

REFLEXIONES SOBRE LA APLICACIÓN DEL TLCAN

Keith CHRISTIE*

El TLCAN es un acuerdo, en la opinión de la gran mayoría de la población canadiense, muy exitoso. Tiene el respaldo en la actualidad, de más del 75% de la población. Sin embargo todo tratado, todo acuerdo internacional tiene ciertas frustraciones en su realización; sería incorrecto hablar de los grandes logros del tratado, sin mencionar algunas de las frustraciones, tales como las vemos nosotros los canadienses. Luego, sí quiero subrayar la importancia del acuerdo y los logros inherentes, que los tres países han conseguido durante los siete años de su funcionamiento. En tercer lugar, quisiera mencionar algunos ejemplos de transiciones reales que hemos realizado en Canadá, con base en una sana colaboración entre el gobierno federal y los gobiernos provinciales por un lado, y la iniciativa privada por el otro. Porque en esas lecciones sectoriales, sólo así puedo calificarlas, hay mucho sobre lo que podemos reflexionar para hacer la transición hacia una verdadera zona de libre comercio.

A pesar de los grandes logros del TLC, las exportaciones canadienses de madera hacia los Estados Unidos, la segunda exportación en importancia que tenemos, se ve todavía trabada por un problema que no hemos podido superar, a pesar de mucha buena voluntad de los dos. Se trata de una dificultad en la definición de las obligaciones que impone el TLC, en un sector sumamente eficiente, pero donde todavía no hay una zona de libre comercio. Entre México y Estados Unidos evidentemente hay algunos temas pendientes, como el transporte terrestre, aunque hay que reconocer el esfuerzo que ha hecho la actual administración estadounidense para resolver el problema. Sin embargo, todavía hay una diferencia de interpretación en cuanto a la postura del Congreso Norteamericano, a pesar de la postura correcta que ha tomado la administración Bush. Hay una

* Embajador de Canadá en México.

controversia relacionada con la exportación de azúcar a Estados Unidos. De nuevo un problema de interpretación del texto. Los canadienses tenemos con México un problema de interpretación sobre un producto muy especial, que es la semilla de papa, donde hay ciertas trabas en la frontera mexicana que están bloqueando la entrada de una buena parte de producción de mi país.

Además, en la aplicación concreta del TLC, hay temas muy específicos del Tratado sobre los cuales no hemos trabajado con dedicación suficiente. Cuando los tres países negociamos el TLC, también establecimos ciertas metas para retomar el hilo de la negociación sobre varios temas. Por ejemplo, hubo la intención, cuando firmamos el tratado, de empezar a negociar una más profunda liberación en el sector de compras gubernamentales, compras que hacen los gobiernos para sus usos internos. La fecha para empezar esta segunda etapa de negociación fue establecida para diciembre de 1998 y la realidad es que ninguno de los tres países ha negociado la mayor liberalización en ese sector. Habría otros ejemplos de metas no alcanzadas.

Hay dentro del TLC una liberalización del otorgamiento de visas para los profesionales, bajo el capítulo XVI, para que los profesionales de los tres países puedan viajar sin mayores trabas hacia los demás países para ejercer su profesión. Sin embargo, hay un segundo paso que hay que tomar y es el reconocimiento del título profesional que ejerce un individuo; por ejemplo, la entrada libre no vale mucho para un ingeniero canadiense que quiere trabajar en México, si su título profesional no es reconocido por el gobierno mexicano, y viceversa. Después de siete años de negociaciones intermitentes, la realidad es que no hemos podido negociar ni un solo reconocimiento mutuo de títulos profesionales. Felizmente, entre Canadá y México, en los próximos meses se firmará el primer acuerdo relacionado con los títulos profesionales de los ingenieros civiles. Pero, ésta será la primera ocasión en siete años. Entonces no hemos conseguido todo lo que quisiéramos conseguir, aunque en general el TLC ha sido contundentemente exitoso.

La desgravación de los aranceles se ha cumplido rigurosamente. Ha habido tres desgravaciones arancelarias aceleradas; no promovidas por los gobiernos, sino solicitadas por la iniciativa privada. Los sistemas establecidos para la solución de controversias han funcionado bien, de forma general, al menos nuestra experiencia. El comercio entre Canadá y México ha crecido 250% desde la fecha de firma del acuerdo, con un superávit

para México de 2 a 1. El comercio entre Canadá y Estados Unidos ha crecido, en el mismo lapso, 125% con superávit para Canadá. El comercio México-Estados Unidos ha crecido 255%, con un superávit para México. La inversión canadiense en México ha crecido por lo menos seis veces en los siete años, en realidad es algo más, porque una parte de nuestra inversión se hace mediante subsidiarias canadienses establecidas en otros países, principalmente en Estados Unidos y Gran Bretaña. La inversión canadiense ha establecido acá por lo menos 28 mil empleos nuevos. La inversión de Estados Unidos en México, también ha crecido de una manera significativa a raíz de la firma del TLC.

El poder de compra de paridad (PCP), es el costo de los productos comparados con los salarios ganados en cada país, es decir, el poder de compra real del salario; el PCP en la década de los noventa se duplicó en México, a pesar de la crisis de 1995, y en los Estados Unidos creció de 22 mil a 37 mil dólares. Ha habido cierta convergencia en las diferencias entre los salarios reales, medidos por el poder real de compra entre los 3 países, pero el salario promedio real ha subido en los tres. Hay una mayor variedad de productos en los tres países, hay mejores precios en términos reales y la calidad de muchos productos ha mejorado, a raíz del TLC.

Ha habido impactos indirectos. El TLC ha contribuido, entre otros factores, a la baja de inflación en los tres países. Ha facilitado la lucha contra el déficit fiscal, o al menos esta es la experiencia nuestra, porque el TLC obligó a los gobiernos a establecer una mayor disciplina en el gasto presupuestal. El sentido de vecindad o comunidad creado por el TLC ha crecido muchísimo; no es un azar que el número de turistas canadienses que visitan a México se haya duplicado en los últimos cinco años.

Hay intercambios académicos que nada tienen que ver directamente con el TLC, pero son su resultado indirecto: según me han explicado los rectores de muchas universidades, el mayor interés en buscar socios en los otros países, expresamente en el caso de Canadá, ha llevado a las instituciones de educación superior en los tres países a aumentar significativamente el contacto, los intercambios de profesores y de estudiantes.

Yo creo también que el TLC nos ha obligado a conocernos mejor en esos temas y en cuanto a muchos más. El TLC ha hecho una contribución indirecta pero real a mejorar el ambiente político dentro del contexto continental, y esa mejoría en el ambiente nos ha obligado a resolver o empezar a resolver problemas históricos. Es una contribución que no se

menciona y que es difícil de definir, mucho más difícil de medir, pero que, desde nuestra perspectiva, es real.

Hay muchos sectores de la economía canadiense que se han ajustado con una facilidad sorprendente a la nueva realidad de una zona de libre comercio. Lo que hicimos nosotros, en una serie de sectores, era forjar una relación de colaboración entre los gobiernos, y ciertos sectores de bienes escogidos para darles la oportunidad de hacer una transición más flexible, más fácil. Es el caso de la producción de vinos de Canadá, que antes era una industria sin mayor relevancia: por medio de un programa de asistencia temporal y de la dedicación de los productores, la industria de vinos de Canadá no solamente ha sobrevivido al choque del libre comercio, sino que está prosperando más que nunca. Otro ejemplo, la producción de muebles: teníamos una industria muy dispersa de muchas empresas chicas tratando de producir de todo. En los primeros cinco años de transición, la producción cayó. Pero en los últimos tres años, debido a la especialización y de cierto apoyo temporal del gobierno, ya la producción ha crecido en 30%, principalmente porque se ha especializado y está exportando mucho más, en particular para Estados Unidos. La lección para nosotros, al menos, es bastante clara: el TLC nos ha obligado a buscar nuevas modalidades de colaboración para facilitar la transición económica hacia un mercado más competitivo, pero es un proceso que nosotros hemos hecho por medio de una sociedad estrecha y temporal entre los gobiernos y la iniciativa privada. La iniciativa privada tiene una gran obligación: adaptarse, buscar nuevos nichos, tiene que confiar menos a mediano y largo plazo en el apoyo gubernamental, porque los mercados protegidos desfavorecen a los consumidores; tienen que aprender a competir.

Por su parte, el gobierno tiene que negociar la apertura de mercados, tiene que crear procedimientos para asegurar el acceso negociado, por medio de la solución de controversias, tiene que defender sus intereses agilizando esos mecanismos de resolución de diferencias y puede, y en ciertos casos, debe apoyar un limitado número de industrias donde el empresariado tiene una verdadera vocación de cambio.

¿Adónde vamos? A una integración continental cada vez mayor. ¿Cómo vamos a llegar allá? Eso lo tengo menos claro; hay mucha potencialidad dentro del TLC. Sin negociación, la integración seguirá afirmándose. Con negociación, podemos planearla de una manera más ordenada y más inteligente.

