



El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá:
Expectativas para el Sector Agrícola

En general, los economistas sostienen que la condición que resulta del comercio libre de bienes y servicios entre las naciones es económicamente superior a la que resulta de un comercio caracterizado por el proteccionismo y las restricciones. Los cursos en economía internacional invariablemente empiezan con la demostración de las ganancias derivadas de la eliminación de barreras al comercio y de las ventajas de incrementar el comercio entre las naciones. Sin embargo, y a pesar de estas y de otras demostraciones teóricas, más complicadas las naciones frecuentemente adoptan medidas que limitan el libre flujo de bienes y servicios. Entre algunas de las razones para la implementación de estas medidas están: la protección a la salud, protección contra políticas de comercio desleales, protección a proyectos nacionales, protección a la balanza de pagos, mejoramiento de los estándares de comercio internacional, obtención de ingresos gubernamentales y reducción de los problemas de estabilidad económica.

**APERTURA COMERCIAL AL MERCADO
INTERNACIONAL (TRATADO DE ---
LIBRE COMERCIO).**

Algunos países han logrado un comercio internacional más libre. El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) ha logrado reducir las barreras al comercio e incrementar los intercambios entre las países participantes; sin embargo, todavía persisten un gran número de problemas entre los cuales se pueden citar aquellos que particularmente afectan al comercio de productos agrícolas. (SECOFI, 1990).

Casi todos los países del mundo son miembros del GATT (en 1986, 103 países). Este gran número de miembros es paradójicamente uno de los obstáculos para lograr acuerdos en este organismo. Entre más grande es el número de países, más grande es la habilidad de las economías de estos y consecuentemente se incrementa la dificultad de obtener un acuerdo que satisfaga los intereses de todos. Evidencia de esto es el estancamiento de las negociaciones de la ronda de Uruguay en materia de productos agrícolas. El bilateralismo o regionalismo surgió como una forma para salvar estos problemas. Un ejemplo de este bilateralismo es la formación de bloques comerciales entre naciones con economías e intereses similares. Así se han formado la Comunidad Económica Europea (CEE), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) por ejemplo. De esta manera el bilateralismo parece ganar terreno al multilateralismo, aunque estos arreglos bilaterales conllevan algunos efectos negativos al libre comercio mundial. Sin embargo, su discusión está fuera de los objetivos de este artículo.

México, los Estados Unidos y Canadá han establecido las bases para la negociación de un tratado de libre comercio. Los negociadores mexicanos son Salinas de Gortari de México, George Meade de los Estados Unidos y el Ministro de Canadá Brian Mulroney. El inicio de las negociaciones bilaterales entre estas tres naciones se dio en 1986. De concertarse este acuerdo se formaría la zona de libre comercio más grande del mundo con cerca de 360 millones de compradores potenciales y un producto regional de 6 billones de

Ph.D. RAMON GUAJARDO QUIROGA
UANL.

El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá:
Expectativas para el Sector Agrícola

En general, los economistas sostienen que la condición que resulta del comercio libre de bienes y servicios entre las naciones es económicamente superior a la que resulta de un comercio caracterizado por el proteccionismo y las restricciones. Los cursos en economía internacional invariablemente empiezan con la demostración de las ganancias derivadas de la eliminación de barreras al comercio y de las ventajas de incrementar el comercio entre las naciones. Sin embargo, y a pesar de éstas y de otras demostraciones teóricas, más complicadas las naciones frecuentemente adoptan medidas que limitan el libre flujo de bienes y servicios. Entre algunos de los argumentos para la implementación de estas medidas están: la protección a la salud, protección contra políticas de comercio desleales, protección a proyectos nacionales, protección a la balanza de pagos, mejoramiento de los términos de comercio internacional, obtención de ingresos gubernamentales y reducción de los problemas de ajustes económicos.

Algunos países han estado pugnando por la creación de un comercio internacional más libre. Por ejemplo, en 1947 se creó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), desde entonces el GATT ha logrado reducir en forma significativa las barreras al comercio e incrementar los flujos comerciales entre los países participantes; sin embargo, todavía persisten un gran número de problemas entre los cuales se pueden citar aquellos que particularmente afectan al comercio de productos agrícolas. (SECOFI, 1990).

Casi todos los países del mundo son miembros del GATT (en 1986, 105 países). Este gran número de miembros es paradójicamente uno de los obstáculos para lograr acuerdos en este organismo. Entre más grande es el número de países, más grande es la variabilidad de las economías de éstos y consecuentemente se incrementa la dificultad de obtener un acuerdo que satisfaga los intereses de todos. Evidencia de esto es el estancamiento de las negociaciones de la ronda de Uruguay en materia de productos agrícolas. El bilateralismo o regionalismo surgido como una forma para salvar estos problemas. Un ejemplo de este bilateralismo es la formación de bloques comerciales entre naciones con economías e intereses similares. Así se han formado la Comunidad Económica Europea (CEE), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) por ejemplo. De esta manera el bilateralismo parece ganar terreno al multilateralismo, aunque estos arreglos bilaterales conlleven algunos efectos negativos al libre comercio mundial. Sin embargo, su discusión está fuera de los objetivos de este artículo.

México, los Estados Unidos y Canadá han establecido las bases para la negociación de un tratado de libre comercio (TLC). Los presidentes Carlos Salinas de Gortari de México, George Bush de Estados Unidos y el Primer Ministro de Canadá Brian Mulroney anunciaron el inicio de las negociaciones trilaterales entre estas tres naciones. De concertarse este acuerdo se formaría la zona de libre comercio más grande del mundo con cerca de 360 millones de compradores potenciales y un producto regional de 6 billones de

dólares (El Nacional). El TLC es visto como una estrategia económica para enfrentar los restos de la década de los noventa, así como los de siglo XXI (the Wall Street Journal).

Este artículo pretende contribuir al entendimiento de los aspectos que están involucrados en el TLC entre México, Estados Unidos y Canadá. Los efectos del TLC son simulados usando la metodología de insumo-producto. Se pretende explorar en las implicaciones del TLC para la economía mexicana. Se llevan a cabo simulaciones y se usan los multiplicadores del producto, ingreso y empleo, a nivel sector, para capturar los efectos totales (directos, indirectos e inducidos). Se pretende proporcionar algunos indicadores que podrían ser utilizados en la negociación de este acuerdo, así como guías generales que reduzcan la posibilidad de impactos negativos y permitan facilitar los procesos económicos de ajuste. Este escrito incluye además de la introducción una sección de antecedentes al TLC. Acto seguido se discuten en forma breve la metodología de estudio y una sección de resultados. En la sección final se incluyen conclusiones y algunas sugerencias para estudios posteriores.

Antecedentes

Panorama Histórico

En la década de los 40, México eligió una política de industrialización sustentada en un desarrollo hacia adentro a través de una estrategia basada de sustitución de importaciones. Esta política fue ampliamente recomendada como una estrategia de desarrollo por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas (Durandea). Sin embargo, aunque en un tiempo rindió buenos frutos (el producto nacional bruto creció en promedio 6.3% entre 1940 y 1981), esta política generó un marcado desequilibrio en las exportaciones e importaciones de México, que se reflejó en una balanza de pagos deficitaria (\$35,029 millones de dolares para el mismo período).

La estrategia de sustitución de importaciones promovió la producción de bienes de consumo duradero; sin embargo, éstos dependían grandemente de insumos importados, además estos bienes no eran producidos para exportar sino para el consumo nacional. Al incrementarse el consumo de estos bienes los requerimientos de importaciones también aumentaron y consecuentemente los requerimientos de divisas extranjeras. Esto contribuyó al desequilibrio de la balanza de pagos. Al principio, esta situación no fue muy evidente dado que las exportaciones de bienes agropecuarios cubrían más del 50% de déficit generado por el sector manufacturero. Pero el efecto combinado de estancamiento del sector agropecuario y la cada vez más creciente necesidad de divisas extranjeras llevó al uso de préstamos del exterior como un instrumento para ajustar el desequilibrio de la balanza de pagos en la década de los setentas (Dávila). Esta tendencia no pudo ser corregida a pesar de los incrementos en las exportaciones petroleras (Buzgalo, Dávila).

El auge de las exportaciones petroleras al final de la década de los setentas no generó suficiente ingreso para financiar el desarrollo económico de México. Como resultado, el gobierno de México recurrió a los préstamos externos como un instrumento de desarrollo. Sin embargo, la gran magnitud de la deuda externa y la caída repentina de los precios del petróleo, en 1982, condujo al país a una severa crisis que explotó en agosto de 1982. Actualmente, México necesita generar suficientes divisas para financiar las

importaciones de bienes y servicios y efectuar los pagos por el servicio de la deuda en forma simultánea (Dávila).

La crisis económica de México redujo drásticamente la inversión. Los salarios reales de los trabajadores mexicanos fueron reducidos como consecuencia de la reducción de la tasa de capital per cápita. También la inflación en México ha jugado un papel importante en el deterioro de los salarios. La razón de capital-trabajo está bajando tanto por escaso o nulo crecimiento de la inversión, como por el crecimiento explosivo de la oferta de trabajo (Durandea).

Como resultado del panorama anterior, México cambió la política basada en las exportaciones petroleras hacia otra basada en las exportaciones de productos manufacturados, promoviendo la modernización de la planta industrial, e impulsando una mayor apertura comercial. Hasta ahora los resultados de este cambio parecen ser positivos. Por ejemplo, el producto interno bruto (PIB) registró un crecimiento de 2.9% con respecto al de 1988 y la participación de sectores manufactureros en la generación del producto nacional bruto creció de un 2.4% en 1982 a un 6.7% en 1988. Los sectores manufactureros, también, jugaron un papel más relevante en la política de diversificación de las importaciones implementada por el gobierno (BANCOMEXT).

Sin embargo, expandir las exportaciones mexicanas de productos no derivados del petróleo no ha sido una tarea fácil. Por un lado, los sectores manufactureros mexicanos, salvo unas pocas excepciones, no han sido capaces de competir en los mercados internacionales en calidad o en precio. Esto ha sido explicado como un resultado de las políticas proteccionistas derivadas de la estrategia de sustitución de importaciones que se implementó en el pasado. Esta estrategia sobreprotegió los sectores productivos nacionales a través de la imposición de aranceles a la importación y subsidios a la producción nacional. El resultado de reducir o eliminar la competencia de los productores foráneos fue un sector productivo ineficiente (Durandea). Por el otro, después del reconocimiento de la necesidad de expandir las exportaciones de bienes manufacturados, el auge del petróleo terminó. Esto dejó al país con recursos insuficientes para promover a los sectores exportadores de productos no petroleros, aunque los ingresos derivados del turismo y de las industrias maquiladoras hicieron menos agobiante esta situación (Urquidi).

Actualmente, altos niveles de incertidumbre caracterizan a los mercados internacionales. México en los últimos años ha tratado de promover sus exportaciones de productos no petroleros; sin embargo, aunque los resultados ha sido positivos, no es nada fácil asegurar una porción del mercado mundial para los productos nacionales y de esta manera obtener en forma sostenida las divisas que el país requiere para satisfacer sus pagos de deuda externa y de inversión.

Los países desarrollados, tales como los Estados Unidos, Japón y la Comunidad Económica Europea, están buscando mantener sus excedentes comerciales, esto ha ocasionado una contracción en el crecimiento económico de estos países, y por lo tanto una reducción en los niveles de comercio en momentos en los cuales México está urgido en incrementar sus niveles de exportación. Bajo estas circunstancias, el gobierno mexicano ha tratado de resolver estos retos a través de tratados bilaterales y multilaterales para promover el comercio. Ejemplo de esto, son, respectivamente, los acuerdos

de libre comercio con otros países de América Latina, la entrada de México al GATT. La apertura comercial Mexicana, la cual ha llevado los aranceles a los niveles históricos más bajos, así como la eliminación de licencias de importación, es otro ejemplo de los esfuerzos mexicanos por expandir su comercio (Fuentes). Como resultado de esto, México es actualmente una de las economías más abiertas en el mundo. En promedio los aranceles son de solo el 11 por ciento y prácticamente se han desmantelado la mayoría de las barreras técnicas al comercio.

Estados Unidos es el mercado más grande del mundo. De esto se desprende el papel fundamental que en el desarrollo económico de México juegan las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos. Sin embargo, penetrar dentro de este mercado no es fácil tanto por las medidas proteccionistas que este país impone a las mercancías extranjeras, como por el déficit comercial que en los últimos años ha afectado a este país (González-Arechiga, B. and R. Barajas). En particular, México ha padecido la imposición de estas medidas contra productos Mexicanos.

Las relaciones de México y los Estados Unidos no han estado exentas de problemas. La historia de esta compleja relación esta plagada de fricciones tanto políticas como comerciales. Un ejemplo actual de estas fricciones es el embargo al atún Mexicano descretado hace algunos meses por los Estados Unidos. Otros ejemplos pueden ser ligados a diferencias desde el punto de vista político. Por ejemplo la presión que algunos grupos influyentes en los Estados Unidos están ejerciendo para que la firma de el tratado de libre comercio sea bajo la condición de que México implemente reformas sustantivas a su política interna (El Financiero). Relaciones unilaterales de este tipo caracterizan la historia entre estos dos países.

México espera que un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá promueva la reducción al proteccionismo del mercado norteamericano y permita estabilizar el iflujo comercial entre estos países ya que la incertidumbre de este mercado ha sido un freno para el desarrollo de los sectores productivos mexicanos. Se pretende que el TLC, junto con las medidas de desregulación económica, la privatización de las empresas públicas, la promoción de la inversión extranjera, la consolidación de la economía de mercado y la reestructuración del sector agropecuario (modificaciones al artículo 27 de la Constitución Mexicana) den el impulso definitivo a la economía mexicana para su integración al mercado mundial.

El TLC representa estabilidad en la demanda de los productos mexicanos. Por lo tanto, el contar con mercado seguro y sobre todo más amplio se incrementarán los ingresos de los productores nacionales tanto por la eliminación del pago de aranceles como por la reducción de los costos de producción. Esto es, el acceso a estos mercados permitiría una mayor producción y la reducción de costos a través de la economía de escala.

Los objetivos que México busca con el TLC son:

- 1.- Asegurar el acceso al mercado norteamericano y canadiense y eliminar lo efectos de barreras arancelarias y no arancelarias.
- 2.- Reducir las medidas de represalia de los Estados Unidos basadas en acusaciones de supuestos subsidios a la producción mexicana.

México espera que como resultado del TLC se incremente el bienestar

de la población mexicana, a través de una mayor eficiencia de la planta productiva, de la expansión de la oferta de empleos, el fomento de la inversión extranjera y el facilitamiento de las transferencia de tecnología.

La motivación del TLC para Estados Unidos es:

- 1.- Fomentar su papel como promotor de una mayor apertura comercial en el mundo y de un comercio más libre.
- 2.- Una forma de establecer procedimientos para ser utilizados en negociaciones comerciales multinacionales (Yu y Ames).
- 3.- Contrarrestar el poder económico que representan otros bloques comerciales como la Comunidad Económica Europea y el bloque Asiático.

Otras ventajas para Estados Unidos se derivarán de la internalización de los beneficios derivados de los incrementos potenciales en el ingreso de un amplio sector de la población mexicana, lo cual se traducirá en incrementos en el consumo de bienes y servicios, cuya oferta podrá ser cubierta por los productores norteamericanos.

Antecedentes Comerciales

Con anterioridad México, los Estados Unidos y Canadá han celebrado entendimientos bilaterales para promover el comercio y la inversión. Ejemplo de esto son: El acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, los convenios bilaterales entre México y los Estados Unidos y los de Canadá y México. Las relaciones comerciales entre estos países son intensas y tienen una gran tradición particularmente las de México y los Estados Unidos. Por ejemplo, en 1989, México exportó bienes valorados en \$27 billones de dolares de los cuales el 68.8% fueron destinados a Estados Unidos y 2.5% a Canadá. Para el mismo año, México importó bienes valuados en 25 billones de dolares y de éstos el 68.3% provinieron de los Estados Unidos y 2.6% de Canadá. México es el tercer más grande socio comercial de los Estados Unidos, solo sobrepasado por Canadá y Japón.

Una proporción importante de el comercio ente México, Estados Unidos y Canadá se compone de bienes manufacturados. Por ejemplo, en 1989, el 82% de las importaciones desde los Estados Unidos y el 72% de la exportaciones de México hacia los Estados Unidos fueron bienes manufacturados. Las exportaciones Mexicanas, en general, están compuestas principalmente por petróleo, automóviles, televisores, plata, tomate, café y ganado vacuno. Las importaciones Mexicanas están compuestas, principalmente, de derivados del petróleo (gasolina), granos, partes automotrices, partes electrónicas, y productos plásticos (El Norte 1990a).

Comparaciones entre las tres Economías

El comercio entre estos tres países refleja dos patrones diferentes de producción. Por un lado los Estados Unidos y Canadá, dos naciones industrializadas, con patrones de producción de altos salarios a la mano de obra. Por el otro, México una nación en desarrollo con patrones de producción caracterizados por bajos salarios a la mano de obra.

Respecto al tamaño de sus economías las diferencias son evidentes. Los datos, correspondientes a 1989, que se presentan en la Tabla 1, dan una idea