mediano 5
Juguetes	88	27	0-12; mediano 7
Artículos deportivos	31	62	0
Trabajos de arte y similares	89	136	0-11; mediano casi 11

nd: no disponible. 1. Se clasifican las manufacturas según el Standard International Trade Classification (SITC), categorías 5 al 8.

2. Fue necesario transferir las categorías de la SITC al Sistema Armonizado de aranceles actualmente en vigor en Estados Unidos el cual es un procedimiento inexacto por lo que se presentan los rangos de la tarifa. Esta última es la tarifa de nación-más-favorecida (MFN) que normalmente se aplica a las importaciones desde México. Dicha tarifa se reducirá gradualmente hacia cero en cuanto a importaciones desde Canadá.

3. Los productos con un valor arriba de 100 millones de dólares están fabricados principalmente en el Distrito Federal, Jalisco y Nuevo León, lo cual refleja su aspecto dominante en la producción industrial de México.

FUENTE: Datos de cintas de estadísticas comerciales de Naciones Unidas; medidas arancelarias y no arancelarias proporcionadas por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Harmonized Tariff Schedule of the United States* Publicación 2030, Primera Edición, Suplemento 3, de la U.S. International Trade Commission (Washington, D.C.: USGPO, 1988). Tomado de Sidney Weintraub: "El impacto sobre México del acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y Canadá". Ensayo presentado en la conferencia sobre Tendencias, Comercio y Problemas: Canadá-Estados Unidos-México, Waco, Texas, octubre, 1989.

excepción de las ramas de máquinas estadísticas, transistores, válvulas y calzado donde Jalisco tiene la preeminencia, así como en equipo de calefacción para Nuevo León, y partes para vehículos en Puebla.

Por otro lado, para regular sus importaciones, Estados Unidos recurre no sólo a aranceles, sino también a restricciones cuantitativas, fijación de cuotas de volúmenes de importación, y a acuerdos voluntarios de reducción de exportaciones, los últimos cada vez más utilizados. Y es en esos ámbitos donde se prodría presentar una situación desventajosa para México, que precisamente es la que Canadá intenta evitar con el acuerdo. En cambio, México seguirá enfrentando cuotas en acero, textiles, vestido o productos agrícolas, limitando en mucho su acceso al mercado norteamericano. Otro aspecto que puede agravar relativamente el acceso de los productos mexicanos al mercado norteamericano, es la cláusula sobre contenido nacional dentro del ALC, que puede llevar a una relegación del esquema maquilador mexicano.

Por lo que respecta a la respuesta de México, ésta se ha dado en dos ámbitos; una con base en negociaciones multilaterales y, otra, en la búsqueda de acuerdos sectoriales con Estados Unidos. El interés actual de México en organismos como el GATT se ha incrementado; si consiguiera por esta vía una reducción de aranceles norteamericanos o de otras restricciones la desventaja de acceso al mercado se reduciría, aunque este proceso sería lento e implicaría concesiones no deseadas. Sobre esto último, cabe mencionar lo relativo a la agricultura o los servicios, donde la posición del gobierno mexicano no está aún clarificada. En suma, las acciones mexicanas más elaboradas son la búsqueda de un acceso más seguro al mercado estadounidense a partir de acuerdos que norman las líneas generales de política comercial, un acceso más favorable en el Sistema General de Preferencias y una serie de acuerdos sectoriales¹. Respecto a Canadá también se ha avanzado en acuerdos que propiciarían acuerdos sectoriales, como se hizo notar en la visita

de secretarios a Canadá y del Primer Ministro canadiense a México.

Además, se ha presentado a la discusión la idea de una integración de México a un acuerdo de libre comercio trilateral, México-Estados Unidos-Canadá. Al respecto, se ha reconocido que dado las desigualdades en eficiencia exportadora, México se enfrentaría en condiciones desventajosas, aunque esto es relativo, ya que depende del tipo de acuerdo y de los plazos para lograrlo. En contra parte, los trabajadores de Estados Unidos y Canadá ven con temor la desigualdad salarial entre los países. Así, para todos los involucrados existen costos y beneficios, los cuales, al menos por un tiempo, se distribuirían desigualmente entre diferentes grupos sociales; su impacto final dependerá de la forma y los tiempos que tome el proceso.

Para establecer un acuerdo de libre comercio de México con Estados Unidos y que también involucre a Canadá, lo primero que se debería hacer es una amplia discusión de su posible forma, que tome en cuenta la experiencia en negociaciones internacionales, los cambios y procesos de ajuste que se tendrán que dar en sectores y mercados con diferentes niveles de concentración y competencia, así como los posibles elevados costos para algunas ramas productivas, regiones, empresas y grupos de trabajadores.

A la luz de estas condicionantes, no se considera recomendable establecer un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, similar al que este país firmó con Canadá. Desde un punto de vista regional, para regular el proceso de integración, conviene más continuar con el programa de acuerdos sectoriales, ya que esto permite instrumentar programas de ajuste para sectores más vulnerables que involucre a trabajadores y empresas. La apertura comercial genera diversos efectos, sobre distintas ramas de acuerdo a su importancia en cada región, por lo tanto, un acuerdo comercial o una serie de ellos no puede sustituir a una política industrial de desarrollo regional. ▣

1 Véase: De León, Adrián. "El Comercio con Estados Unidos y el occidente de México: los recientes acuerdos sectoriales" en *Carta Económica Regional*, núm. 9, noviembre-diciembre, 1989, pp. 14-17, donde se discute la conveniencia y problemas de este tipo de acuerdos y se analizan sus potencialidades introduciendo la dimensión regional de una apertura comercial.