

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADÁ: DIFERENCIALES ENTRE PAÍSES

María Josefina León León

El intercambio de mercancías ha jugado un papel importante en la historia del desarrollo económico de los diferentes países. Lo que señalaba Adam Smith en el siglo XVIII acerca de que "no es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero lo que nos procura alimento, sino la consideración de su propio interés, no invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas"¹ ha cobrado en la actualidad variantes que abarcan desde las formas tradicionales del comercio hasta las más sofisticadas.

Lo que debería de intercambiar cada nación fue explicado más tarde por la teoría de las ventajas comparativas: un país debe producir y exportar aquellos bienes en los que tenga ventajas comparativas e importar aquellos en los que su desventaja comparativa sea mayor. Sin embargo, hoy en día la dinámica comercial no se basa sólo en la dotación de recursos naturales, existen además otros elementos como las economías de escala, la infraestructura adecuada, la especialización, el uso de tecnología moderna, la capacitación del factor humano, los canales de comercialización, la política comercial y la apertura a otros mercados. Factores que básicamente han sido aprovechados por países desarrollados que cuentan con los recursos para hacerlo. Por ejemplo, de 1980 a 1987 dichos países realizaron el 75 por ciento de las transacciones comerciales hechas a nivel mundial, mientras que los países en desarrollo participaron con el 25 por ciento restante. Además, el mayor intercambio comercial se ha dado entre los mismo países industrializados, lo que confirma que factores ajenos a la dotación de recursos naturales cada vez cobran más importancia en la explicación de los flujos comerciales.

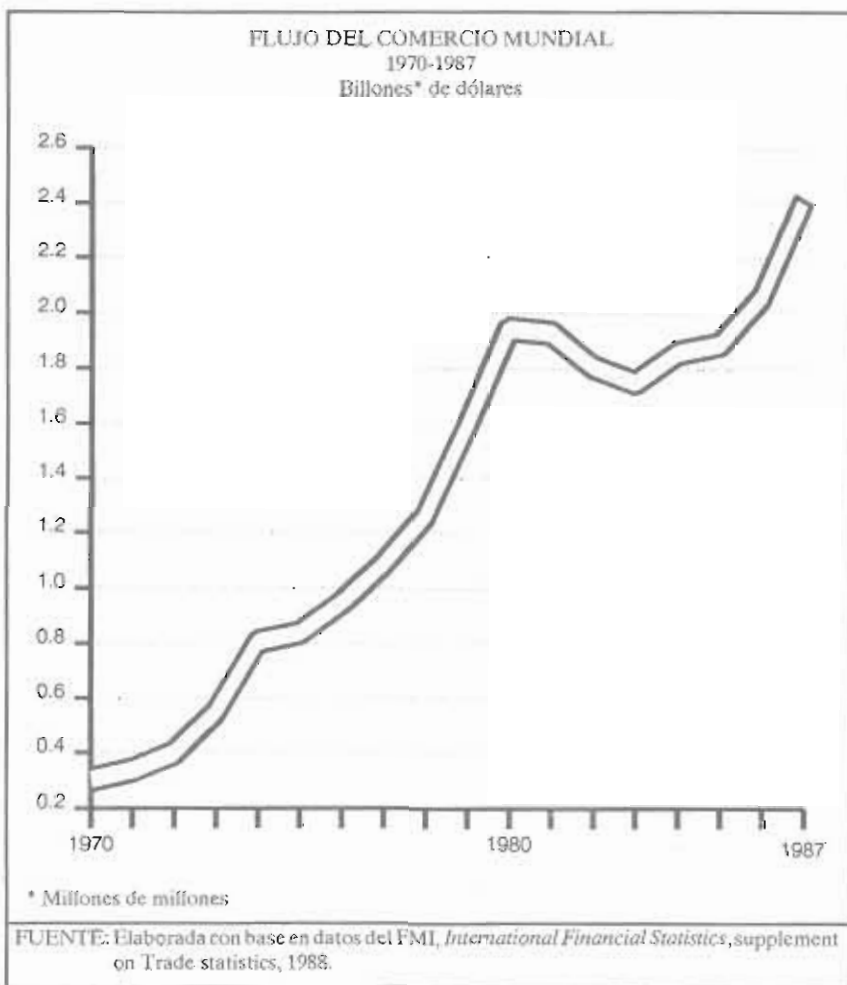
En 1980 el flujo del comercio mundial fue de 1 946 mil millones de dólares y durante el periodo 1981-1985 mostró una tendencia regresiva, tanto así que el nivel de 1985 no superó al de 1980. Y aunque de 1986 a 1990 se revirtió moderadamente la tendencia, durante esa década la tasa de crecimiento promedio

anual del comercio mundial (3.5 por ciento) fue mucho menor a la que se tuvo para el decenio de los setenta (21 por ciento). Esta desaceleración del comercio internacional ha sido más perjudicial para los países en vías de desarrollo que se han visto sujetos a fuertes presiones económicas, derivadas entre otros factores, del endeudamiento externo, de las múltiples barreras proteccionistas, de la caída de los precios externos de las materias primas y de la sustitución de éstas por productos sintéticos de menor costo. Esto ha empeorado la competencia mundial, principalmente entre los países industrializados, y ha promovido el establecimiento de grandes bloques comerciales como la Cuenca del Pacífico. Ante este panorama y presionados por la competencia, México-Estados Unidos y Canadá pretenden ahora firmar un tratado de libre comercio (TLC), mismo que es impulsado esencialmente por Estados Unidos, nación preocupada por la pérdida relativa de hegemonía económica. Una muestra de ello es su agudo déficit comercial y el hecho de que productos como los japoneses estén desplazando a los estadounidenses. Situación que se ha acentuado con el impulso económico que en los últimos años han mostrado los llamados tigres asiáticos (Singapur, Hong Kong, Corea, Taiwán, etcétera) y la mayor competencia a la que se verá sujeto cuando en 1992 la Comunidad Económica Europea instaure su mercado común.

Por su parte, el gobierno de México augura un panorama optimista con el TLC: creación de nuevos empleos, aumento en la inversión extranjera directa, e incremento en las exportaciones, entre otros, aspectos que promoverían el mejoramiento del nivel de vida de los trabajadores. Además, se considera que los efectos adversos que pueda traer la firma del tratado serán mínimos, dado el antecedente de la apertura comercial que se imprimió de 1983 a 1990. Sin embargo, no se reconoce la magnitud de la asimetría entre México y los dos colosos del norte, de ahí que no se hayan señalado las posibles implicaciones que de ello pudiera derivarse.

A continuación se presentan varios indicadores sobre los cuales posteriormente se harán algunas reflexiones. 1) Con la firma del TLC, México tendrá la oportunidad de pertenecer a un bloque comercial que en conjunto comprenderá un mercado potencial de 360 millones de consumidores. Ello es atractivo para los exportadores mexicanos siempre y cuando sus socios comerciales no impongan barreras proteccionistas no arancelarias, como en los casos recientes del acero y el atún que resultaron ser prácticas desleales de comercio. 2) La inversión extranjera directa en México ascendió en 1989 a cerca de 27 mil millones de dólares, siendo Estados Unidos el principal país de origen con una participación de 63 por ciento. En un contexto de apertura comercial, derivado de la firma del TLC, se esperaría mayor flexibilidad en el marco normativo que regula la entrada de capital extranjero a México y, en consecuencia, mayor flujo de inversión e incremento sustancial de maquiladoras, lo cual repercutiría favorablemente en los niveles de empleo. 3) La competencia internacional a la que se verán sujetas las empresas nacionales, se constituirá en un incentivo para que los empresarios produzcan con mayor calidad y eficiencia productiva a través de la implementación de factores como las mejoras tecnológicas y el aprovechamiento de las economías de escala, y 4) Los consumidores tendrán acceso a mayor variedad de productos para seleccionar de acuerdo con su gusto y capacidad económica.

Los aspectos anteriores, si bien desde el punto de vista microeconómico son atractivos para el productor y consumidor, no necesariamente resultan benéficos para el agregado de la economía en su conjunto, sobre todo si en la organización industrial de la producción subsisten medianas y pequeñas empresas junto a grandes grupos controladores, como es el caso de México. Es decir, la mediana y pequeña industria nacional enfrenta el riesgo de cierre de empresas, que según el organismo oficial canadiense Investment Canada,² 77 mil empresas mexicanas dejaron de operar a partir de 1986, luego del ingreso de México al



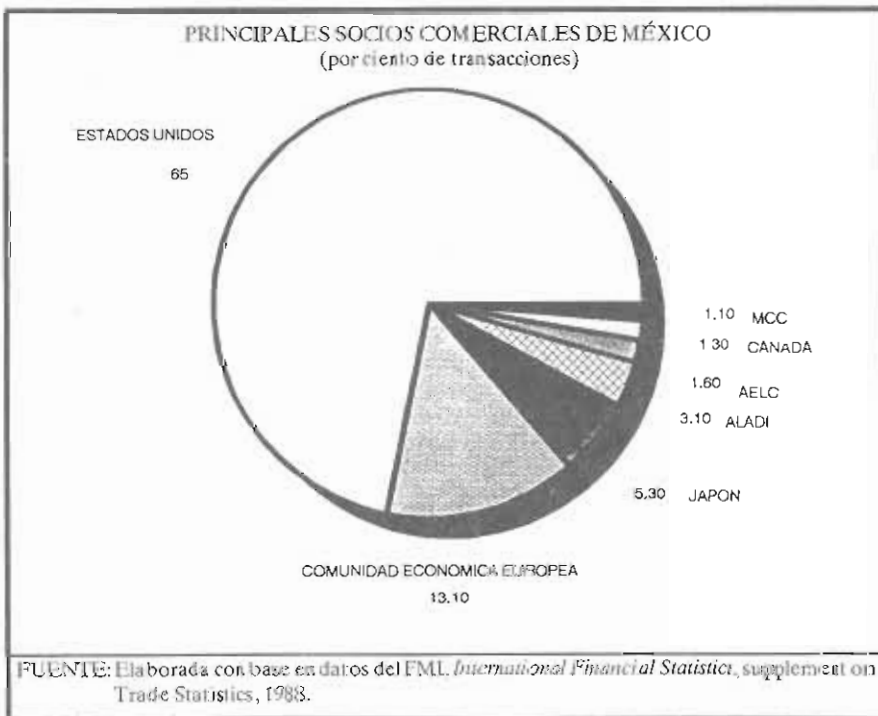
Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), por ser éstas inoperantes. Mientras que, por el contrario, los productores oligopólicos, en gran parte de capital transnacional, contribuyeron fuertemente a impulsar la dinámica de las exportaciones no petroleras observada a partir del gobierno de Miguel de la Madrid, dinámica que se debió principalmente a los siguientes factores: la subvaluación (o devaluación) del peso frente al dólar; la caída de la demanda interna a consecuencia de la crisis de 1982 que presionó a los productores a reorientar sus ventas al exterior; la disminución drástica de los salarios reales y la política de racionalización de la protección mediante la cual se sustituyeron la mayoría de los permisos previos de importación por aranceles; y la gradual disminución y reestructuración de estos últimos, de tal forma que actualmente el arancel de México representa una protección efectiva promedio de 11.1 por ciento, frente a 8.1 por ciento de protección estadounidense.

El principal socio comercial de México es Estados Unidos (65 por ciento), seguido por la Comunidad Económica Europea (CEE) (13.1 por ciento), Japón (5.3 por ciento), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (3.1 por ciento), Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (1.6 por ciento), Canadá (1.3 por ciento) y Mercado Común Centroamericano (MCC) (1.1 por ciento);³ sin embargo las exportaciones de Estados Unidos a México representan sólo el 4.2 por ciento. Lo anterior pone de manifiesto uno de los puntos de asimetría entre los tres países; si bien las relaciones de intercambio de México con Canadá son mínimas, respecto a Estados Unidos se mantiene una dependencia comercial. Sidney Weintraub señala que "la idea de que México pueda apoyarse en la solidaridad de América Latina es puro romanticismo; la región sólo absorbe aproximadamente el 6 por ciento de las exportaciones mexicanas. Ni Europa ni Japón ofrecen a México mercados que puedan compararse con el de Estados Unidos, la dura realidad es que México tiene que depender -por ahora y en el futuro próximo- del mercado estadounidense",⁴ lo cual lo expone a los riesgos que puedan derivarse de una recesión prologada de esa economía o de la imposición de barreras proteccionistas no arancelarias por parte de alguno de sus socios comerciales. De ahí que resulte primordial la implementación de medidas encaminadas a diversificar exportaciones como

política complementaria a las negociaciones del TLC, pues ello le permitiría aminorar los riesgos anteriormente señalados y explorar nuevos mercados más allá del bloque comercial de América del Norte, aunque esto sólo es factible en el largo plazo.

Otra de las diferencias palpables que presenta México ante sus vecinos del norte es el hecho de que su ingreso *per cápita* representaba, para 1989, el 13.3 por ciento del correspondiente a Estados Unidos, y 11.1 por ciento respecto a Canadá. Asimismo, el salario promedio en el sector manufacturero era 10.6 dólares americanos por hora en Estados Unidos, 8.6 en Canadá y 1.4 para el caso de México. Esto explica la oposición de los sindicatos estadounidenses y canadienses al TLC, pues temen la pérdida de empleo que se generaría si los empresarios de sus países prefirieran invertir en México para aprovechar el bajo costo de la mano de obra, abaratando así sus costos medios de producción, sobre todo en actividades en las que el costo del trabajo es determinante en el costo unitario del producto, por ejemplo la industria del vestido. Ante esta situación, era de esperarse la inflexibilidad que ambos países del norte han mostrado en las cuestiones que se refieren a la libre movilidad de la mano de obra.

Un balance entre las oportunidades y los riesgos que puede significar para México la firma de un TLC con Estados Unidos y Canadá, daría la impresión de que los argumentos a favor carecen de una sólida base empírica que sustente lo que *a priori* se esperaría conforme a los postulados de la teoría clásica del comercio internacional. Por el contrario, los riesgos para la planta productiva nacional parecen acentuarse cuando se recurre a las fuentes estadísticas, pues permiten verificar que si bien México está interesado en diversificar sus exportaciones, atraer inversión y apoyo financiero o tecnológico de otros países ajenos a los Estados Unidos, sus lazos económicos con esta nación limitan su margen de maniobra. Ante la inexistencia en el corto plazo de otra alternativa viable resulta más conveniente aprove-



char la cercanía geográfica con Estados Unidos y establecer, a través del TLC, mecanismos de resolución de disputas comerciales que respeten las reglas que se estipulan y no respondan a los intereses de empresarios estadounidenses, dado que las exportaciones mexicanas son muy sensibles a sus prácticas proteccionistas no arancelarias.

Otro factor favorable para México es el hecho de que a diferencia de la desaceleración en el ritmo de crecimiento del comercio mundial de la década anterior, las exportaciones mexicanas tuvieron una tendencia positiva. En 1970 representaban poco más de 0.4 por ciento del total de exportaciones mundiales, en cambio en 1984 ascendieron a 1.3 por ciento y, a excepción de 1985, que disminuyeron a casi 1.1 por ciento debido a la caída en los precios internacionales del petróleo y la disminución en las exportaciones no petroleras,⁵ han mostrado en la actualidad una tendencia favorable. Además, la estructura de las exportaciones totales ha cambiado; en 1980 el petróleo representaba el 69 por ciento de éstas, y para 1987 había caído a 42 por ciento. Por el contrario, las exportaciones manufactureras han cobrado importancia, encabezando la dinámica exportadora que ha sido uno de los principales argumentos a favor de las negociaciones del TLC.

En conclusión, si el gobierno mexicano quiere tener un balance positivo entre las oportunidades y los riesgos que implica el TLC, debe acudir a la mesa de negociaciones con la información pertinente que le permita saber exactamente con qué armas cuenta, hasta qué punto debe ceder y qué es lo que pide a cambio, puesto que en todo proceso de negociación hay un interés común que se hace explícito y un interés particular que bien puede no ser de la conveniencia del resto de los socios. Por otra parte, debe considerarse la no exclusión entre la apertura comercial y la protección hacia algunas ramas de la mediana y pequeña industria que en realidad no cuentan con la estructura ni el apoyo financiero suficiente para hacer frente a la competencia internacional. El apoyo que se brinde a estas industrias aminoraría el riesgo de cierre de empresas y les daría incentivos que

les sirvieran para su gradual integración en el proceso de apertura. De otro modo, los principales beneficiarios del TLC serán las grandes compañías asociadas o vinculadas al capital transnacional que tienen la capacidad de competir en el exterior y, en el caso de las maquiladoras, el aprovechamiento de la mano de obra barata y el acceso hacia el mercado más grande del mundo. Ello, de acuerdo con el actual gobierno, no es el objetivo central de las negociaciones sino el mejoramiento sustancial del nivel de vida de la población mexicana.



NOTAS

- ¹ Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1980, p. 17.
- ² La Jornada, 28 de abril de 1991, p. 23.
- ³ Estos datos y los que a continuación se presentan corresponden al año de 1989 y fueron tomados de: Gabriel Székely y Oscar Vera, "Integración: la hora de los sectores", NEXOS, núm. 152, agosto, 1990, pp. 49-57.
- ⁴ Sidney Weintraub, "El debate sobre el libre comercio en América del Norte", en Gustavo Vega Cánovas (coordinador), *México ante el libre comercio con América del Norte*, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, México, 1989, pp. 145-165.
- ⁵ Fernando Calzada Falcón, "México, el Tercer Mundo y el comercio internacional", *Investigación Económica*, núm. 180, abril-junio, 1987, UNAM, pp. 125-141.