

## EL ACUERDO COMERCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS

*Adrián de León Arias  
Javier Medina Ortega*

A partir de 1987 se puede apreciar que el sector externo de México está sufriendo un importante cambio, el cual se origina en la promoción de una estrategia de desarrollo orientado hacia el exterior. Para impulsar ese cambio se ha avanzado en la reestructuración del aparato administrativo del sector externo: el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que representa una negociación multilateral donde México se compromete a transitar a formas más abiertas de comercio exterior; el cambio estructural de la economía mexicana y el acuerdo comercial entre Estados Unidos y México. Este último será analizado a continuación después de exponer los rasgos importantes de la economía mundial que permitan ubicarlo.

### 1. PROBLEMATICA DE LA ECONOMIA NORTEAMERICANA

La crisis económica mundial que ha caracterizado a la década de los ochenta es la manifestación de un proceso de transición de la llamada división internacional del trabajo, la cual ha impuesto nuevas condiciones en el mercado mundial y se ha manifestado en una pérdida de competitividad de las mercancías estadounidenses frente a las de países como Japón y Alemania Federal; el valor de las ventas de Estados Unidos representaron a fines de 1988 sólo el 15 por ciento del total mundial, mientras que en la postguerra llegaron a significar más de la mitad.

El problema para los Estados Unidos no sólo se presenta en esta pérdida de la hegemonía comercial, sino además en la existencia de graves problemas estructurales en su economía; tales como los derivados de la mayor deuda externa del mundo, la cual algunos analistas del FMI estiman llegue a principios de los noventa a un billón de dólares según las tendencias actuales; la utilización de su ahorro interno, además del proveniente del exterior que se estima en 260 mil

millones de dólares, para pagar su déficit fiscal, en vez de destinarlo hacia la inversión productiva; una dinámica de consumo que refleja la época de bonanza de la década pasada; y una inflación motivada por la subvaluación del dólar, que persigue deprimir las importaciones e incrementar las exportaciones.

La importancia de los déficits fiscal y comercial de los Estados Unidos es vital en este cuadro conflictivo de la economía norteamericana, éstos han llegado a alcanzar en 1988 las cifras de 170,000 y 120,000 millones de dólares respectivamente, cuyas causas parecen ser los elevados gastos militares y los bajos ingresos públicos motivados por la reducción trianual de treinta por ciento global decretada por la administración Reagan, además de la pérdida de la hegemonía comercial —como se mencionó anteriormente— y del atraso tecnológico en comparación con otros países desarrollados.

La existencia de estos problemas, deuda externa y déficits comercial y fiscal dificultan la adecuación de la economía estadounidense a los cambios que en el contexto mundial se vienen registrando.

La necesidad de superávit comercial externo es indispensable para hacer frente a los requerimientos que supone la deuda externa, y más aún si se pretende lograr un crecimiento económico, cabe señalar que este problema se presenta también para los países denominados en vías de desarrollo. Por lo tanto, si la posible solución se encara de este modo, se requiere que otros países absorban los excedentes comerciales que se generen; en otras palabras, es necesario preguntarse qué país o conjunto de países estarían dispuestos a absorber un déficit de 120,000 millones de dólares como el estadounidense.

Es importante ubicar en este contexto la controversia que se desarrolló entre el Presidente Reagan y el Congreso estadounidense, en torno a la búsqueda de un proyecto viable para solucionar los problemas estructurales de su economía y además adecuarse a los cambios en el contexto mundial.

Por un lado, el partido demócrata impulsó al interior del Congreso impulsa una ley de marcado tinte proteccionista que ha sido caracterizada como una violación a los lineamientos del GATT, del cual, como se sabe, Estados Unidos es su principal socio; Reagan por su parte vetó esa ley, aduciendo que la misma levantaría una serie de represalias y propuso que el déficit comercial sea reducido mediante conversaciones bilaterales más que apelando a las sanciones obligatorias propuestas por el Congreso.



Precisamente, en este sentido, el nuevo gobierno de los Estados Unidos ha profundizado negociaciones con México y Canadá, encaminadas hacia la consecución de un mercado de libre comercio de los países que integran América del Norte, el cual posibilitaría a los Estados Unidos enfrentar los avances de otros países desarrollados.

El acuerdo con Canadá establece la creación de un mercado de libre comercio en el plazo de diez años, y por declaraciones de altos funcionarios de la administración norteamericana parece ser que la pretensión es hacerlo extensivo para México.

## 2. LA NEGOCIACION COMERCIAL CON MEXICO

El tratado comercial entre México y los Estados Unidos constituye un marco jurídico mediante el cual se diriman las controversias que en materia de comercio exterior surjan entre los dos países; está integrado por cuatro apartados: Declaración de Principios, Mecanismos de Consulta, Intercambio de Datos, y Asuntos para Consulta Inmediata. En la declaración de principios se reconoce el carácter de México como nación en desarrollo y por lo tanto se le otorga un trato preferencial; se establece que el GATT será la última instancia para dirimir las controversias que surjan entre los dos países. En lo referente a información, se establecen los medios mediante los cuales se intercambie información estadística sobre los movimientos comerciales entre los dos países.

Un punto importante para ambos es el inicio de negociaciones sobre inversión, patentes y marcas, electrónica, agricultura y servicios. El interés de Estados Unidos pone especial atención en la ley mexicana sobre patentes y marcas, el incremento de las zonas maquiladoras, reducción de obstáculos a la inversión extranjera, así como el ingreso de compañías especializadas en servicios bancarios, publicitarios, informativos y de informática. En contrapartida, Estados Unidos ofrece la incorporación de un mayor grupo de productos a su Sistema General de Preferencia, el cual establece bajas imposiciones arancelarias a los países incluidos en éste.

Las principales negociaciones que se han desarrollado han sido las siguientes:

1. A partir de febrero, la inversión extranjera directa puede obtener el cien por ciento de las acciones de empresas establecidas en nuestro país, las que podrán estar situadas en

cualquier zona de México, cuando en el pasado se restringía a la zona fronteriza; las restricciones que se establecen a la inversión extranjera son: que sea colocada en pequeñas y medianas empresas maquiladoras de exportación, las cuales deberán ocupar a un máximo de quinientas personas y realizar ventas anuales netas menores a ocho millones de dólares estadounidenses, operar en el sector industrial manufacturero, incorporar tecnología inexistente en el país, y exportar cuando menos el 35 por ciento de su producción; aunque se establece que estos parámetros no son fijos, ya que existe la posibilidad de negociar con las autoridades mexicanas en caso de no cumplir con estos requisitos, lo cual proporciona un elevado margen de maniobra para dichas empresas.

2. Se prolonga por tres años el acuerdo sobre subsidios e impuestos compensatorios a las exportaciones, suscrito en 1985, que tiene que ver con las restricciones a los productos que se les compruebe la existencia de dumping.

3. Se suscribió un acuerdo sobre textiles que abarca cuatro años, en el cual se postula que Estados Unidos se compromete a incrementar sus cuotas de importación a un ritmo de seis por ciento anual, estipulándose que los fabricantes estadounidenses podrán exportar a México tejidos cortados que serán armados aquí y los podrán regresar a los Estados Unidos libres de impuestos; a su vez, México aprueba la importación de ropa y otros productos procedentes de los Estados Unidos por un valor de 240 millones de dólares, importaciones que anteriormente estaban reguladas.

Como se podrá observar, el tratado comercial cumple con los propósitos de apertura que el gobierno de México ha manejado como necesarios para impulsar el desarrollo económico, el cual define a la inversión extranjera como imprescindible. Por lo tanto, se han creado las condiciones para atraer este tipo de inversión, no sólo adecuando el marco jurídico, como es el caso del tratado de libre comercio, sino manteniendo deprimidos los salarios de la fuerza de trabajo mexicana, que representa para los inversionistas extranjeros un beneficio nada despreciable. El Departamento de Trabajo estadounidense estimó que para 1987 el costo promedio de la mano de obra mexicana fue de un dólar con treinta y siete centavos por hora, mientras que al interior de los Estados Unidos se calculó en trece dólares con cuarenta y seis centavos, lo anterior representa un diferencial enorme, que permite abatir costos y competir.

En resumen, México posibilita una apertura exitosa de la inversión extranjera; en reciprocidad, Estados Unidos seguirá proporcionando un trato preferencial a través de su sistema general de preferencias.



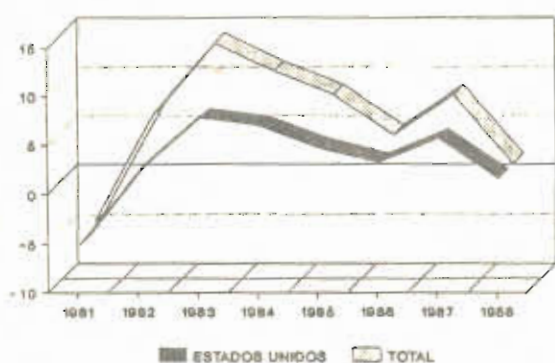
CUADRO 1  
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON SUS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES  
(miles de dólares)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>P</sup>
TOTAL	-4'509,965	6'584,508	13'761,128	10'851,579	8'405,974	4'265,883	8'433,336	1'352,161
AMERICA DEL NORTE	-5'152,731	2'513,471	7'774,771	4'312,416	4'604,896	2'902,728	5'407,93	1'257,926
CANADA	176,365	264,498	240,896	239,286	158,024	30,454	-38,808	-26,966
ESTADOS UNIDOS	-5'329,096	2'248,973	7'533,875	6'736,916	4'446,872	2'933,182	5'446,742	1'284,892
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	-1'598,246	367,849	1'082,708	1'257,067	2'280,850	346,502	1'027,315	-33,758

<sup>P</sup> Cifras preliminares enero - octubre

FUENTE: Elaborado con base en datos de la revista *Comercio Exterior*, diversos números y Estadísticas del Comercio Exterior de México.

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO  
Total y con Estados Unidos  
(miles de millones de dólares)



FUENTE: Cuadro 1

### 3. BENEFICIOS PROBABLES PARA MEXICO POR LA NEGOCIACION COMERCIAL

La balanza comercial de México en la década de los años ochenta se ha caracterizado por ser superavitaria (ver cuadro 1). Los superávits comerciales con los Estados Unidos han sido los más importantes, hasta el punto de que han determinado la dinámica global del comercio exterior mexicano (ver grafica). Aunque a partir de la situación observada en 1988, existe un notorio deterioro.

De los tres principales socios comerciales de México, los Estados Unidos, Canadá y la Comunidad Económica Europea, el primero ha absorbido más del 60 por ciento del total de las exportaciones mexicanas en lo que va de la presente década (ver cuadro 2). En lo que respecta a importaciones, el panorama se muestra similar, ya que casi en la misma pro-

porción, han tenido como país de origen los Estados Unidos (ver cuadro 3).

Pero si se hace un análisis detallado del comportamiento seguido por las exportaciones e importaciones, se podrá advertir una contracción en el nivel de las importaciones del país a partir de 1982, cuando cae de 24 a 14 mil millones de dólares, permaneciendo deprimido dicho nivel en los siguientes años; por lo tanto, los superávits logrados tienen que ver más con una política contraccionista que con una expansión del comercio exterior. La política seguida por la administración que ha finalizado utilizó hasta 1987 el tipo de cambio como mecanismo de control de desequilibrios de la balanza de pagos.

El problema de esta contracción en las importaciones es que incentiva el proceso inflacionario, con la consiguiente contracción del ingreso, ya que las importaciones están compuestas por insumos necesarios para la industria, y el producirlos dentro del país es más costoso que comprarlos fuera; lo anterior se corrobora con la intención de abrir las fronteras del país como una medida importante para abatir la inflación, desde 1988.

Asimismo, la poca diversificación del comercio exterior de México motiva que se importe la inflación de los Estados Unidos originada por la subvaluación de dólar respecto a otras divisas "fuertes", lo cual ocasiona cambios en los precios al consumidor.

La inversión extranjera directa (IED), cumple un importante papel en la implementación de la estrategia de desarrollo hacia afuera. A diciembre de 1987 dicha inversión ascendió a 20,930.3 millones de dólares, de la cual el 49.5 por ciento ha entrado al país a partir de 1983, dirigiéndose fundamentalmente al sector manufacturero y a la industria agropecuaria y pesquera.

CUADRO 2  
EXPORTACIONES DE MEXICO  
Principales socios comerciales  
(miles de dólares)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>P</sup>
TOTAL	19'419,618	21'006,133	22'312,011	24'312,011	21'866,406	15'775,062	20'656,187	17'227,503
AMERICA DEL NORTE	11'155,989	11'802,258	13'454,940	13'454,940	13'768,302	10'590,047	13'638,194	4'559,197
CANADA	626,338	583,988	467,027	467,027	393,443	194,223	315,727	257,434
ESTADOS UNIDOS	10'529,651	11'218,270	12'987,913	14'124,691	13'374,859	10'395,824	13'322,467	11'301,763
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	1'629,058	2'590,050	2'272,580	2'606,884	4'025,125	2'172,884	3'007,527	2'298,704
Estructura porcentual								
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
AMERICA DEL NORTE	57.45	56.18	60.30	60.42	62.96	67.13	66.02	67.10
CANADA	3.22	2.78	2.90	2.04	1.80	1.23	1.53	1.50
ESTADOS UNIDOS	54.23	53.40	58.21	58.38	61.16	65.90	64.49	65.60
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	8.40	12.33	10.18	10.77	18.41	13.77	14.56	13.34

<sup>P</sup> Cifras preliminares enero - octubre

FUENTE: Elaborado con base en datos de la revista *Comercio Exterior*, diversos números, y Estadísticas del Comercio Exterior de México.

CUADRO 3  
IMPORTACIONES DE MEXICO  
Principales socios comerciales  
(miles de dólares)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>P</sup>
TOTAL	23'929,583	14'421,625	8'550,883	13'460,432	13'460,432	11'509,179	12'222,851	15'875,342
AMERICA DEL NORTE	16'308,720	9'288,787	5'680,169	9'142,524	9'163,406	7'687,319	8'230,260	10'301,271
CANADA	449,973	319,490	226,131	227,741	235,419	224,677	354,535	284,400
ESTADOS UNIDOS	15'858,747	8'969,297	5'454,038	7'387,775	8'297,987	7'462,642	7'875,725	10'016,871
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	3'227,304	2'222,201	1'189,872	1'349,817	1'744,275	1'826,382	1'980,212	2'332,462
Estructura porcentual								
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
AMERICA DEL NORTE	68.15	64.41	66.43	67.92	68.08	66.79	67.33	64.90
CANADA	1.88	2.21	2.64	1.69	1.75	1.95	2.90	1.80
ESTADOS UNIDOS	66.27	62.20	63.79	66.23	66.33	64.84	64.43	63.10
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	13.49	15.41	13.91	10.03	12.96	15.87	16.20	14.69

<sup>P</sup> Cifras preliminares enero - octubre

FUENTE: Elaborado con base en datos de la revista *Comercio Exterior*, diversos números, y Estadísticas del Comercio Exterior de México.



La IED se ha canalizado principalmente hacia la industria maquiladora de exportación, que ha mostrado un desarrollo vertiginoso sobre todo a partir de 1986. De contar con 585 establecimientos en 1982, en septiembre de 1987 se contabilizaron 1,180; asimismo, los trabajadores empleados por dicha industria ascendían a 319,162 a fines de 1987, según datos proporcionados por INEGI. Es importante destacar que para el primer trimestre de 1988 se contemplo la instalación de 300 nuevas plantas con un que proporcionarían empleo potencial a cerca de 100,000 personas más.

Analizando la IED por país de origen, se observa que el primer lugar lo ocupa Estados Unidos con 13,401 millones de dólares que representa el 64.3 por ciento del total; la República Federal Alemana ocupa el segundo lugar con 1,454 millones de dólares, el 7.0 por ciento y Japón con 1,334 millones de dólares, 6.4 por ciento. Además, las exportaciones hechas por las empresas con participación extranjera ocupan el 64.1 por ciento (3,828.1 millones de dólares en 1985) del total de exportaciones realizadas por el sector privado; ello representa una contribución importante a la balanza comercial.

Del análisis anterior, es posible obtener las siguientes conclusiones:

1) No se puede negar que la IED trae como consecuencia la creación de empleos para México; la dinámica de las maquiladoras es clara en este aspecto.

2) El comercio exterior se ve dinamizado por las empresas con IED, ya que éstas dirigen su mercancía al exterior; ello se confirma en la industria maquiladora, la cual representa sólo un eslabón del fraccionamiento de los procesos productos que se están realizando en distintos países.

En resumen, los beneficios del pacto comercial son planteados de la siguiente forma: creación de empleos, mayor dinamismo de la balanza comercial de nuestro país y consecuentemente mayor entrada de divisas al país.

Además, se podrá seguir gozando de un trato de nación en desarrollo por parte de los Estados Unidos, significando con ello que el país seguirá en el sistema generalizado de preferencias de Estados Unidos, lo cual implica la garantía de no ser afectado por ninguna ley de tinte proteccionista que pudiera ser aprobada por los Estados Unidos.

No obstante, existen dos riesgos que limitan las posibles perspectivas: por un lado, dado que el bajo costo de la fuerza de trabajo es la razón esencial para la entrada al país de inversión extranjera, el salario deberá seguir deprimido o crecer hasta aquel punto en que la elasticidad de sustitución con respecto al salario de otros países siga inclinándose a favor de México; es decir, un deterioro "estructural" del salario. Y por otro lado, las facilidades fiscales deben seguir operando para que continúe entrando al país la inversión proveniente del exterior, lo cual limitaría el flujo de ingresos públicos.

Además, se debe tomar en cuenta que gran parte de la inversión extranjera directa no se integra a la planta productiva establecida: por ejemplo, es baja la integración que ha mostrado la industria maquiladora. De los insumos necesarios para la producción maquiladora en septiembre de 1987, el 98.6 por ciento son importados, según datos de INEGI, aun cuando la legislación mexicana establece normas que tratan de lograr mayor integración. Incluso, respecto de la pretensión de que la inversión extranjera integre la tecnología adelantada para la producción, esto se ve matizado por la incorporación de tecnologías que son extensivas en capital, y por tanto "no adecuadas" a las necesidades del país.

En síntesis, el acuerdo comercial representa serios riesgos y retos para el país, ya que compromete en forma mayor a la economía al seguir transitando hacia un sólo mercado que presenta graves desequilibrios; por lo tanto se requiere de una definición clara de lo que esperamos y de lo que nos será propuesto. ■