

# El mercado de América del Norte, espacio económico para México

*Claudia Ávila Connelly\**

## Introducción

La dinámica actual del comercio internacional tiende a la agrupación de países en bloques comerciales, los cuales en conjunto participan de manera determinante en la producción del mundo. A la Comunidad Europea, por ejemplo, corresponde 20% del PIB mundial; los países de la Cuenca del Pacífico participan con 30%; Canadá y Estados Unidos generan 40% y América Latina, 5%. México participa con sólo 1.5%. Todas las naciones que no pertenecen a alguno de estos grupos deberán integrarse en el futuro próximo a cualquiera de ellos si pretenden caminar al ritmo del mercado internacional. También es cierto que el fenómeno del proteccionismo —sobre todo en las economías industrializadas— sigue vigente, por lo que la penetración de mercados con base en la competitividad y en la eficiencia productiva se convierte en factor clave dentro del mercado mundial.

En estas condiciones, México se enfrenta a la disyuntiva de formar parte de un bloque, o bien de permanecer al margen del juego mercantil global. Es un hecho que en los últimos años el Gobierno mexicano ha puesto en práctica una política de apertura comercial, promoción de exportaciones no petroleras y diversificación de mercados, tendiente a lograr la inserción del país en esta nueva dinámica del mundo.

El problema de México es que más de 60% de su oferta exportable se dirige hacia un solo mercado, el de Estados Unidos, y la experiencia enseña que no es tan fácil, y lleva mucho tiempo, desarrollar otros mercados más lejanos y con demandas tan diferentes a las que se suele atender.

\* Asistente del Consejero Comercial de México en Estocolmo. Ponencia presentada en el V Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, celebrada en octubre de 1990. Las opiniones expresadas en este trabajo son responsabilidad exclusiva de la autora.

Ante la cercanía geográfica y la alta concentración de su comercio exterior con el mercado más grande del mundo, las principales opciones para México a corto plazo se reducen a una sola: caminar hacia la agrupación comercial con Estados Unidos y Canadá. Después de todo —como señala René Villarreal— es mejor una unión negociada que una integración silenciosa.

En su interés por internacionalizar su economía y penetrar de manera integral y eficiente en los mercados mundiales, México debe aprovechar las ventajas de ser un mercado natural para América del Norte. No obstante, antes de pensar en esta posibilidad, es indispensable tomar en cuenta aspectos tan significativos como la diferencia en las potencialidades productivas, así como la asimetría respecto a Estados Unidos y Canadá.

## El mercado de América del Norte

Estados Unidos es el mercado más grande del mundo, con una población de 250 millones de habitantes, un PIB total de cinco billones de dólares y un ingreso per cápita de 20 000 dólares, diez veces mayor que el de México. No obstante, en los últimos años la economía estadounidense ha mostrado un estancamiento, caracterizado por un crecimiento medio anual de 1.5%, una inflación de 5% anual y déficit fiscal, comercial y presupuestario. En la actualidad, su déficit comercial no puede ya compensarse al ritmo de antes, puesto que la cuenta de capitales tiene también una tendencia deficitaria. Así, se teme incluso que en los próximos años el país pierda presencia en la actividad económica mundial. Como consecuencia, Estados Unidos seguirá adoptando políticas proteccionistas.

Canadá ha registrado altos índices de crecimiento económico. En los últimos siete años, el PIB nacional real se incrementó a una tasa media anual de casi 5%. No obstante, en 1989 (últi-

mos datos disponibles) su economía tuvo un ligero descenso debido al menor crecimiento de los mercados mundiales, y el incremento del PIB fue sólo de 3.6%, con un monto absoluto de 650 000 millones de dólares de Estados Unidos. En el mismo año el país registró una tasa inflacionaria de 4.9%; un ingreso per cápita de 24 000 dólares estadounidenses y una tasa de desempleo de 7.5%. A pesar de ello, Canadá sigue siendo el país con el porcentaje más alto de importaciones per cápita y ocupa el séptimo lugar mundial como exportador de manufacturas.

En el caso de México, a pesar de las nuevas políticas económicas y de comercio exterior, persiste la vulnerabilidad interna, debido sobre todo a la dependencia de su economía respecto a los factores externos.

Los principales indicadores económicos de los tres países se ofrecen en el cuadro 1. Es posible apreciar las grandes diferencias que los separan. El PIB estadounidense, por ejemplo, equivale al de México multiplicado por casi 26 y la inflación mexicana, de casi 20%, es cinco veces la registrada tanto en Canadá como en Estados Unidos. Del total del PIB de América del Norte, México participa con sólo 3%, en tanto que Canadá genera 11% y Estados Unidos 86 por ciento.

CUADRO 1

*Principales indicadores económicos de México, Canadá y Estados Unidos, 1989*

	México	Estados Unidos	Canadá
PIB total (miles de millones de dólares)	201.6	5 198.4	648.5
Inflación anual (%)	19.7	4.8	4.9
Ingreso per cápita (dólares)	2 391	20 902	24 657
Tasa de desempleo (%)	6.9	5.3	7.5
Población (millones de habitantes)	84.3	248.7	26.3

Fuentes: Banco de México, *Informe Anual 1990*; FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, Washington, junio de 1990, y *World Economic Outlook*, junio de 1990.

### El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá

Estados Unidos y Canadá previeron la necesidad de seguir el ritmo de la coyuntura actual. Por ello, firmaron en 1988 un acuerdo de libre comercio bilateral (ALCEUC), que constituyó una opción para ambos países ante el estancamiento de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, sobre todo en la cuestión de servicios. En efecto, además de la liberación parcial de éstos, el ALCEUC ofrece un nuevo mecanismo de consulta para la resolución de disputas comerciales, en un ambiente de mayor acercamiento.

Cabe aclarar que un acuerdo de libre comercio funciona como un anteproyecto para el comportamiento futuro de los gobiernos y no necesariamente como una receta para cambiar las pautas anteriores de una relación comercial. Un área de libre comercio significa, ante todo, el compromiso de los países firmantes para disminuir los niveles arancelarios entre ellos; se pretende, así, crear un espacio aduanero en donde los productos originarios de los

países asociados circulen libres de derechos y restricciones, manteniendo cada parte sus respectivas tarifas nacionales frente a terceros países.

El ALCEUC es un documento de carácter económico-comercial y no uno de apertura política. El punto central del Acuerdo es eliminar por completo las tarifas y la mayor parte de las barreras no arancelarias en un plazo de diez años, así como liberar los flujos de inversión y suprimir las restricciones del comercio y los servicios entre ambos mercados.

El Acuerdo, por tanto, no constituye una unión aduanera ni un mercado común; es sólo un instrumento de libre comercio —como su nombre lo indica— y lo único que permite, fuera del planteamiento teórico de la libertad comercial, es el libre acceso temporal a hombres de negocios de los dos países a ambos territorios.

No obstante, a pesar de la gran publicidad que se ha dado a la reducción arancelaria, los costos económicos y los beneficios que cabe esperar de ella serán muy pequeños por sí mismos, debido a que los niveles respectivos, negociados en el seno del GATT, son ya relativamente bajos.

Ciertamente, como parte del mercado mundial, Canadá necesitaba protegerse de cualquier riesgo en contra de su acceso al mercado de Estados Unidos. Éste, por su parte, necesitaba agruparse en una zona comercial a fin de no rezagarse de los movimientos observados en Europa Occidental y la Cuenca del Pacífico. Además, Estados Unidos y Canadá tenían intereses estratégicos comunes que facilitaron la firma del Acuerdo. Por ejemplo, ambos participan en el Grupo de los Siete. Asimismo, pertenecen a la OTAN, participan en el Comando Norteamericano de Defensa Espacial y coordinan sus respectivas relaciones de seguridad nacional por medio de la Junta de Defensa, establecida en 1940. Aunado a ello, las condiciones de ambos países facilitaron la firma del Acuerdo. En primer término, las dos partes tienen un nivel de desarrollo similar. Luego, comparten una frontera de 8 890 kilómetros y sostienen un comercio bilateral por un monto aproximado de 150 000 millones de dólares anuales.

A pesar de las características anteriores y de la similitud de niveles económico, los resultados para Canadá se han traducido en la reubicación de un gran número de empresas en mercados externos debido a la necesidad de reducir costos y elevar la competitividad. Por otro lado, los productos estadounidenses abatiéron parte de la producción canadiense, sobre todo en el sector de alimentos, con lo que se incrementaron las importaciones, provocando nuevos ajustes en la balanza comercial bilateral.

### El intercambio de México y Estados Unidos

El comercio bilateral entre Estados Unidos y México es aún muy desigual, debido precisamente a la asimetría de la relación mutua. En 1989, el segundo vendió al primero un monto de 15 786 millones de dólares, lo cual equivalió a 69% de las exportaciones mexicanas, e importó 15 830 millones de dólares (70% del total de sus compras en el exterior). Asimismo, desde 1986 60% de la inversión extranjera en México es de origen estadounidense. En cambio, para Estados Unidos las importaciones provenientes de México constituyen sólo 4.3% del total de sus compras exter-



nas y sus ventas hacia el país vecino del sur representan 5.8% de las totales.

Por otra parte, los problemas económicos en ambos lados de la frontera son estructuralmente distintos. Estados Unidos busca elevar su competitividad y recuperar su posición hegemónica en el mundo. México requiere estabilizar su economía y modernizar su planta productiva para insertarse de manera eficiente en la actual dinámica mundial.

En la década de los ochenta, los gobiernos de los dos países firmaron varios acuerdos relacionados con el comercio bilateral,

a fin de crear un marco institucional para la resolución de los problemas comerciales. En abril de 1985 se firmó el Memorandum de Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios México-Estados Unidos, prorrogado en 1988 con vigencia hasta 1991. Mediante este acuerdo se concedió la "prueba del daño" a las exportaciones mexicanas acusadas de práctica desleal. En 1984, en el marco del Acuerdo Multifibras de 1973, se suscribió el Acuerdo sobre Comercio de Productos Textiles, con el cual se dieron a México cuotas de exportación y se reguló la entrada de textiles mexicanos al mercado estadounidense. El 6 de noviembre de 1987, ambos gobiernos firmaron el Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relacio-

## CUADRO 2

Comercio exterior entre México, Estados Unidos y Canadá, 1989  
(Millones de dólares estadounidenses)

Origen	Destino						Total
	México		Estados Unidos		Canadá		
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	
México	—	—	15 786	69.3	278	1.2	22 765
Estados Unidos	15 830	4.3	—	—	93 000	25.7	361 880
Canadá	421	0.3	104 000	86.0	—	—	120 958

Fuentes: México: INEGI; Banco de México, y FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, mayo de 1990. Canadá: Statistics Canada, *Exports: Merchandise Trade, 1990*. Estados Unidos: Departamento de Comercio, International Trade Administration, 1988, *U.S. Foreign Trade Highlights*, Washington, Government Printing Office, 1990.

## CUADRO 3

Principales socios comerciales de México, Estados Unidos y Canadá  
(Millones de dólares y porcentajes)

	Importaciones		Exportaciones			
	Valor	%	Valor	%		
México	Estados Unidos	14 583	73.0	Estados Unidos	18 654	69.1
	Japón	1 402	7.0	Japón	1 495	5.5
	RFA	827	4.1	España	1 306	4.8
	Canadá	398	2.0	Canadá	886	3.3
	Reino Unido	327	1.6	Francia	612	2.3
	España	176	0.9	RFA	368	1.4
Estados Unidos	Japón	88 074	20.7	Canadá	59 814	23.6
	Canadá	71 510	16.8	Japón	28 249	11.2
	RFA	28 028	6.6	México	14 582	5.7
	Taiwán	23 660	5.6	Reino Unido	14 114	5.6
	México	20 520	4.8	RFA	11 748	4.6
	Corea del Sur	17 991	4.2	Taiwán	7 629	3.0
Canadá	Estados Unidos	59 628	65.9	Estados Unidos	71 455	78.8
	Japón	5 740	6.3	Japón	5 335	5.4
	Reino Unido	3 273	3.6	Reino Unido	2 285	2.3
	RFA	2 666	2.9	RFA	1 233	1.5
	Corea del Sur	1 391	1.5	Benelux	880	0.9
	Francia	1 123	1.2	Países Bajos	247	0.2

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics, Yearbook 1988*, y *Europa Year Book, 1990*.

nes de Comercio e Inversión México-Estados Unidos (Primer Acuerdo Marco), mediante el cual se prevén consultas en los ámbitos comercial y de inversión. El 3 de octubre de 1989 se signó el Entendimiento sobre Conversaciones en Materia de Comercio e Inversión (Segundo Acuerdo Marco) y en mayo de 1990, el Comunicado Conjunto entre los presidentes Salinas y Bush.

A pesar de los acuerdos firmados, muchos productores mexicanos se enfrentan todavía a discriminaciones, requisitos fitosanitarios y normas de restricción voluntaria en el mercado estadounidense. Tal es el caso de productos como el aguacate, el limón, el cemento, el acero y los textiles, entre otros.

### Las relaciones de México y Canadá

El movimiento comercial entre México y Canadá es muy limitado. Las cifras mexicanas difieren marcadamente de las canadienses debido al pronunciado comercio triangular a través de Estados Unidos. Según la fuente de Canadá, México exportó a ese país un valor aproximado de 1 350 millones de dólares estadounidenses en 1989; en cambio, la fuente mexicana indica un monto de 278 millones. En las importaciones también hay discrepancias: la fuente canadiense registra las de México como equivalentes a 300 millones de dólares, mientras que la mexicana las establece en 421 millones.

México es el noveno proveedor y el quinto comprador de Canadá. Éste es el sexto comprador y el sexto proveedor de aquél. La participación canadiense en el comercio exterior de México es de menos de 1% y la participación mexicana en el comercio exterior de Canadá es de 1%, aproximadamente. De ahí que, a pesar de que este país impone ciertas restricciones a sus importaciones, no restringe la entrada de las provenientes de México, precisamente porque la participación de éste es mínima.

En 1946 ambos países firmaron un convenio comercial mediante el cual Canadá otorgó a México el trato incondicional e ilimitado de nación más favorecida y otras preferencias. En mayo de 1980 suscribieron el Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética. En mayo de 1989 se firmó el Acuerdo Textil sobre Estambres. Finalmente, el 16 de marzo de 1990 se formalizó el Memorandum de Entendimiento entre México y Canadá sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión.

### Perspectivas para México

La vinculación exitosa de México a un bloque comercial en América del Norte dependerá del conocimiento que se tenga de las características de cada mercado, así como de las posibles implicaciones. En otro ámbito, conviene considerar que la política mexicana de diversificación de mercados se verá afectada en caso de que se elevara la dependencia hacia uno solo. México debe asegurar su acceso al mercado estadounidense, pero no necesariamente elevar el porcentaje de participación de tal país en su comercio exterior.

En el caso de un tratado de libre comercio con Estados Unidos, México puede tomar en cuenta los puntos de complementación, como serían, por ejemplo, la mano de obra barata a cambio de innovaciones tecnológicas por parte de su vecino del norte.

Una consecuencia del tratado podría ser la disminución progresiva de discriminaciones y barreras no arancelarias. Precisamente uno de los motivos que llevó a Canadá a negociar el ALCEUC fue asegurar su acceso al mercado estadounidense y saltar esa barrera proteccionista.

Ante un tratado de libre comercio con Estados Unidos, México deberá atender, entre otros, puntos tan importantes como el nivel de los subsidios en cada país, el control sanitario, las normas de calidad, la reciprocidad arancelaria y la determinación de los rubros competitivos para cada parte. En otras palabras, se deberá negociar de manera sectorial.

Ciertamente, en la estrategia económica de México, el aumento del volumen de las exportaciones y la recepción continua de inversión extranjera desempeñan un papel determinante. De ahí la importancia de un mayor acercamiento con Estados Unidos, principal comprador, vendedor e inversionista extranjero en México.

En el curso de las negociaciones convendrá insistir en la asimetría de la relación bilateral. Tomando como ejemplo a Canadá y al ALCEUC, es posible afirmar que ninguna empresa mexicana se podrá eximir de los ajustes que entrañe el libre comercio con un competidor más fuerte. Por tanto, será responsabilidad estratégica de cada empresa desarrollar su propio nivel competitivo. La flexibilidad de adaptación a nuevas condiciones de competencia, así como a elevados niveles de calidad y modernización tecnológica, determinarán las posibilidades de supervivencia de cada uno de los productores mexicanos. Para Estados Unidos, un acuerdo de libre comercio con México será de gran importancia para su seguridad estratégico-comercial, en el marco de su recuperación económica mundial.

También será necesario incrementar el flujo comercial entre México y Canadá y explorar los sectores de complementariedad, con miras a equilibrar la proporción del comercio entre estos países y Estados Unidos. De no ser así, Canadá y México correrían el riesgo de convertirse en rivales en la competencia por acrecentar su participación en el mercado de Estados Unidos.

### Conclusiones

Es preciso insistir en que un acuerdo trilateral en América del Norte no será suficiente para garantizar el acceso de los productos mexicanos a los mercados septentrionales. Es indispensable una estrategia nacional de desarrollo que no se apoye únicamente en la ventaja de la mano de obra barata, ya que la tendencia futura de las innovaciones tecnológicas se inclina hacia nuevos mecanismos que requieran un menor número de recursos humanos. La planta nacional, por tanto, requerirá elevar los volúmenes de oferta exportable y, al mismo tiempo, el Gobierno deberá lograr un control efectivo de las variables económicas internas.

En este sentido, México deberá incluir en su política económica a mediano y largo plazos un modelo de renovación educativa, así como un incremento de su presupuesto para investigación y desarrollo. Finalmente, conviene recordar que Canadá y Estados Unidos no son la única y exclusiva opción para México. Hay otros mercados por explorar y conquistar, que constituyen nuevas oportunidades para un mejor futuro del comercio exterior mexicano. □