Comercio exterior, vol. 41, núm. 7,
México, julio de 1991, pp. 682-688

El tratado de libre comercio y las empresas manufactureras mexicanas

*Gustavo del Castillo V.**

Entorno general

La aceleración de los cambios socioeconómicos y políticos en el mundo deja poco tiempo a los especuladores y futurólogos. El científico social se enfrenta al problema de seleccionar metodologías para explorar medios socioeconómicos y políticos muy variables y para realizar investigaciones bien fundamentadas. Así ocurre cuando se estudia el tema del libre comercio en América del Norte. Afortunadamente, el autor de este artículo y Gustavo Vega, de El Colegio de México, iniciaron desde finales de 1989 un estudio sobre la integración del subcontinente. Esto permite presentar hallazgos preliminares sobre un asunto que ha cobrado una importancia fundamental para el país.

* Director del Departamento de Estudios de Estados Unidos, de El Colegio de la Frontera Norte.

La primera etapa de este proyecto de larga duración consistió en la investigación de empresas manufactureras de México, Estados Unidos y Canadá[1] y de las condiciones de su incorporación

1. Hacia fines de 1989 se elaboró una lista de empresas importantes con base en la revista *Expansión*. Al analizarla se observó que existía una sobrerrepresentación de la zona central del país, especialmente del Distrito Federal y el Estado de México. Se decidió incorporar una segunda lista que diera un panorama del ámbito regional a partir de los directorios por zonas de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación. Así, se consideraron las ciudades de Monterrey, Saltillo, Guadalajara, Veracruz, Puebla, San Luis Potosí y Querétaro. El total sumó aproximadamente 580 empresas. Para probar el método de medición se encuestaron empresas en Tijuana, Mexicali y San Luis Potosí. El cuestionario que se utilizó fue resultado de la cooperación de investigadores de El Colegio de México, la Universidad de Duke y la de Montreal, así como de Sidney Weintraub, Tomás Peñaloza y Gary C. Hufbauer; a todos ellos se agradece su participación desinteresada. Aun con el apoyo internacional que se obtuvo, la cooperación por parte de las empresas no fue significativa, ya que del total antes mencionado sólo se recibieron res-

a un mercado libre en América del Norte. La concerniente a las empresas manufactureras tenía tres objetivos básicos: a] indagar la exposición de las distintas empresas a la economía internacional;[2] b] averiguar las opiniones de los empresarios sobre un posible tratado de libre comercio bilateral entre México y Estados Unidos y sobre la trilateralización de las negociaciones al incorporar a Canadá, y c] conocer los cambios y requisitos necesarios para que las empresas compitan en escala continental.[3]

La investigación no considera a las empresas como la principal unidad de análisis, pero su estudio era importante porque en aquel tiempo se percibía una posible contradicción entre la política pública y el sector empresarial de México. Se pensaba que, dado el incremento explosivo de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos (el cual reforzaba una tendencia histórica), comenzaban a sentarse las condiciones para nuevos enfrentamientos entre México y su vecino septentrional sobre temas muy preocupantes, como los subsidios y los impuestos compensatorios y tal vez las restricciones voluntarias a las exportaciones. Tales desavenencias caracterizaron la relación comercial bilateral a principios del decenio.[4]

En estas condiciones quizá los acuerdos bilaterales vigentes no pudieran evitar los conflictos con Estados Unidos. Así, la política pública mexicana manifestaba la necesidad de un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Por ello, era posible que la política pública y el sector privado se distanciaran, lo que no sólo repercutiría sobre este último al obstaculizar las exportaciones a su mercado principal, sino que impediría el crecimiento económico del país.[5]

Destacaba además un factor externo: Estados Unidos y Canadá estaban en las etapas finales de la negociación de un acuerdo de libre comercio. Se preveía que éste perjudicaría a México de dos maneras: en primera instancia, habría una posible desviación del comercio mexicano, beneficiando al canadiense en el mercado de Estados Unidos, y en segundo lugar, como el país no había participado en estas negociaciones ni como observador, se había perdido una importante experiencia negociadora. En aquel tiempo se planteaba que México estaba por quedar excluido de un club comercial muy selecto en una época difícil que se caracterizaba por la formación de bloques comerciales, resultado parcial del poco avance de la Ronda de Uruguay. Se postulaba también que la falta de participación mexicana en estos procesos de acomodo internacional iba en contra del interés nacional y que habría que prestar más atención a la relación bilateral con Estados Unidos.[6]

Marco conceptual

La articulación entre la política pública y el aparato productivo controlado por la sociedad civil ha atraído la atención de los científicos sociales, en especial cuando se trata de aspectos relacionados con el comercio internacional. En esta investigación se analizan los cambios en el comportamiento de las empresas manufactureras de México en relación con la internacionalidad de la empresa, su dependencia importadora y su dependencia exportadora. El interés principal de este trabajo es presentar algunos resultados empíricos sobre la situación de las empresas manufactureras mexicanas antes de la firma del tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos, que tal vez también incluya a Canadá.

Las variables mencionadas tienen una dimensión teórica y una empírica, representadas estas últimas por los indicadores empleados en la medición.

Ninguna empresa estudiada se considera transnacional o de coinversión, por lo que la investigación se centra en las industrias de capital nacional. Esto era importante porque se quería averiguar la posición competitiva de la industria y su capacidad para enfrentarse a una economía abierta.

La investigación presenta un sistema teórico que se intenta comprobar con base en pruebas empíricas. La información que se enuncia enseguida no incluye las hipótesis de este sistema conceptual, sino que consiste en datos descriptivos de la situación de la industria manufacturera de México antes de una gran trans-

puestas de 100. Seguramente esto se debe a la metodología utilizada en la distribución del cuestionario, que dependía de que el personal de la empresa lo respondiera y lo enviara por correo a El Colegio de la Frontera Norte. Sólo se hicieron entrevistas personales durante la prueba piloto mencionada. En este sentido, los resultados descritos deben considerarse tentativos. Es obvio que para corroborar los resultados se necesita, no un universo más exacto, sino asegurarse de que las empresas proporcionen los datos requeridos para formular recomendaciones de política pública. Actualmente se está encuestando a empresas manufactureras en Estados Unidos y Canadá.

2. Gran parte del marco conceptual de esta investigación se basa en los trabajos de Helen Milner, *Resisting Protectionism: Global Industries and the Politics of International Trade*, y de Edward Tufte, *The Political Control of the Economy*. Milner presenta modelos del comportamiento internacional de las empresas en Estados Unidos y Francia determinado por un número de variables independientes; este trabajo intenta contrastar la experiencia internacional de empresas estadounidenses y francesas con la de las mexicanas. La obra de Tufte se utilizó para relacionar las economías de México y Estados Unidos (sincronía económica) y el efecto que esto puede tener en la firma de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Esta investigación presenta un sistema de hipótesis donde se plantea la posible dirección que tomará la industria mexicana ante su incorporación a los mercados de Estados Unidos y Canadá en el contexto de un acuerdo de libre comecio en América del Norte.

3. Los primeros análisis que se presentaron cuando Canadá negociaba su acuerdo de libre comercio con Estados Unidos fueron los de Gerardo Bueno, "El tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987, pp. 926-935, de Gustavo del Castillo, "Relaciones continentales en Norteamérica: un análisis de las relaciones tripartitas México-Estados Unidos-Canadá", y de Gustavo Vega, "El acuerdo de libre comecio entre Canadá y Estados Unidos: implicaciones para México y los países en desarrollo", en *Foro Internacional*, vol. XXVIII, núm. 3, enero-marzo de 1988.

4. Véase Gustavo del Castillo, "El proteccionismo estadounidense en la era de Reagan", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987, pp. 887-895. Tal vez el trabajo más completo sobre la evolución de la política comercial de Estados Unidos en los últimos años es el de Gustavo Vega Cánovas, *Las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos: evolución reciente y perspectivas*, Centro de Estudios Internacionales, El Colegio de México, En prensa.

5. Es interesante reflexionar sobre lo que expertos en el comercio exterior de México, tanto nacionales como extranjeros, opinaban sobre un posible acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Todavía a fines de 1989 había consenso en que no ocurriría y que, más bien, las negociaciones bilaterales serían sectoriales. Las apreciaciones de estos expertos se derivaban, en muchos casos, de las declaraciones de funcionarios del Gobierno mexicano. Véase al respecto Jeffrey J. Schott (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington, 1989.

6. Véase Gustavo del Castillo Vera, "Política de comercio exterior y seguridad nacional en México: hacia la definición de metas para fines de siglo", en *Frontera Norte*, vol. 1, enero-junio de 1989.

formación en la manera como ésta (y el resto del país) se ha relacionado históricamente con Estados Unidos.

El sistema conceptual postula que las estrategias de las empresas con respecto al libre comercio varían según su grado de inserción en la economía internacional. Ésta es determinada por la naturaleza de la empresa —si es una transnacional o no— o por su dependencia de insumos importados o en sus exportaciones. Como la encuesta se orienta a la empresa nacional de manufacturas, la variable de transnacionalidad se ha transformado en un concepto que refleja la experiencia internacional de la empresa. Así, se postula que: *1)* a mayor internacionalidad de la empresa, menores objeciones opondrá a un sistema de libre comercio; *2)* de igual modo, mientras más dependa de insumos importados, mayores deseos tendrá de que se instaure el libre intercambio, y *3)* cuanto mayor sea su dependencia en la exportación de sus productos, más interés mostrará en el libre comercio, especialmente con el país al que destina las ventas.

Estas hipótesis generales bastan para definir el marco en el que se exponen los resultados empíricos.[7]

Resultados empíricos

Las empresas mexicanas en el entorno internacional

No causa sorpresa que la empresa mexicana tenga poca experiencia internacional. Esto se refleja en sus reducidas exportaciones, como se muestra en el cuadro 1.

CUADRO 1

Producción exportada

Porcentaje	*Frecuencia*[1]	*Participación (%)*
0	26	28.3
10-25	12	13.0
26-50	38	41.3
51-75.	11	12.0
76-100	3	3.3

1. Este análisis se basa en la información de 92 empresas. Cuando los totales no coinciden se debe a que en algunos cuadros no se contabilizaron las que no respondieron la pregunta.

Tampoco sorprende que la actividad principal de las empresas mexicanas se sitúe en México, seguido por Canadá y Estados Unidos, tal como lo indica el cuadro 2.

La evidencia sobre la falta de exportaciones se refuerza al analizar los mercados a que se orientan las empresas encuestadas. Los resultados indican que la mayoría se dedica al mercado nacional: 40.2% le destina de 75 a 100 por ciento de su producción. Esta cifra es congruente con la estructura reciente de las exportaciones mexicanas, que se concentran en unas cuantas empresas transnacionales que operan como monopolios.[8]

7. Una exposición más amplia del sistema conceptual se ofrece en el trabajo presentado por el autor junto con Gustavo Vega en la Universidad de Carleton, Centre for Trade Policy and Law, "A Sectoral Perspective in a World of Free Traders: Continental Integration Steps in North America", Ottawa, Canadá, 9 de octubre de 1990.

CUADRO 2

País donde se lleva a cabo la actividad económica principal de la empresa

	Frecuencia	*Porcentaje*
No contestó	4	4.3
México	79	85.9
Canadá	5	5.4
Estados Unidos	4	4.3

A pesar de la falta de experiencia internacional de estas empresas, la mayoría es optimista respecto a su posible participación en los mercados internacionales (véase el cuadro 3).

CUADRO 3

Potencial de exportación de las empresas

	Frecuencia	*Porcentaje*
Significativo	34	37.0
Moderado	39	42.4
Mínimo	9	9.8
Se desconoce	6	6.5
Total	—	*95.7*

CUADRO 4

Porcentaje de aumento previsible de las utilidades como resultado de la participación internacional de las empresas

Porcentaje	*Frecuencia*	*Participación (%)*
Menos de 25	41	44.6
26-50	15	16.3
50-100	2	2.2
No se puede estimar	20	21.7
No se aplica	12	13.0

Piensan además que su orientación hacia el exterior no se reflejaría significativamente en las utilidades de la empresa, como se muestra en el cuadro 4.

8. Celso Garrido Noguera tiene dos trabajos excepcionales sobre este tema: "Cambio de las modalidades de competencia en la acumulación de capital y reforma económica en México", Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Unidad Atzcapozalco, inédito, y "El nuevo patrón 'privatista, transnacionalizante y exportador' para la acumulación de capital en México", en *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, UAM, Unidad Atzcapozalco, vol. 9, núm. 28, octubre-diciembre de 1989. Mario Dehesa D. presenta un trabajo exploratorio del cambio en la composición de las exportaciones mexicanas a mediados de los ochenta en su artículo "El patrón de especialización de las exportaciones de manufacturas mexicanas", Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, inédito.

Casi la mitad de estas empresas opina que su participación en los mercados internacionales le generaría aumentos moderados de sus utilidades. Otro 21.7% señaló su incapacidad para estimar las consecuencias económicas. De modo semejante, pensar que las utilidades se incrementarían menos de 25% puede ser una subestimación considerable. Así, el desconocimiento de la importancia de los mercados mundiales desalentaría su participación.

Un segundo factor que explica la falta de intercambio mundial de estas empresas es la lejanía de sus socios comerciales más importantes que, contrario a lo que podría esperarse, no se ubican ni en Canadá ni en Estados Unidos.

Los insumos importados de esta industria manufacturera provienen sobre todo de la Cuenca del Pacífico (véase el cuadro 5).

CUADRO 5

Origen de los insumos industriales

	Frecuencia	*Porcentaje*
No contestó	15	16.3
Estados Unidos	5	5.4
Japón	10	10.9
Taiwán	57	62.0
México	1	1.1

El mercado de Estados Unidos y las empresas nacionales

Solamente una cuarta parte de los insumos se origina en América del Norte. A pesar de ello, este mercado es el que ofrece mayores posibilidades para que la industria mexicana adquiera competitividad mundial. Se espera que la liberación de aranceles de Canadá y Estados Unidos contribuya a ello (véase el cuadro 6).

CUADRO 6

Posibilidad de aumentar la competitividad en los mercados de América del Norte

	Frecuencia	*Porcentaje*
De acuerdo	70	76.1
En desacuerdo	4	4.3
Sin importancia	18	19.6

Esta investigación exploró dos mecanismos para obtener mayor acceso a los mercados de América del Norte: los acuerdos sectoriales y el de libre comercio. Como se observa en los cuadros 7 y 8, 63.1% de las industrias prefería los primeros, mientras que 68.4% se inclinaba por el segundo como medio para obtener la competitividad necesaria a fin de enfrentar las exigencias de los mercados mundiales. Es decir, aunque el acuerdo de libre comercio como instrumento para adquirir competitividad recibió cinco puntos más de apoyo que los acuerdos sectoriales, el número de industrias que lo aprueban decididamente sobre esta opción es 50% superior. En términos generales, la gran mayoría de las empresas favorece un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos (véase el cuadro 9).

CUADRO 7

Los acuerdos sectoriales en América del Norte son la manera de obtener competitividad mundial

	Frecuencia	*Porcentaje*
Muy de acuerdo	18	19.6
De acuerdo	40	43.5
No sabe	18	19.6
En desacuerdo	8	8.7
Muy en desacuerdo	3	3.3

CUADRO 8

Un acuerdo de libre comercio es la manera de obtener competitividad mundial

	Frecuencia	*Porcentaje*
Muy de acuerdo	27	29.3
De acuerdo	36	39.1
No sabe	9	9.8
En desacuerdo	17	18.5
Muy en desacuerdo	1	1.1

CUADRO 9

Interés porque se firme un acuerdo de libre comercio

	Frecuencia	*Porcentaje*
Sí	59	64.1
No	15	16.3
Sin importancia	15	16.3
Se ignora	1	1.1

Igualmente, 52.2% de las empresas encuestadas favorece los acuerdos sectoriales como una medida para lograr mejores utilidades. Se da una correlación lineal de $r=0.40$ entre las empresas que consideran dichos acuerdos como medio de ganar competitividad y las que también los conceptúan como un mecanismo para obtener mejores utilidades. Entre los que opinan que la manera de tratar con Estados Unidos es mediante acuerdos limitados de comercio y los que piensan que se obtendrían mejores utilidades por medio de acuerdos sectoriales hay una correlación de $r=0.54$.

La apertura comercial

En este contexto, la cuestión de la apertura comercial en América del Norte entraña dos aspectos: como posibilidad para exportar y como amenaza a las empresas que no puedan competir en el nuevo ambiente.

En términos generales, la mayor parte de las empresas encuestadas (57.6%) piensa que la apertura comercial de México ha sido demasiado rápida, mientras que sólo 29.3% opina lo contrario (véase el cuadro 10). Como podría preverse, hay una relación inversa entre las que favorecen un acuerdo de libre comercio y las que piensan que la apertura comercial ha sido muy acelerada ($r=-0.01$).

CUADRO 10

Opinión sobre si la apertura comercial en México ha sido demasiado rápida

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	14	15.2
De acuerdo	39	42.4
Sin opinión	10	10.9
En desacuerdo	22	23.9
Muy en desacuerdo	5	5.4

La respuesta empresarial

Para hacer frente a la apertura económica la empresa puede adoptar varias actitudes respecto a su organización interna. De manera sorprendente, casi 30% mantiene un diálogo muy reducido sobre el papel de la empresa en la economía mundial. Esto ocurre a pesar de los numerosos llamados a la restructuración y a la búsqueda de la competitividad. En este aspecto es válido preguntarse: ¿dónde aparece el trabajador?, ¿qué no es necesario que la clase trabajadora tenga conocimientos sobre su papel en la transformación económica del país?

CUADRO 11

Nivel de discusión en la empresa sobre el papel que puede desempeñar en la economía internacional

	Frecuencia	Porcentaje
No se discute de manera general	27	29.3
Solamente los especialistas lo discuten	10	10.9
Los especialistas y los ejecutivos lo discuten	50	54.3

Además de su entusiasmo por una economía más abierta, por un acuerdo de libre comercio que abarque toda América del Norte, la industria mexicana también busca protección, como se puede ver en el cuadro 12.

CUADRO 12

Opinión sobre la protección comercial

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	8	8.7
De acuerdo	43	46.7
Sin opinión	6	6.5
En desacuerdo	29	31.5
Muy en desacuerdo	3	3.3

Hay una relación lógica entre las empresas que apoyan la protección y las que piensan que la apertura comercial de México ha sido demasiado rápida (la correlación lineal entre ambas es de r=0.45). Puede conjeturarse que en México perdura un "complejo de la protección", pues también se pide ésta para contingencias especiales. Conforme a las normas del GATT hay circunstancias en las cuales los países miembros pueden invocar protección para la industria (contingencias especiales) y para los trabajadores afectados por el ajuste que entrañan los regímenes abiertos (protección asistencial). Este tipo de protección se incluye usualmente en acuerdos bilaterales como el signado entre Canadá y Estados Unidos. Sólo se otorgan en casos de urgencia y temporalmente, por problemas de balanza de pagos, etcétera.

CUADRO 13

El complejo de la protección

	(1)	(2)	(3)
Apertura demasiado rápida (1)	1.0000		
Protección en casos de contingencias (2)	0.2790[a]	1.0000	
Protección comercial (3)	0.4502[b]	0.2921[a]	1.0000

a. Nivel de significación de 0.01.
b. Nivel de significación de 0.001.

Los empresarios creen que, dado el ajuste estructural en México, se requerirá de las protecciones descritas (véanse los cuadros 14 y 15).

CUADRO 14

Necesidad de protección asistencial para obreros

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	12	13.0
De acuerdo	40	43.5
Sin opinión	19	20.7
En desacuerdo	16	17.4
Muy en desacuerdo	2	2.2

CUADRO 15

Necesidad de protección en casos de contingencias

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	19	20.7
De acuerdo	42	45.7
Sin opinión	9	9.8
En desacuerdo	17	18.5
Muy en desacuerdo	2	2.2

Del total, 56.5% de las empresas favorece la protección asistencial para trabajadores y 66.5% la busca para sí misma. Cabe destacar que 19.6% piensa que la protección para los obreros no será necesaria, mientras que 20.7% tiene la misma perspectiva respecto a la de las empresas. Hay una relación lineal muy significativa entre las dos variables que miden los tipos de protección necesaria (r=0.51). La oposición de las empresas a la protección puede provenir de que a su juicio tienen suficiente competitividad en los mercados internacionales como para sentir que no es necesaria o que en una economía abierta la protección no se apega a las normas de la competencia mundial.

El ajuste ante la competencia

En la investigación se analizaron las maneras en que las empresas tratan de incrementar su productividad y volverse más competitivas en los mercados internacionales. Se recabó información respecto al tipo de obrero, tecnología y capital que se requieren para estos propósitos.

En su mayoría, las empresas parecen estar en busca de medios para mejorar su tecnología. Esto se refleja en el tipo de trabajador que desean contratar, pues se aprecia mucha más necesidad de técnicos muy calificados que de profesionales. Sin ánimo de generalizar de modo excesivo, esto cuestiona la atención de la política oficial en la educación universitaria por encima de la técnica y pone en duda que se disponga de los cuadros técnicos requeridos para la transformación industrial.

CUADRO 16

Tipo de trabajador que sería más rentable contratar

	Frecuencia	*Porcentaje*
Profesionales	26	28.3
Técnicos muy calificados	42	45.7
Técnicos medianamente calificados	7	7.6
Otros	2	2.2
No respondió	15	16.3

De igual manera, la abrumadora mayoría de las empresas pide capital para tecnología muy avanzada (véase el cuadro 17).

CUADRO 17

Tipo de capital preferido

	Frecuencia	*Porcentaje*
No contestó	5	5.4
Tecnología muy avanzada	57	62.0
Tecnología medianamente avanzada	29	31.5
Otro	1	1.1

En cuanto a los servicios se encontró que además de los financieros las empresas consideran de gran importancia los de comunicaciones y los de cómputo (véase el cuadro 18). Los primeros fueron los más demandados (40.2%), lo que tal vez se debe a la escasez de créditos en los últimos años. Estos factores deben interpretarse como variables exógenas a las empresas que las ayudan a sobrellevar la crisis e iniciar el crecimiento económico.

CUADRO 18

Servicios más rentables para contratar

	Frecuencia	*Porcentaje*
No contestó	14	15.2
Financieros	37	40.2
De comunicaciones	13	14.1
De cómputo	26	28.3
Otros	2	2.2

Las respuestas a la pregunta sobre las condiciones necesarias para que la empresa pueda participar en la economía internacional aparecen en el cuadro 19.

CUADRO 19

Condiciones para la integración a la economía internacional

	Frecuencia	*Porcentaje*
Personal especializado con conocimientos de los mercados externos	14	15.2
Reorganización interna de la empresa	24	26.1
Capital para la inversión	29	31.5
Asociación con comercializadores extranjeros	14	15.2
Coinversión con industriales extranjeros	2	2.2

Como se aprecia, 31.5% consideró necesario, confirmando una respuesta anterior, obtener capital para invertir. Otra proporción significativa (26.1%) reconoció la necesidad de hacer cambios internos. A este factor habrá que prestarle mucha atención. ¿Cómo efectuar una reorganización interna? ¿Cuentan las empresas con el personal idóneo para orientarla? En una pregunta previa se demostró que éstas no son capaces de estimar las consecuencias de su integración a la economía internacional en términos de utilidades. Surge entonces una interrogante: ¿hay también un déficit de conocimientos sobre las modificaciones internas necesarias para obtener la competitividad que exigen los mercados mundiales?

Consideraciones finales

Los resultados de esta investigación indican que las empresas están en una situación ambivalente: por un lado desean una economía abierta donde puedan competir en mercados de escala global y, por otro, son al parecer incapaces de medir los retos y los efectos que ello le significa.

Esta investigación permite hacer algunas generalizaciones sobre las condiciones de las empresas y su capacidad para operar en el mercado mundial o en el de América del Norte. Existen dos deficiencias principales: la primera, y tal vez la que perciben con más claridad las empresas, es la falta de capitales. La segunda, relacionada con aquélla, es la carencia de las tecnologías indispensables para enfrentarse a los mercados globales.

En este contexto, parece que el ritmo de los cambios macroeconómicos y de la política económica del país ha rebasado el proceso de ajuste interno de las empresas, por lo que éstas piden protección ante la apertura. Tal vez más preocupante es la incertidumbre de las empresas sobre la dirección de sus ajustes. Es decir, ¿qué cambios deben efectuar para hacer frente a lo que hasta ahora es una competencia indefinida? Aquí se presenta un problema interesante: ¿es la competencia global que encararán las empresas cualitativamente distinta de la nacional a que están acostumbradas? El problema es un cambio en la dimensión de las dificultades que hasta ahora han tenido que enfrentar.

En síntesis, además de la necesidad de capital para invertir, las empresas tienen problemas de naturaleza analítica. Es decir,

se trata de conceptualizar el nuevo mundo empresarial, para después ajustarse a él con el propósito de ser competitivas ante un sinnúmero de nuevas empresas, estilos de hacer negocios y reglamentos del comercio internacional.

¿Se puede limitar esta problemática al ámbito empresarial o debe generalizarse al sector público? Es decir, ¿también éste encara el problema de análisis o su problemática es distinta? No hay duda de que la búsqueda y la obtención de la productividad, la competitividad y el ajuste empresarial dependen en buena medida del factor gubernamental, dado por la política económica interna y por acuerdos multilaterales y bilaterales. De esta manera, influyen procesos globales cuyas características están fijadas por una multiplicidad de gobiernos que defienden los que consideran los intereses nacionales.

La forma en que se articularán el sector público y la sociedad civil de México para definir el interés nacional está vinculada a los mecanismos e instrumentos disponibles y a los que se creen a corto plazo para lograrlo. Los datos reunidos en esta investigación revelan una brecha entre la política pública aperturista y las empresas manufactureras nacionales. Ello, en el peor de los casos, significa que la definición del interés nacional será una tarea de largo plazo que no tome en cuenta los acelerados cambios del entorno internacional. En consecuencia, el sector productivo del país continuaría contrayéndose.

La posible brecha entre la política pública y la posición de las empresas manufactureras en México se reflejó en las respuestas de la encuesta. La divergencia no se refiere tanto a la orientación (ya que las empresas definitivamente favorecen un sistema comercial abierto), sino a cómo y cuándo es posible instrumentar la política pública aperturista. En este contexto, el tema de la protección es de suma importancia por la asimetría económica entre los países de América del Norte. Cualquier acuerdo de libre comercio tendrá que considerarla y deberá negociarse una protección relativa para ciertos sectores productivos, definida —al igual que en el acuerdo entre Canadá y Estados Unidos— por el plazo a partir del cual ciertos sectores se incorporarán al régimen de libre comercio. ¿Cuáles serán éstos y qué lapso se les concederá antes de que deban competir con los otros productores de América del Norte? Esto debe ser objeto de una discusión abierta y con parámetros técnicos claramente especificados. Asimismo, los plazos de incorporación no pueden ser eternos, pues ello convertiría a la protección temporal en un sistema equivalente a los aranceles o a los viejos permisos de importación. Buscar lapsos muy largos con el argumento de que México es un país en desarrollo no tendrá validez y enfrentará oposición decidida en Estados Unidos y Canadá.

Un tema importante es el de las reglas de origen de los insumos y bienes producidos en México. Según los datos recogidos, gran parte de los insumos se importa (este problema es más grave para las maquiladoras). Sin duda México ha ingresado en el sistema mundial de producción global con una infraestructura subdesarrollada dedicada a bienes primarios. Esto provoca que para muchos procesos se dependa de insumos extranjeros, cuyo acceso al mercado de América del Norte se sujetaría a ciertos criterios estipulados en el tratado. El acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos impone tres condiciones para considerar que el origen de un bien es cualquiera de los dos países: a] se produce totalmente en cualquiera de los dos países, b] al manufacturarse cambia de fracción arancelaria (regla de transformación material), o c] 50% del costo directo de producción corresponde a empresas nacionales de los países (la regla del 50% del costo directo). Aunque hay excepciones notables, como las manufacturas de prendas de vestir y el sector automovilístico, estos criterios son estrictos.

Los dos primeros suponen un sector manufacturero maduro, que depende totalmente de insumos nacionales y tiene la capacidad de transformar un producto sin insumos o asistencia de empresas extranjeras paralelas. El tercer criterio es restrictivo, pues puede basarse en el precio de factura que abarca también los sobrecostos de servicios. Es decir, se destaca la producción en vez de la transformación y los servicios.

En el caso de México habría que conocer los procesos manufactureros para determinar cuáles quedarían excluidos del libre comercio según los criterios mencionados y negociar otros menos estrechos. Cabe esperar que Canadá pondrá objeciones a cualquier aspecto que diera un trato diferente a México del que convino para sí con Estados Unidos. Por ello es preciso que cualquier negociación sea trilateral para evitar que los productos de Estados Unidos disfruten de la entrada sin restricciones a los mercados de los otros países, al tiempo que da acceso diferencial al suyo. Este sistema se ha denominado "modelo de rayos y eje central" (*spoke and hub model*).[9]

Finalmente, la preocupación de las empresas mexicanas por incorporar nueva tecnología y obtener capitales hace de la inversión extranjera y de la transferencia de tecnología rubros de gran importancia en cualquier discusión de un tratado de libre comercio. Estos temas se han debatido en la Ronda de Uruguay y es posible que se encuentren soluciones que podrían incorporarse al tratado trilateral.

Elemento central del acuerdo entre Canadá y Estados Unidos es el concepto de trato nacional, que implica que, al liberar los mercados, la competencia no sólo se da en los extranjeros sino también en los nacionales mediante las importaciones y la inversión. En México, ya sea que ésta opere en sectores productivos tradicionales o en las áreas críticas de los servicios, se le tendrá que tratar como si fuera de origen nacional.

Al respecto hay aspectos clave como los sectores que pueden excluirse o el grado de control y la reglamentación que legítimamente puede imponer el Gobierno a la inversión extranjera. También destacan la legislación o las prácticas que pueden o deben quedar amparadas por la "cláusula del abuelo". Tales prácticas deben concebirse como instrumentos de defensa de los intereses nacionales. Empero, lo fundamental es que éstos se hagan explícitos en un debate nacional garantizado por la transparencia de sus procesos. □

9. Conforme a este modelo, Estados Unidos tendría acceso irrestricto a los mercados de los países con los que firme acuerdos de libre comercio y, dada la asimetría inherente con otras economías, puede imponer condiciones diferenciales para ingresar al suyo. Ésta sería la peor situación, pues crearía sistemas comerciales desiguales en beneficio de Estados Unidos. En contraposición se propone un modelo caracterizado por el plurilateralismo regional, donde todos los miembros tienen obligaciones y privilegios comunes, en especial el acceso a sus mercados. Véase Richard G. Lipsey, *Canada at the Mexico-U.S. Free Trade Dance: Wallflower of Partner?*, Simon Fraser University, Vancouver, inédito.