

## EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO: OPORTUNIDAD Y RIESGO

María Josefina León León

El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre México y Estados Unidos ha sido tema de acaloradas discusiones durante 1990 y particularmente a partir del pasado 5 de febrero, cuando México, Estados Unidos y Canadá formalizaron su intención de establecer un ALC que diera lugar a la integración del mercado más grande del mundo. La inclusión de un tercer miembro en las negociaciones México-Estados Unidos no debería de considerarse sorpresiva, ya que con anterioridad se habían escuchado diversas opiniones tanto de nacionales como provenientes de extranjeros, acerca de la posibilidad y conveniencia de incluir a Canadá en el Acuerdo.

Un ALC consiste en que cada uno de los países firmantes se compromete a disminuir, hasta su completa eliminación, las barreras al comercio entre sus respectivas economías. Las barreras pueden ser de dos tipos: arancelarias y no arancelarias; las primeras se refieren a los impuestos a la importación y a la exportación, y las no arancelarias o extrafiscales están relacionadas con cuestiones fitosanitarias, ecológicas o de otra índole.<sup>1</sup> En enero de 1989 se puso en marcha el ALC entre Estados Unidos y Canadá, mismo que fue diseñado para operar gradualmente y con la expectativa de que para el año 2000 funcionara en su totalidad; cabe señalar que en este caso se trata de dos economías que resultan equiparables en algunos aspectos. Sin embargo, el tratado ha tenido implicaciones negativas para ambos países; algunos académicos señalan que Canadá no ha prosperado bajo este acuerdo, pero debe considerarse que una evaluación hecha en el corto plazo puede resultar sesgada ya que es difícil aislar el fenómeno de otros que se dan conjuntamente. Para 1990 se dijo que las pérdidas de empleo en algunas industrias de Canadá (ropa y textiles) se compensaban con la creación de nuevos puestos de trabajo en otras (metales primarios, transporte, maquinaria y equipo, productos químicos y alimentos). Así, en 1989 se anunció un descenso neto en la tasa de desempleo que llegó a niveles de 7.5 por ciento sobre la población económicamente activa; y las expor-

taciones canadienses a Estados Unidos crecieron 2.8 por ciento en los primeros meses de 1989, mientras que las exportaciones totales tuvieron una caída de uno por ciento.

En la actualidad, con la tendencia recesiva de los países industrializados, la industria manufacturera canadiense resiente los efectos de la disminución en la demanda de sus productos; tanto los que destina al mercado interno como al estadounidense. En consecuencia, se habla de porcentajes de desempleo sobre la PEA de alrededor de 9.1 puntos y de que Estados Unidos ha redoblado sus esfuerzos proteccionistas en las áreas económicas más afectadas por la recesión.<sup>2</sup> Adicionalmente, un conciso análisis de los principales indicadores económicos de Estados Unidos lleva a concluir que el gasto norteamericano en la guerra del Golfo Pérsico, si bien beneficiará a algunos sectores, en términos netos vendrá a empeorar una situación recesiva que ya se estaba gestando desde antes del conflicto bélico, lo cual implica un panorama poco optimista para los países en vías de desarrollo.

En este contexto se inscribe el inicio de las negociaciones del acuerdo tripartito: México, Estados Unidos y Canadá; tres países con diferentes antecedentes económicos, pero que en conjunto cubren un área de más de 21 millones de kilómetros cuadrados,<sup>3</sup> con una población para 1989 de 361.4 millones de personas aproximadamente y un producto interno bruto conjunto estimado para 1987 en más de 5 billones de dólares, lo cual daría lugar a la integración del mercado más grande del mundo, con una enorme potencialidad comercial que resultaría atractiva para los empresarios mexicanos que tienen la capacidad de competir en el extranjero. Sin embargo, las negociaciones en que incurrirán los tres países antes de la posible firma del ALC serán complejas y quizá lleven un poco más de tiempo del previsto. El mecanismo de vía rápida (*fast track*), que es el que permite al Congreso estadounidense aprobar o desaprobar una iniciativa de ley presidencial -en este caso el ALC con México

y Canadá— se convertirá en la llave maestra que permitirá llevar a cabo las negociaciones mencionadas.<sup>4</sup>

Para el caso de México, surgen ciertas interrogantes acerca de la conveniencia de incluir determinados productos en el acuerdo. A pesar de que se ha hablado mucho acerca del ALC, se carece en realidad de la información necesaria sobre la morfología y los patrones de competencia de los productos más importantes de la economía. Por lo anterior, resulta difícil concluir *a priori* sobre los posibles efectos que el ALC podría ocasionar sobre alguna rama económica en particular, pues si bien para una variedad de productos manufacturados mexicanos puede resultar favorable el quitar impuestos y trabas a su comercialización en el exterior, también es cierto que para otros esto puede resultar perjudicial. En este sentido, es necesario promover la elaboración de estudios de mercado con un enfoque multidisciplinario, que contribuyan a aportar elementos a través de los cuales se tenga un criterio más objetivo en el momento de decidir los acuerdos de las negociaciones comerciales, de otro modo se estaría actuando de forma apresurada y sin medir los riesgos que ello pudiera ocasionar a la planta productiva nacional.

Desde una perspectiva general, Estados Unidos y Canadá, por sus características de países desarrollados, pueden tratarse en forma más homogénea en cuestiones de negociación comercial; es decir, son dos jugadores que potencialmente pueden ejercer similar presión al momento de establecer las reglas del juego; hay intereses particulares unilaterales, pero también comparten un interés común que se manifiesta en el ALC que estos dos países firmaron a principios de 1989. Para el caso de México, su capacidad de negociación depende de varios factores, entre otros, que las negociaciones se lleven a cabo contando con información adecuada acerca de lo que es conveniente negociar y con una posición firme sobre lo que no entra en el ALC. Un ejemplo es el caso del petróleo sobre el que se ha dicho que "no hay temor de que se inserte en el proyecto comercial" ya que "las prohibiciones de la Constitución Mexicana no estarán en la mesa de negociaciones". Sin embargo, se ha señalado también que "el hecho de que gobiernos o empresas extranjeras financien a Petróleos Mexicanos para que pueda ampliar significativamente sus actividades no viola la Carta Magna, por lo cual es factible que en estos tér-

minos se incluya al energético en el Acuerdo Trilateral de Libre Comercio".<sup>5</sup> Por lo anterior se puede observar que existe la posibilidad de que se ceda ante las presiones externas y de ese modo el petróleo se incluya en el ALC, ya que tanto Estados Unidos como Canadá están interesados en que se abarque dicho producto.

Por otro lado, es claro que Estados Unidos y Canadá nunca firmarán un acuerdo que contemple la libre inmigración de mexicanos a los países del norte. Ello significa que aún después de la firma del Acuerdo la migración de mexicanos a suelo estadounidense enfrentará trabas similares a las que actualmente existen. Esto pone de manifiesto que no es posible pensar en el surgimiento de un verdadero mercado, mientras factores tan importantes como el trabajo se mantengan sujetos a las restricciones tradicionales.

Es necesario que México acuda con precaución a la negociación comercial. Existen profundas brechas entre la economía mexicana y la de los colosos del norte, muestra de ello son los siguientes indicadores: a) El ingreso *per cápita* en 1989 fue de 21 033.8 dólares para Estados Unidos, y de 17 548.8 para Canadá, mientras que para México representó sólo 13.3 por ciento de la cifra correspondiente a Canadá y 11.1 por ciento a la de Estados Unidos. b) El salario promedio en el sector manufacturero para 1989 fue 10.61 dólares en Estados Unidos, 8.60 para Canadá y 1.40 para México. c) Según datos de 1988, tanto las exportaciones de Canadá a Estados Unidos, como las de México a este último país, representaron casi las tres cuartas partes de sus exportaciones totales, mientras que las exportaciones de Estados Unidos a Canadá significaron el 23.0 por ciento de sus ventas externas, y para México un 4.2 por ciento, lo cual contrasta notablemente con las exportaciones mexicanas a ese país. Asimismo, tres cuartas partes de las importaciones mexicanas proceden de Estados Unidos y para el caso de Canadá esta proporción es alrededor de 66 por ciento. d) El valor total de las transacciones comerciales para 1989 entre Canadá y Estados Unidos fue de 170.8 miles de millones de dólares (mmd); entre México y Estados Unidos fue 52.0 (mmd); y entre México y Canadá fue 2.3 (mmd). Esto último pone de manifiesto lo poco significativo de las transacciones comerciales entre México y Canadá; para 1988 las exportaciones de Canadá a México representaron el 0.3 por

ciento de sus exportaciones totales y México exportó a Canadá solo el 1.3 por ciento de sus ventas externas.<sup>6</sup>

De lo anterior se deduce que México resulta ser el socio comercial más vulnerable dada su alta dependencia comercial con Estados Unidos, así que de prolongarse la recesión estadounidense nuestro país podría verse perjudicado en mayor magnitud que como ha sucedido con la industria manufacturera canadiense. La decisión de México de negociar trilateralmente el establecimiento de una zona de libre comercio con el resto de norteamérica responde en gran parte a la feroz competencia que implica la formación de bloques comerciales ya constituidos o en proceso de integración; pero también significa enfrentar el riesgo de mayores limitaciones en el proceso de diversificación de exportaciones, planteado desde 1985 con objeto de aminorar la dependencia comercial con Estados Unidos. Por otra parte, se espera que el Acuerdo incremente la inversión extranjera directa, promueva mayor eficiencia, competitividad y productividad de las empresas mexicanas y que impulse la generación de empleos y el crecimiento económico a través de la asignación eficiente de los recursos.

Sin embargo, lo anterior no es un un proceso sencillo. México ya ha realizado esfuerzos a este respecto desde 1985: ingresó al GATT en agosto de 1986, de-

valuó la moneda para hacer competitivas sus exportaciones, dio mayores facilidades a la inversión extranjera, implementó programas de apoyo para los exportadores, y sustituyó los permisos de importación hasta lograr una tasa arancelaria máxima de 20 por ciento y un promedio de 10 por ciento. Estos esfuerzos exigen reciprocidad por parte de sus socios comerciales, especialmente de Estados Unidos, país que con frecuencia recurre al proteccionismo y otras prácticas desleales de comercio. La negociación del Acuerdo puede ser el foro ideal donde se ventilen estos desequilibrios. ☐

#### NOTAS:

- <sup>1</sup> Ferrer, Miguel A. "Acuerdo de Libre Comercio, regadío con aguas negras", *El Financiero*, 18 de Marzo de 1991.
- <sup>2</sup> Cano Hernández, Gustavo "México y E.U.: los tiempos de ALC", *El Financiero*, 14 de Febrero de 1991.
- <sup>3</sup> Vega Cánovas, Gustavo "La canción trilateral", Cuaderno de *Nexos*, núm. 33, p. VIII, Marzo de 1991.
- <sup>4</sup> *El Financiero*, p.18, 18 de Marzo de 1991.
- <sup>5</sup> *El Financiero*, p.2-A, 20 de Febrero de 1991.
- <sup>6</sup> Székely, Gabriel y Oscar Vera "Integración: la hora de los sectores", *Nexos*, núm. 152, Agosto de 1990.
- <sup>7</sup> Bueno Rodríguez, Luis "Tratado de Libre Comercio y Productividad", *El Financiero*, 18 de Febrero de 1991.