

México-Estados Unidos: ¿convenios bilaterales?

María de Jesús Espinosa Macías

Con el objeto de lograr una relación económica más amplia, abrir nuevos mercados a nuestros productos y estimular nuevas inversiones, en agosto pasado se iniciaron las pláticas formales para la firma de un acuerdo de libre comercio entre México y los Estados Unidos.

El proyecto de convenio considera la eliminación de todo tipo de barreras al intercambio, la suspensión de obstáculos arancelarios y no arancelarios, garantías a la propiedad intelectual y mecanismos ágiles para solucionar las controversias comerciales.

La decisión gubernamental de iniciar las pláticas respectivas a sólo dos días de iniciada la intervención estadounidense en el conflicto del

Golfo Pérsico ha causado una gama de reacciones y hay quienes hablan de un convenio de anexión de México a los Estados Unidos, la cesión de autonomía en el diseño de la política económica y otras decisiones como las que se refieren a políticas de población, indocumentados y narcotráfico.

En este contexto, México tendría que ceder parte de sus principios frente a las presiones norteamericanas que ven en el acuerdo comercial un simple instrumento de negociación para garantizar el abasto de petróleo en las actuales condiciones de crisis energética.

Quienes así opinan, parten de la base de que para México los flujos comerciales bilaterales representan las dos terceras partes de su intercambio con el mundo, mientras que para los Estados Unidos éste no va

más allá de un 17 por ciento del valor total de sus transacciones externas.

No obstante, hay sectores de opinión que enfatizan la importancia estratégica de México para los Estados Unidos, pues es un tercer socio comercial. En 1989, el comercio bilateral entre las dos economías rebasó los 52 mil millones de dólares; es decir, los estadounidenses exportaron a nuestro país mercancías por un monto de 25 mil millones de dólares y México logró colocar productos por 27 mil 200 millones de dólares en el mercado norteamericano, logrando un superávit comercial de dos mil 200 millones de dólares.

Para 1990, se estima que el intercambio comercial bilateral será de 56 mil 600 millones de dólares y superará en casi cinco mil millones al obtenido el año anterior. Asimismo, se prevé que el superávit comercial sea favorable a México en cerca de tres mil millones de dólares, cifra que le permitirá competir con algunos países asiáticos y europeos en cuanto a los volúmenes comerciales y cuentas positivas logradas con Estados Unidos.

No es menos importante considerar que ambos países tienen una frontera de tres mil 200 kilómetros de extensión y un convenio de esta naturaleza abre la posibilidad de crear un mercado cercano a los 400 millones de habitantes, capaz de superar en infraestructura y condiciones a los de Europa de 1991 y a los de la Cuenca del Pacífico.

De esta forma, México con más de 80 millones de habitantes, no sólo se convierte en un mercado cercano y alterno para los Estados Unidos, sino en un socio con un potencial productivo nada despreciable.



Sin embargo, tenemos otros factores en contra como son las restricciones que prevalecen en Estados Unidos contra los principales productos mexicanos de exportación, esto ha limitado sustancialmente la balanza comercial que al primer semestre de este año presenta un déficit que algunos analistas estiman podría llegar a mil 200 millones de dólares en el mes de diciembre.

Además, el establecimiento de barreras no arancelarias y la imposición del sistema de cuotas ha frenado principalmente el potencial exportador en rubros como el cemento, hortalizas, productos siderúrgicos y algunos básicos.

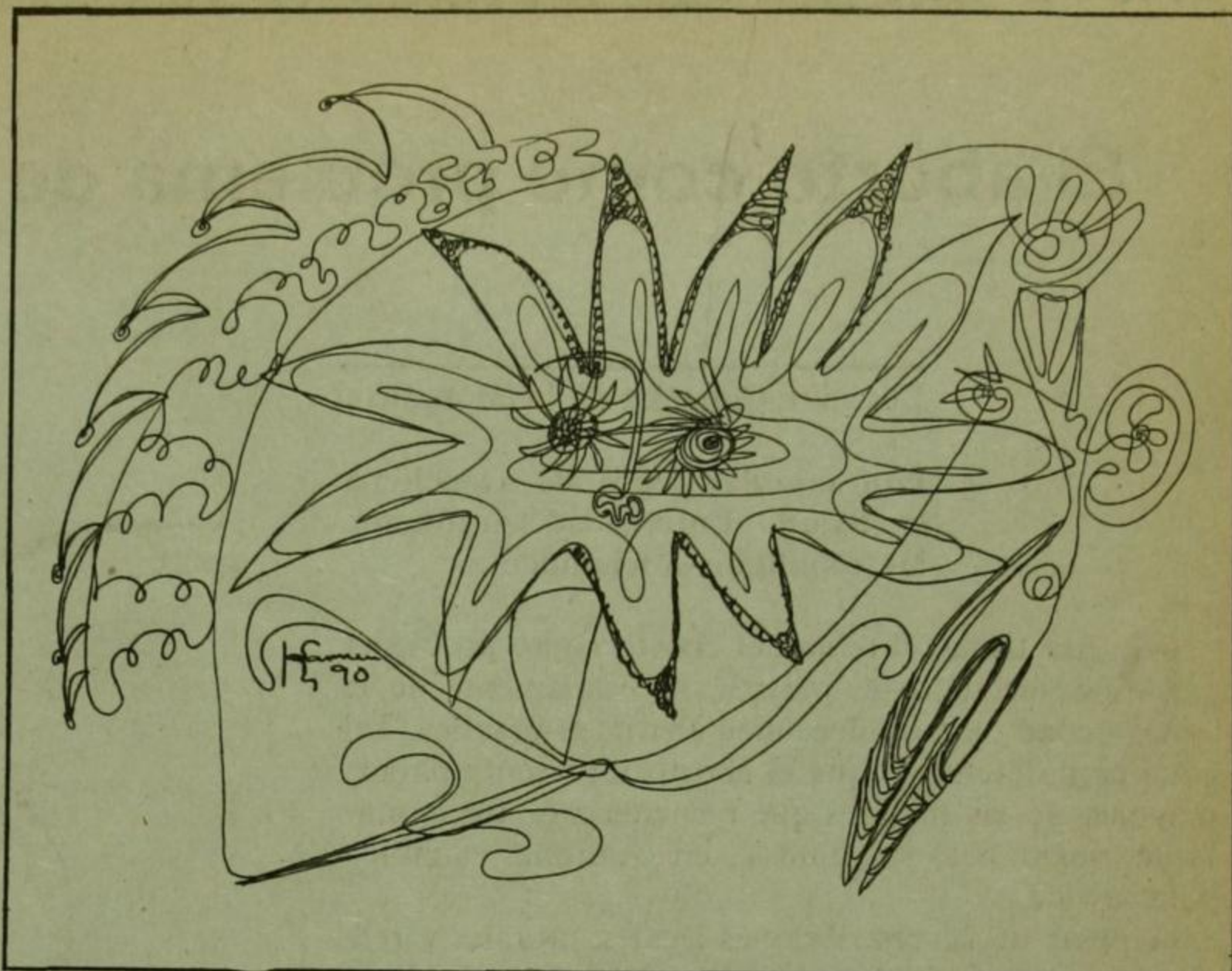
Sólo debido al sistema de cuotas, impuesto por las autoridades comerciales estadounidenses, desde 1984 se han limitado las exportaciones mexicanas del ramo siderúrgico en un promedio anual que va del 17 al 20 por ciento.

Adicionalmente, deben considerarse las acusaciones de ventas a precios subsidiados o "dumping", así como las restricciones fitosanitarias que actualmente han afectado a las ventas de cemento y hortalizas, dos de los principales productos de exportación.

En cambio, México ha continuado con la liberalización comercial a costa de un deterioro más pronunciado de sus cuentas con el exterior. En los dos últimos años la balanza comercial agropecuaria refleja una fuerte tendencia a elevar la importación de granos básicos, oleaginosas y leche en polvo, en contrapartida, han descendido las ventas mexicanas de legumbres y jitomate a los Estados Unidos.

Los negociadores oficiales sostienen que el espectro económico mundial ha cambiado y que ante la conformación de bloques económicos, el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha perdido vigencia.

Argumentan que aunque nuestro mercado de 80 millones representa una demanda potencial para los productos estadounidenses, el sala-



rio deprimido a que está sujeta la mayoría de los mexicanos no es algo que pudiera beneficiar en el corto plazo a los Estados Unidos.

Sin embargo, aseguran que la firma del convenio permitiría el ingreso de nuestros productos al mercado norteamericano con precios competitivos, en virtud de que se les respetaría su estatus de provenientes del Tercer Mundo y con ello pagarían menores impuestos.

Por otro lado, sostienen que un convenio de esta naturaleza permitiría dirimir con mayor celeridad los problemas comerciales entre las dos naciones y sobre todo, evitaría las actuales limitaciones al ingreso de productos mexicanos a los Estados Unidos.

No obstante, hay que reconocer que la planta productiva mexicana presenta sectores que no son competitivos y que a raíz de la apertura comercial enfrentan serios problemas y con la firma del convenio, posiblemente desaparecerán.

Así, el problema principal de la firma del acuerdo de libre comercio radica en la posible desaparición de un gran número de empresas nacionales grandes, medianas y pequeñas, aquellas que por diversas razones no puedan adaptarse a los niveles de

productividad y eficiencia que un acuerdo de esta naturaleza impondrá, agravando con ello el problema del desempleo.

Pero además, existen riesgos más importantes como la creciente tendencia a la disminución de los flujos comerciales en la región, dadas las bajas tasas de crecimiento que se prevén para las naciones industrializadas, incluidos Estados Unidos y Canadá; el continuo deterioro de los términos de intercambio por la caída de los precios de las materias primas y por la devaluación paulatina de nuestra moneda, esto sin contar con la previsible competencia que se dará entre México y Canadá por ganar el mercado estadounidense en sectores como el automotriz, textil, petroquímica y maquinaria.

Finalmente, habría que analizar a fondo —antes de tomar cualquier decisión— si la actual dependencia económica de México hacia Estados Unidos basada fundamentalmente en las ventas petroleras sólo se transformaría en una dependencia diversificada a otros productos, o si ante la crisis petrolera, los Estados Unidos sólo considerarían a México como la posibilidad más viable de obtener petróleo seguro. 