

¿Puede ser el conjunto mayor que la suma de sus partes?

Elaine Levine*

Posición de Estados Unidos frente al Acuerdo de Libre Comercio

Al referirse recientemente a las perspectivas del Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, el Secretario de Comercio estadounidense, Robert Mosbacher aseveró que "ésta es una situación en la que todos ganamos: crearemos más empleos y más oportunidades de negocios, en ambos lados de la frontera".¹ Los europeos por su lado se dedicaron a investigar los costos de un mercado europeo fragmentado y llegaron a la conclusión de que la carencia de una unificación comercial significaría una pérdida potencial de 2 mil millones de ECUS.² Con la puesta en marcha de los acuerdos de Europa 1992, cada uno de los doce países integrantes de la CEE espera un incremento en su ingreso nacional real.

Ha sido señalado en repetidas ocasiones por funcionarios estadounidenses que de lograrse establecer una zona de libre comercio México-Estados Unidos-Canadá, ésta constituiría un mercado 36% mayor que el europeo. Sin embargo, las asimetrías económicas y sociales de nuestros países, plantean muchas interrogantes respecto a las perspectivas de beneficios mutuos. Estas dudas son exacerbadas por declaraciones provenientes de canadienses —miembros de partidos de oposición al gobierno actual— quienes afirman que en vez de beneficiar a su país con más empleos, más inversión y más comercio, el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y Canadá ha provocado lo contrario.

Además, no obstante la posición oficial del gobierno estadounidense respecto a la conveniencia de celebrar un acuerdo de este tipo con México, y las acciones ya emprendidas para lograrlo, no todos los ciudadanos del país vecino están igualmente convencidos de las bondades de dicho acuerdo. Entre los reticentes se destacan los trabajadores preocupados porque la competencia mexicana pueda provocar la pérdida de sus puestos de trabajo o, por lo menos, afectar negativamente sus condiciones laborales y salariales. Muchas pequeñas y medianas industrias temen ser desplazadas o encontrarse con desventajas de diversos tipos, dadas las nuevas reglas del juego. Empresarios de varias ramas tradicionales como la textil y la del calzado se muestran recelosos frente a la competencia de

productos mexicanos más baratos. De hecho el presidente Bush acaba de vetar una iniciativa de ley, aprobada por mayoría simple en ambas cámaras del Congreso encaminada a limitar el crecimiento de las importaciones de productos textiles y de calzado. Estos y otros intentos proteccionistas inevitablemente continuarán. Y en algún momento es factible que los interesados en tales medidas logren incluso sobreponerse al veto presidencial.

Sin embargo, en el momento actual más que nunca en su historia reciente, Estados Unidos se ve obligado a afianzar los lazos económicos con sus vecinos. Irónicamente, cuando era líder indiscutible del mundo capitalista, el sector externo pesaba muy poco en su producto nacional y era el mayor país acreedor, en vez del mayor deudor en que se ha convertido en la última década. Las transformaciones recientes en el orden económico internacional y la posición que en él ocupa Estados Unidos, aunadas a sus contradicciones económicas y políticas internas, lo obligan a vincular crecientemente su economía con las del resto del hemisferio.



* Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. *Subtítulos de la redacción.*

¹ *Excélsior*, octubre 23, 1990, p. 36A.

² Esperanza Dura, "La unificación europea, avances y obstáculos", en *El Día Latinoamericano*, octubre 29, 1990.

El surgimiento de bloques económicos en Europa y Asia significa no solamente un serio desafío para la supremacía económica de Estados Unidos sino también la posible amenaza de ser desplazado como economía dominante de lo que siempre ha considerado como su propio traspatio, es decir, América Latina. Los países europeos —particularmente España—, al igual que Japón, reconocen en varios países de la región una fuente importante de materias primas baratas, entre las cuales se encuentra el codiciado petróleo, y un mercado potencial, tanto para el comercio como para las inversiones.

No es difícil ver en la llamada "Iniciativa de las Américas" del presidente George Bush, un replanteamiento, en términos económicos, de la Doctrina Monroe de 1823. En otras palabras, es una advertencia a Europa y ahora también a Japón de que pretende reservar para Estados Unidos la principal injerencia comercial y financiera en el resto de América. Sin embargo, si no se convierten los dichos en hechos, los pronunciamientos de Bush pueden quedarse en el nivel de los buenos deseos.

Hasta la fecha, Estados Unidos es el mayor socio comercial de casi todos los países del continente sudamericano. En Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, detenta el primer lugar como comprador y vendedor. Pero también se destaca la presencia de Alemania y Japón, quienes ocupan los segundos y terceros lugares como compradores y vendedores de varios países de la zona. Por otra parte, el ahora crónico déficit comercial estadounidense obliga a intentar expandir sus exportaciones y restringir, dentro de lo posible, sus importaciones. Este hecho ha tenido ya repercusiones en sus relaciones comerciales con América Latina, mientras que sus dos rivales gozan de amplios márgenes de superávit.

Barbara Stallings y Gabriel Szekely afirman en un artículo reciente que, en los últimos cinco años, Japón ha desplazado a Estados Unidos como fuente principal de financiamiento externo para la región latinoamericana. En este lapso las aportaciones japonesas —tomando conjuntamente flujos netos de la inversión extranjera directa, préstamos bilaterales, y créditos bancarios— han superado a las estadounidenses en un 50%. Señalan que los bancos japoneses han continuado haciendo préstamos bancarios privados al mismo tiempo que los bancos de Estados Unidos han estado rápidamente retirando sus fondos.³ Este hecho sin duda es el resultado no solamente

de la crisis de endeudamiento de los países latinoamericanos sino de la crisis bancaria estadounidense.

Desde 1987 a la fecha las quiebras bancarias se han registrado al ritmo de 200 al año en comparación con sólo 10 para 1980. Este caos del sector bancario es sólo una de las secuelas de los ocho años de reaganomics, seguidos por dos años de una política económica más bien amorfa bajo la administración Bush. Todo parece indicar que 1990 será el último año de crecimiento económico ininterrumpido de este ciclo. Ahora, en vez de preguntarse si habrá recesión o no en Estados Unidos, los analistas reflexionan en torno a cuándo empezará, o si ya empezó y qué tan profunda será.

En algunos aspectos importantes, que podrían ser definitivos, la economía estadounidense está en peores condiciones que hace diez años para solventar una etapa recesiva. Es cierto que hace diez años había más desempleo y más inflación, pero desde mediados de 1990 ambos indicadores empezaron a incrementarse. Además de que ahora aquel país se encuentra con la carga de un déficit comercial cuatro veces mayor y un déficit fiscal tres veces más grande que al iniciarse la década.

Las magnitudes de estos "déficit gemelos" hacen difícil pensar que en esta ocasión puedan ser los mecanismos fundamentales para combatir la inflación y estimular la actividad económica como lo hicieron después de la recesión de 1982. El endeudamiento sin precedentes en todos los niveles fue uno de los rasgos característicos de los años ochenta y constituyó la base del crecimiento económico. El acelerado endeudamiento de las unidades familiares financió el alto nivel de consumo que dio el impulso principal a la economía. También alcanzó niveles récord la deuda corporativa y la de los agricultores, y es ahora cuando se empiezan a resentir las repercusiones. En muchos casos los recortes de personal y las ventas de subsidiarias son insuficientes para evitar las quiebras. Las cifras indican que el número de quiebras de empresas aumentó 14.5% durante los nueve primeros meses de 1990 con respecto al mismo periodo del año anterior.⁴

El Primer Mandatario estadounidense ha estado presionando al Presidente del Banco Central para disminuir las tasas de interés. Pero el Sr. Greenspan se ha mostrado muy cauteloso al respecto por temor a exacerbar las presiones inflacionarias, acentuadas recientemente por la

³ Barbara Stallings y Gabriel Szekely, "A rising sun in Latin America", *Hemesfile*, marzo 1990, p. 1.

⁴ *Economic Report of the President*, 1989, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., pp. 131-133 y 429; y *Survey of Current Business*, marzo 1990, p. 48.

situación en el Golfo Pérsico. Por otra parte, una disminución de las tasas de interés puede ser un desaliento adicional para los flujos de capitales externos. Problemas financieros internos han disminuido el flujo de fondos japoneses a Estados Unidos y se prevé que los costos de la rehabilitación del sector oriental disminuirán el flujo de capitales alemanes.

En los últimos años Estados Unidos se ha vuelto dependiente de los flujos de capitales del exterior para mantener sus no muy dinámicos ritmos de inversión nacional. Las exportaciones de capitales estadounidenses, a su vez, siguen siendo considerables; sin embargo, desde 1985 las entradas netas empezaron a superar a las salidas acentuando la vulnerabilidad de este país con respecto a los flujos del exterior. Un momento culminante de esta tendencia se dio en 1988 cuando, por primera vez en muchas décadas, el monto de la inversión extranjera en Estados Unidos alcanzó un nivel levemente superior al monto de su inversión extranjera. Las cifras son 328 850 millones de dólares y 326 900 millones respectivamente. En 1989 la brecha se ensanchó un poco más alcanzando casi los 30 mil millones de dólares. Con los reflujos de los últimos meses, todavía no está claro cual será la tendencia neta para 1990.⁵

Asimismo, después de haber dominado el comercio mundial ininterrumpidamente desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos perdió su supremacía exportadora frente a Alemania de 1986 a 1988. En la primera página del *Economic Report of the President* de febrero de 1990, Bush se congratula de que en 1989 el país recuperó su posición como primer exportador del mundo. Lo que llama la atención más que el hecho de que Estados Unidos haya sido el primer país exportador en 1989 es el de que no lo haya sido durante los tres años anteriores. Y el hecho de haber recuperado el primer lugar en 1989 no es garantía de que lo pueda mantener de ahora en adelante.

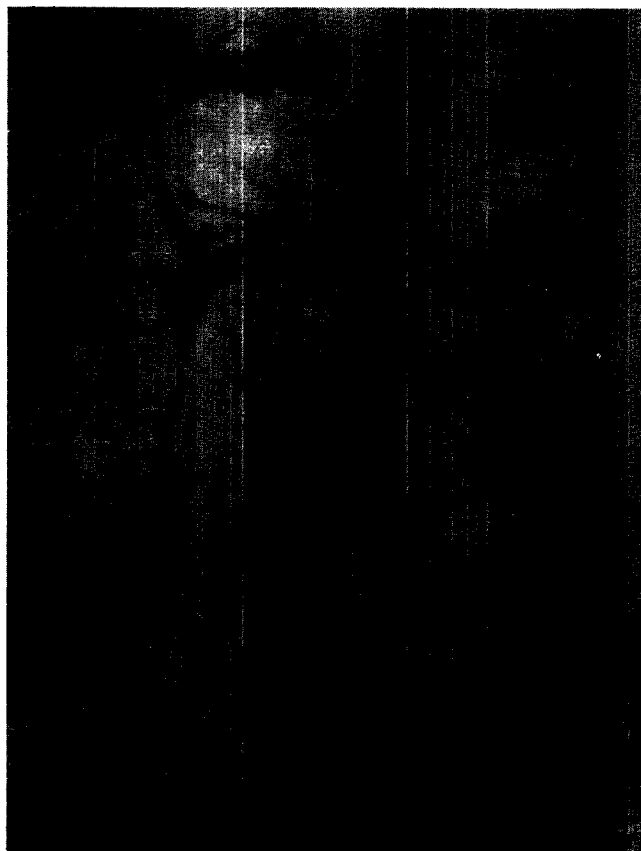
Muchas empresas estadounidenses están involucradas en una ardua lucha para reconquistar mercados no sólo en el exterior sino también en su propio país. Un ejemplo clásico es la industria automotriz. Entre 1980 y 1989 la participación japonesa en el mercado estadounidense de automóviles creció del 19.6% al 27.7%. En este mismo lapso la participación del principal productor nacional, la General Motors, disminuyó del 46% al 32%. Un reporte presentado el año pasado por un grupo de académicos y

empresarios dedicados a estudiar la competitividad estadounidense, concluye que la industria ha caído en las últimas dos décadas porque "los más altos gerentes en Estados Unidos empezaron a preocuparse más por la mercadotecnia y las finanzas a expensas de la producción misma, y como resultado dejaron de organizar las inversiones necesarias para la capacitación de los trabajadores y la planta y el equipo necesarios para una capacidad manufacturera fuerte".⁶

La otra cara de esta moneda es el proceso de globalización mediante el cual las fronteras empresariales coinciden cada vez menos con las fronteras nacionales. Citando otra vez el ejemplo de la General Motors, esta empresa es dueña del 38% de la Isuzu Japonesa, del 50% de la Daewoo Motors coreana, del 50% de la Saab-Scania sueca y del 5% de la Suzuki japonesa.⁷ La casi infinita e instan-

⁶ *Time*, octubre 29, 1990, pp. 24-30.
⁷ *Ibidem*.

⁵ *Excelsior*, octubre 17, 1990, p. 1A.



tánea movilidad del capital hoy día, ha permitido que las grandes empresas franqueen fronteras de todo tipo para ingresar a nuevos mercados, nuevas ramas y fusiones con sus rivales.

Condiciones para el Acuerdo

Las tendencias de globalización y regionalización constituyen el marco general para las iniciativas, por parte de ambos países, para establecer un acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos. Se presentan de manera inmediata los problemas particulares de cada nación y las expectativas de cómo tal acuerdo pueda contribuir a su resolución.

Después del periodo de crecimiento económico más largo que haya experimentado Estados Unidos en tiempos de paz, el país se encuentra con una enorme acumulación de problemas económicos y sociales: la pérdida de ventajas comparativas en varias ramas estratégicas de la producción, un deterioro en su posición hegemónica a nivel mundial, un marcado deterioro de la infraestructura física del país, una crisis de su sistema educativo, la creciente alineación de los jóvenes económica y socialmente marginados, una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, cambios en la composición étnica y racial de la población, etc.

En un plano más inmediato los estadounidenses se enfrentan a una inminente recesión, acompañada por problemas como el abastecimiento y los precios del petróleo, justamente al iniciarse el invierno, e incluso la posibilidad de verse involucrados en un conflicto armado en el Golfo Pérsico. México por su parte tiene su propia gama de problemas económicos y sociales.

No obstante los elogios recientes por parte del Secretario de Comercio estadounidense, Robert Mosbacher en el sentido de que México ha avanzado en los últimos años, más allá que ningún otro país, en su reforma interna y de que su transformación "representa un ejemplo, un paradigma para el resto de América Latina",⁸ los resultados "positivos" de este proceso no son palpables para la mayoría de los mexicanos. El grueso de la población ha experimentado una marcada disminución de su nivel salarial real y su poder adquisitivo. Actualmente hay más desempleo, menos inversión total como porcentaje del PIB, y un PIB per cápita menor que al iniciarse la década de los ochenta.

Perspectivas y divergencias

La perspectiva del acuerdo de libre comercio despierta esperanzas y temores en ambos lados de la frontera. Al establecer un acuerdo de este tipo cada país busca ganar algo y es casi inevitable que uno gane más que el otro, particularmente en este caso. Lo que queda por verse es si realmente es posible que las ganancias de uno no se traduzcan en pérdidas para el otro, *i.e.*, si el conjunto puede ser mayor que la suma de las partes. Y aunque así fuera, queda por verse como se repartirán las ganancias.

Desde la perspectiva de Estados Unidos evidentemente hay quienes esperan ganar mucho de una mayor apertura del mercado mexicano, a través de mayores ventas, nuevas perspectivas de inversión con menos restricciones de varios tipos, mayor acceso a la mano de obra más barata del mundo y a las grandes reservas petroleras de nuestro país, etc. Por otra parte, hay quienes temen la pérdida de empleos y mercados.

Si existen diferencias al interior de Estados Unidos en torno a los diversos aspectos de un futuro acuerdo de libre comercio con México, éstas son mayores entre distintos grupos y sectores de un país frente a los del otro. Aun en los términos más generales, los puntos que más le interesan a México son los menos deseables desde el punto de vista del país vecino. Mientras que a México le interesaría facilitar la entrada de sus productos y sus trabajadores al mercado estadounidense y obtener para la industria nacional un mayor acceso a tecnologías avanzadas, Estados Unidos, por las fuertes presiones políticas internas, tiene que proteger su mercado laboral. Mientras que Estados Unidos está interesado en exportar capital para aprovechar oportunidades de invertir en diversas ramas poco saturadas y poco reglamentadas en México, no tiene ningún interés en compartir su tecnología con la industria mexicana. Estados Unidos quisiera asegurar su acceso al petróleo mexicano y México asegurarse de no perder su control sobre este codiciado recurso.

Conclusiones

A pesar de estas y muchas otras divergencias de intereses entre los dos países, las expectativas de beneficios mutuos persisten. Inevitablemente habrá ganadores y perdedores en ambos lados de la frontera. Lo que falta resolver es cómo lograr que las ganancias superen a las pérdidas en cada país para que efectivamente el conjunto llegue a ser mayor que la simple suma de las partes, si es que eso en verdad puede ser posible.

⁸ *Excelsior*, noviembre 3, 1990, p. 1F.