

MÉXICO Y EL TLC CON EUROPA: EL PUNTO DE VISTA BILATERAL

Adrian THORPE*

Resulta esencial una perspectiva histórica para analizar los cambios económicos de los últimos años en el ámbito internacional. Los preparativos para la participación de México en el TLC de Norteamérica, y con la Unión Europea, se fueron dando durante años. Como ocurre a menudo con cambios fundamentales de políticas, quienes las inician muy probablemente no alcancen a ver todo el proceso en el futuro, o tal vez no puedan predecir todos los pasos que seguirán o las consecuencias que habrá posteriormente. Fue en 1988 cuando México tomó la histórica decisión de alejarse de una política de sustitución de importaciones y de fronteras cerradas para la importación de productos. Con la importación sólo de maquinaria y partes, se pretendía fomentar la industria nacional, permitiendo inversión de empresas extranjeras con reglamentos muy estrictos en cuanto al porcentaje de capital y personal extranjero. El propósito de esta política era la autosuficiencia e independencia de los mercados mundiales. Rápidamente se notó que aunque se pretendía quedar fuera del foro de comercio mundial, las fluctuaciones de las tasas de cambio, los cambios en los mercados financieros y la volatilidad de los mercados de productos básicos afectaban la economía del país. Al integrarse al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, conocido como el GATT por sus siglas en inglés (ahora Organización Mundial de Comercio), México comenzó su integración a los mercados internacionales. La importancia de este cambio es significativa; México pasa de ser un mercado pasivo a un mercado activo. Aunque México había firmado acuerdos con América Latina desde 1960, éstos mostraron ser sólo simbólicos, ya que no existía la infraestructura ni el comercio regional para que influyeran en la dinámica del comercio intra-latinoamericano.

* Embajador de Gran Bretaña en México.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, presentado en 1992, fue uno de los primeros tratados que lograrían un cambio sustancial en la dinámica comercial de México con el mundo. El embajador Davidow ya habló de la importancia de éste y de las prolongadas y complicadas negociaciones con las que se alcanzó.

Sin embargo, el éxito de este acuerdo entre las tres naciones significó para México que 80% de su comercio internacional fuera a Estados Unidos, limitando sus opciones comerciales. Las autoridades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Banco Mexicano para las Exportaciones tomaron la decisión de emprender otras negociaciones para diversificar las oportunidades comerciales de México. Se negociaron tratados con Chile, el Caribe; se formó el Grupo de los Tres, entre otros.

Durante el primer semestre de 1998, mientras que el Reino Unido llevaba la presidencia de la Unión Europea, México comenzó las negociaciones con la Unión Europea que culminaron en el Tratado de Libre Comercio. En el Reino Unido nos consideramos afortunados de haber ocupado la presidencia en un momento tan crucial y de haber podido alentar estas negociaciones, al ver las posibilidades que traería un tratado de libre comercio exitoso. Seguramente el gobierno y la industria mexicanos tuvieron varias razones, incluyendo la diversificación de mercados, para emprender la negociación con la Unión Europea, pero no quisiera especular sobre ellas. Por la parte del gobierno británico y de la Unión Europea, hubo varias razones para emprender las negociaciones con México y asegurar un pronto acuerdo de libre comercio:

1. Se recuperaría el mercado que se desplazó desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte. A partir de las reducciones de aranceles del TLCAN, los productos europeos sufrieron una baja en sus ventas por ser más caros en comparación con productos provenientes de Estados Unidos y Canadá. Recuperar la porción del mercado mexicano a los niveles anteriores fue uno de los factores más importantes, el que la reducción de aranceles fuera drástica los primeros tres años desde la entrada en vigor del Tratado, muestra el interés de que los productos europeos en México y mexicanos en Europa tuvieran precios competitivos. La primera ronda de reducciones logró una eliminación de aranceles de hasta 30% en ambos sentidos. El mercado mexicano tiene cien millones de posibles consumidores, un número que los exportadores europeos no deben soslayar.

2. Las inversiones europeas en México tendrían acceso a los mercados de Estados Unidos, Canadá y todos los demás países con quienes México tiene acuerdos comerciales. El acceso a una gran parte de América por medio del mercado mexicano hace a México uno de los mercados más atractivos para invertir. Es la puerta de entrada al continente, como el Reino Unido es la entrada para Europa.
3. La mano de obra en México es accesible y altamente calificada. Las inversiones en México tienen la seguridad de convertirse en un producto de primera calidad con un precio competitivo en el mercado internacional. Igualmente, al incrementar el empleo en México se aumenta el poder de compra de los mexicanos, y por lo tanto el mercado consumidor interno.

Obviamente, al negociar el Tratado de Libre Comercio, las dos partes tuvieron que tomar en cuenta las preocupaciones de los grupos de presión nacionales. Éstas siempre afectan la negociación, y a veces resulta que cuando las partes llegan a un acuerdo, los analistas pueden encontrar fallas y deficiencias. Pero eso es lo que se lleva a cabo en las negociaciones: los negociantes están sujetos a presentar los diversos intereses dentro de su país o, como en el caso de la Unión Europea de varios países. El papel de quienes negocian es tener toda la información disponible sobre los intereses de su país, los sectores fuertes, sectores débiles y de los que tienen poder político significativo. También necesitan información proporcionada por economistas que pronostique las consecuencias a corto y largo plazo para la economía, información de cómo afectará el empleo y cuáles serían las profesiones que serían desplazadas con mayor competencia. Con toda esta información, los funcionarios pueden llegar a la mesa de negociación con una lista de necesidades y los posibles márgenes a negociar. Mientras más países o grupos estén negociando, es más difícil llegar a un acuerdo. En el caso de la Unión Europea y México, se facilitó la negociación porque la Unión Europea primero llegó a un acuerdo para negociar su parte como una sola voz. Esto trajo como resultado un acuerdo muy completo, y desde mi punto de vista, con el máximo beneficio para todos. Los beneficios se ven desde el primer año y dos meses que ha estado en vigor el Tratado de Libre Comercio.

Durante el periodo final de las negociaciones, el gobierno británico lanzó una campaña de tres años para promover el mercado mexicano con los empresarios e inversionistas británicos. La idea era impulsar la compra y venta de productos entre los dos países, y también el flujo de inver-

sión directa internacional. Esta campaña, en conjunto con el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, logró que las exportaciones británicas a México aumentaran en casi 17%, y que las exportaciones mexicanas hacia el Reino Unido aumentaran en más de 50%. Actualmente, el comercio entre los dos países se encuentra en equilibrio: es decir que ambos países se benefician de las ventajas del nuevo acuerdo por igual. Del mismo modo, se han llevado a cabo inversiones interesantes, como la de la empresa Vodafone en Iusacel, de casi mil millones de dólares, y otras grandes empresas tienen planes de importantes inversiones en el mercado mexicano.

Nosotros estamos convencidos de que esto ha sido posible, no sólo gracias a la apertura comercial, sino por el compromiso de nuestros gobiernos de fortalecer los lazos entre los dos países. Al agregar la presencia de cooperación política, intercambios culturales y educativos, el Reino Unido y México muestran la confianza que se tienen y, por lo tanto, los empresarios informados de las posibilidades de negocios en los dos países llegan a mercados que anteriormente no tenían contemplados.

Quisiera destacar que México y su proceso de integración al mundo fue un cambio necesario para su economía. Pero también señalar que las negociaciones y los tratados son únicamente las herramientas para facilitar el comercio entre las naciones. Una vez que éstos están en vigor, depende de los funcionarios, cámaras de comercio y mecanismos que promueven la exportación e importación, dar a conocer las posibilidades presentadas dentro de los mismos para que resulten de mayor utilidad. Creo firmemente que en el caso de México y el Reino Unido, el TLC de la Unión Europea se está aprovechando, y que seguiremos viendo resultados positivos ahora y a largo plazo.

Después de describir brevemente tanto los objetivos y, hasta ahora, el resultado de la negociación de este importante TLC, me gustaría tocar otros dos temas que se relacionan y que algunos mexicanos a menudo me exponen.

El primero es, por supuesto, los ataques criminales contra los Estados Unidos del 11 de septiembre de 2001. No fue sólo un ataque contra un país, aunque sí uno muy importante; fue un ataque contra todos los pueblos libres de la Tierra y, concretamente, sobre los que confían en nuestras instituciones políticas y económicas libres. Decir que en Europa estamos hombro con hombro con Estados Unidos no es simplemente expresar un sentimiento, ni simple retórica política, como se ha dicho; es

reconocer un hecho claro e inevitable. Pero en esta ocasión hablamos de arreglos comerciales y económicos. ¿Este ataque a las instituciones económicas del mundo libre ha precipitado una crisis en la que los acuerdos de libre comercio se harán irrelevantes?

Por supuesto, desafortunadamente es cierto que ocurrió el ataque, incluso tal vez se haya planeado que ocurriera en un momento en el que todas las economías enfrentaban la amenaza de estancamientos, e incluso de una recesión. Los gobiernos y los bancos centrales ya enfrentaban el problema de mantener la confianza de los consumidores y, así, la producción. Los problemas de Japón, que parecían insuperables, debilitaron durante años uno de los pilares de la estructura económica internacional que era uno de los principales generadores de esa confianza. Y el colapso de esa bonanza en las existencias de alta tecnología hizo las cosas aún peores. Pero, aunque sería tonto fingir que los acontecimientos del 11 de septiembre no empeorarán las dificultades económicas que enfrentamos, al menos a corto plazo, no debemos exagerar su efecto. Las primeras caídas en las bolsas y los aumentos en los precios del petróleo se mostraron de inmediato como una respuesta exagerada y ya se han corregido en parte. Tal vez hasta veamos, en su momento, la paradoja de que el ataque contra las instituciones libres lleve a un incremento en la confianza en ellas, y la negativa de caer en una depresión. Ya veremos. Sin embargo, hay algo que queda claro: no es momento de empezar a romper las redes de relaciones construídas en años recientes, y dejar que los países se retraigan en unidades cerradas en nombre de la defensa de sus intereses nacionales.

Lo segundo que me preguntan es sobre esta red de relaciones de libre comercio y cómo puede un país como México, que tiene una economía relativamente, y hago hincapié en “relativamente”, pequeña y débil, sostenerse por sí solo si renuncia a toda protección de las economías de los Estados Unidos y la Unión Europea. Aunque es cierto que algunos sectores, especialmente la agricultura, puedan requerir de tiempo para ajustarse a las nuevas circunstancias, en general hay muchas pruebas ante nosotros de que México puede sostenerse ante la competencia. Ya mencioné los marcados incrementos en las exportaciones de México a mi país. En algunas áreas no es más que el resultado de una mercadotecnia inteligente y del estudio de las tendencias de los consumidores. Hace diez años habría parecido increíble que la bebida preferida de los jóvenes en los bares más sofisticados de Londres fuera una botella de cerveza mexicana

con una rebanada de limón encima, pero así es ahora. En otros sectores, el aumento en las exportaciones es consecuencia de inteligentes decisiones del pasado. Abrir México a la inversión extranjera ha llevado a las empresas internacionales a concentrar algo de producción aquí. El nuevo Beetle de la Volkswagen y la Thinkpad de IBM son claros ejemplos. Los autos que antes sólo podíamos comprar en Wolfsburg, ahora los podemos adquirir en Puebla. En lugar de comprar productos de IBM en los Estados Unidos, los podemos encontrar en Jalisco. Por supuesto que ahora habrá productos europeos que penetrarán al mercado mexicano con mayor facilidad por la reducción de aranceles. Pero el comercio es una calle de doble sentido y también se crean los empleos por la necesidad de distribuir y dar servicio a los productos importados y, por supuesto, los nacionales.

Ahora menos que nunca es momento de perder confianza en el sistema internacional de libre comercio, que ha demostrado ser un generador de prosperidad para los que se adhieren a él. El TLC con la Unión Europea no es una amenaza para México, ni tampoco para sus actuales socios comerciales. Es un mecanismo del que todos podemos ganar. El proteccionismo es para los perdedores, y yo no veo que México sea un perdedor.