

11-IV-90

Poco Queda de la Vieja Muralla Proteccionista

Paso Hacia la Integración con EU

- ★ Debate Sobre Libre Comercio con los Dados Cargados
- ★ Nada Asegura que sea la Verdadera Fórmula del Éxito
- ★ Preciso Aclarar Quiénes Ganarán y Quiénes Perderán

LORENZO MEYER

La semana pasada el Presidente pidió a "toda la sociedad" que participe en un debate sobre una parte medular de nuestro futuro: las nuevas relaciones comerciales de México con el resto del mundo.

Desafortunadamente, el tema de la relación entre el comercio exterior, el crecimiento económico y la distribución de los beneficios, no es uno al que los no especialistas —la enorme mayoría de los mexicanos— nos podamos meter sin más ni más. El asunto es complejo, y el debate al respecto, para que éste realmente exista y no sea un mero recurso demagógico del gobierno o de la oposición, debe darse entre representantes calificados de las diferentes escuelas económicas y éstos, a su vez, deberán conducirlo de tal modo que todos podamos entender la parte medular del argumento: lo que vamos a ganar o perder —como país, clase, grupo o individuos— con una política de libre comercio que, a querer que no, nos acerca e integra cada vez más al único mercado que realmente puede abrirse de manera significativa a nuestros productos y demandas, posibilidades y necesidades: el norteamericano.

El debate al que se ha hecho referencia, y suponiendo que realmente se dé, se inicia bastante tarde, pues independientemente de su resultado el gobierno hace tiempo que empezó a actuar por su cuenta en asuntos que nos atañen a todos. En efecto, gracias a indiscreciones (¿deliberadas?) de la prensa norteamericana (Wall Street Journal del 27 de marzo) nos enteramos que a fines de febrero José Córdoba y Jaime Serra fueron a Washington a iniciar la negociación de un posible acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. En realidad los dos altos funcionarios estaban entonces sólo poniendo una piedra más en un camino que se empezó a trazar hace varios años, poco después de que estallara en 1982 la crisis definitiva del modelo económico basado en el proteccionismo. En efecto, al concluir el sexenio pasado ya estaban liberadas 76% de las importaciones. Así pues, a estas alturas ya no hay mucho más que negociar respecto a la destrucción de nuestra vieja muralla proteccionista.

★
Sidney Weintraub, un economista norteamericano de la Universidad de Texas, nos dice en un libro que acaba de aparecer (A Marriage of Convenience: Relations of Mexico and the United States) que, de hecho, ya existe una interacción informal

de las economías de México y Estados Unidos. Los indicadores al respecto son muchos. En 1987 68,3% de las exportaciones mexicanas tuvieron como destino a Estados Unidos. El elemento crucial de este intercambio fueron las manufacturas y el valor agregado por la actividad maquiladora; más de 60% de estos productos tuvieron como destino al mercado norteamericano. Es más, si se toma sólo el monto de manufacturas mexicanas adquiridas por las diez empresas compradoras extranjeras más importantes en ese año, 80% fue a Estados Unidos. En resumen, cuando hablemos del comercio libre, de nuestra relación con bloques económicos, etcétera, debemos estar conscientes de que a estas alturas los dados ya están cargados: la liberación de nuestro comercio se ha hecho dentro de una estructura que está predeterminando la zona económica del mundo a la que nos vamos a ligar. Por lo tanto, hablar ahora de una relación de libre comercio con el exterior es, de hecho, hablar de un paso en la integración mexicana al gran mercado de la América del Norte, hoy formado por Estados Unidos y Canadá.

No siendo economista, mi contribución al debate sobre un tema tan crucial para la vida futura de la nación mexicana sólo se puede colocar en el plano de los antecedentes históricos, que no tienen por qué determinar lo que hagamos en el futuro, pero que

sin duda nos facilitan adquirir la perspectiva adecuada. Y aquí hay que empezar con tres afirmaciones. Primero, siempre han sido las grandes potencias centrales las que han pregonado las bondades del libre intercambio; segundo, esa doctrina siempre ha llegado a México acompañada de presiones. Finalmente, y hasta antes de la coyuntura actual, México resistió esas presiones y cuando cedió lo hizo sólo parcialmente.

El origen del debate sobre la naturaleza del comercio exterior mexicano lo podemos situar en el mismísimo siglo XVI; tras la derrota de la llamada "Armada Invencible" española, los ingleses se propusieron usar su superioridad naval para abrir las colonias españolas en América al comercio inglés. En el siglo XVIII el viejo y agudo proteccionismo español por fin empezó a ceder ante el empuje económico y militar de los ingleses —campesinos ya de la libertad de comercio— y el gobierno de Madrid se vio obligado a permitir el ingreso limitado de mercaderías británicas (incluidos los esclavos africanos) y la apertura de representaciones comerciales inglesas en Veracruz, Campeche y en la propia ciudad de México.

Con la independencia, la presión británica por abatir todas las barreras a la libre entrada de sus mercancías a México —y al resto de la América Latina— aumentó y encontró partidarios dentro de la nueva nación. En la primera mitad del siglo pasado 40% del comercio mundial de manufacturas se originaba en Inglaterra, de ahí que los británicos condicionaran su reconocimiento de la independencia mexicana a la firma de un tratado comercial entre los dos países, hecho que se dio en 1825. El tratado incluyó la cláusula de la nación más favorecida y constituyó un marco jurídico para el dinámico comercio angloamericano, pero no logró destruir por completo la tradición proteccionista.

El México del siglo XIX, incluso bajo los gobiernos más liberales, nunca pudo dejar de cobrar impuestos a las mercancías que entraban y salían de su territorio, pues los ingresos de las aduanas proveían el grueso de los temerosos escasos dineros fiscales. Algu-

nos de estos aranceles eran altos, hasta del ciento por ciento. Sin embargo, en la práctica, el contrabando hizo que una parte sustantiva de lo que entonces entraba y salía de México lo hiciera sin pagar impuestos. Entre las grandes casas comerciales de la época no era extraordinario encontrar que 70% de sus mercancías importadas fueran de contrabando (algunas pusieron fábricas que sólo servían para poner el sello mexicano en textiles contrabandeados), hecho que no ayudó en nada a proteger y desarrollar una planta industrial mexicana digna de tal nombre.

Al concluir la primera Guerra Mundial, el grueso de las manufacturas que México adquiría en el exterior dejaron de provenir de Inglaterra y, en su lugar, llegaron de Estados Unidos, y en menor medida, de Alemania. Los aranceles siguieron en su sitio y, básicamente, por las mismas razones que en el pasado: eran, junto con los impuestos a las exportaciones de petróleo y minerales, la principal fuente de ingresos del gobierno. Durante la segunda Guerra Mundial, en diciembre de 1942 para ser exactos, se firmó un tratado comercial entre México y Estados Unidos, país con el que en ese momento México efectuaba 90% de su comercio exterior. Este acuerdo disminuyó considerablemente los gravámenes al comercio mexicanoamericano a la vez que fijó a niveles relativamente bajos los precios de las exportaciones mexicanas de materias primas.

El tratado de 1942 y el tipo de intercambio comercial de la segunda Guerra se pueden ver como el precedente de lo que hoy está sucediendo en la relación comercial México-Estados Unidos (la integración), pero al concluir el conflicto mundial México dio marcha atrás y se lanzó por el camino opuesto, y de manera más decidida que en el pasado. En contra de los deseos norteamericanos, el gobierno de Avila Camacho, pero sobre todo el de Miguel Alemán, dieron forma a una complicada barrera de aranceles y disposiciones burocráticas cuyo fin era permitir que surgiera y prosperara una industria manufacturera mexicana, que acabó siendo poco eficiente y no muy bien planeada.

La historia nos dice que el comercio internacional casi libre del siglo XIX y principios del actual finalmente no desembocó en un desarrollo económico sano. El periodo de libre intercambio de la segura Guerra fue muy productivo pero duró muy poco y se hizo bajo condiciones extraordinarias, donde todas nuestras exportaciones tenían demanda en grande. El proteccionismo posterior a la guerra tuvo un momento de gran gloria —el "milagro mexicano"— pero un final catastrófico. Ahora y como resultado de todo lo anterior, el gobierno mexicano ha decidido llevar a cabo una ruptura definitiva con la añeja tradición proteccionista y buscar la modernización económica por la vía de la libertad de comercio; repetir el experimento 1912-1945 pero de manera permanente.

El que nuestra tradición histórica sea contraria a la libertad de comercio propuesat por la teoría liberal y, sobre todo, propuesta siempre por la gran potencia hegemónica del periodo —Inglaterra primero y Estados Unidos después— no quiere decir que tal tradición deba mantenerse. Sin embargo, tampoco se puede argumentar que debido al fracaso histórico del proteccionismo mexicano el camino opuesto, el del libre comercio, si nos a va a permitir encontrar, por fin, la verdadera fórmula del desarrollo económico. La libertad de comercio, por sí sola, no es garantía de éxito. En realidad, hay casos de aperturas que causaron daños enormes a las sociedades periféricas. Los británicos, por ejemplo usaron su poder político para abrir totalmente a la India al comercio exterior en el siglo XIX; el resultado fue que por una parte India aumentó sus importaciones de textiles europeos de un millón de yardas en 1814 a 95 millones en 1870, pero por otra, en ese mismo periodo la producción manufacturera de India pasó de representar alrededor de 19% de la mundial a sólo 3%. Para India, la libertad de comercio con Europa significó su des industrialización, y lo mismo puede decir con China. ¿Qué seguridad hay de que a México no le suceda algo semejante en la nueva relación con los Estados Unidos?

En cualquier caso, el nuevo modelo económico significa que dentro y fuera de México unos grupos sociales se van a beneficiar y otros van a perder: ¿cuáles van a ser esos grupos en México y Estados Unidos?, ¿cuál será el destino de los perdedores mexicanos, en particular de los pertenecientes a las clases populares? Es indispensable discutir públicamente esas y otras de las agudas preguntas del problema que implica seguir adelante con un esquema de libre comercio, y tomar una decisión apoyada por el grueso de la sociedad teniendo plena conciencia de los beneficios y los costos de mediano y largo plazo.

¿Pero es realmente posible llevar a cabo el debate cuando el reloj de la integración marca ya el cuarto para las doce? ¿Es posible hacerlo en un sistema político como el nuestro —con partidos políticos débiles y con medios de comunicación electrónica carentes de pluralidad?— La respuesta pareciera ser no, y, sin embargo, hay que intentarlo.