

VIII. Economías complementarias, desventajas comparativas

Hablar de economías complementarias o de ventajas comparativas entre dos países, como base y conveniencia de un tratado de libre comercio, es un buen ejemplo de cómo las razones que se nos dan para su firma son a veces suficientes para oponernos. No necesitamos buscar nuevos argumentos, sino, simplemente, analizar hasta las últimas consecuencias los que ellos nos dan.

En efecto, se habla de que hay ventajas comparativas para cada uno de los países porque, según cierto criterio por todos aceptado, se trata de dos economías complementarias y hay que aprovechar esa circunstancia.

Dos economías son complementarias cuando sus factores productivos (agua, aire, tierra, capital, trabajo, etcétera) tienen distinta oferta en cada una de ellas; lo que a una economía le sobra a otra le falta; los recursos que un país tiene en abundancia son escasos o no existen en el otro. Pero esa complementariedad es de ida y vuelta porque, como decía Turgot, en toda operación comercial "tenemos cuatro elementos, dos cosas que se tienen y dos que se desean".¹

¹Jacques Turgot, *Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza*, citado por Fernand Braudel en *The Wells of Commerce*, Harper and Row Publishers, Nueva York, 1979.

Nosotros tenemos café y los norteamericanos tienen cafeterías, los árabes tienen petróleo y los alemanes Mercedes Benz, algunos países tienen ganas de matar y otros producen armas para vender, así se establece la relación que se completa cuando ambos tienen dinero para pagar por lo que quieren.

¿Cuáles serían las condiciones que complementan las economías de México y Estados Unidos? Muy sencillo: Ellos tienen abundancia de capital y nosotros abundante desempleo por falta de capital; ellos tienen bajo costo de dinero y nosotros bajo costo de mano de obra; ellos tienen industria con alta tecnología y nosotros mano de obra con alta destreza; ellos miel de maple por los árboles nórdicos y nosotros miel de piña por los árboles tropicales; ellos fabrican papel, nosotros exportamos lechugas.

Ellos tienen mano de obra bien pagada con alto rendimiento, nosotros mano de obra muy barata con bajo rendimiento; ellos tienen automóviles y nosotros petróleo; ellos despiden a sus obreros con un grito destemplado, nosotros tenemos que pagarles tres meses por año de trabajo y suplicarles que no insistan en la reinstalación; ellos tienen refinerías sin suficiente petróleo y nosotros petróleo sin suficiente gasolina; ellos tienen computadoras y nosotros jarritos de barro negro. Ellos nos envían helados Higía y nosotros les enviamos mineral de hierro; ellos solían tener cualidades y nosotros solíamos tener virtudes; en fin, parece que desde esos puntos de vista realmente somos complementarios.

Fincar el libre comercio en esas condiciones es obligarnos a seguir enviando plátanos a cambio de motores; vender petróleo para comprar gasolina, exportar fresas para importar papel. Sin embargo, para ser justos, debemos conocer el modelo que plantea el sector patro-

nal de México para distinguir entre economías complementarias y economías comparativas:

La integración de las economías puede realizarse a través de la competencia o por medio de la complementariedad. A mayor grado de igualdad entre las economías la integración se realizará fundamentalmente por medio de la competencia; a menor grado de igualdad la integración se realizará a través de la complementariedad. La integración de una economía nacional a un bloque económico internacional implica mayor competencia o mayor complementariedad o, lo que es más probable, mayor competencia en algunos sectores y mayor complementariedad en otros.

Para nuestro caso, por tratarse de la conformación de un bloque entre dos economías desarrolladas y una en vía de desarrollo, la integración se realizará a través de la complementariedad. La realidad no es tan simple porque la economía mexicana no es una sino múltiple y diversa... esta multiplicidad y diversidad se manifiesta a través de los sectores que la componen: el primero moderno e industrializado (cuya integración se realizará por medio de la competencia), el segundo en vías de modernización (que puede integrarse por medio de la complementariedad) y el tercero, completamente sumergido en estructuras y prácticas de la economía tradicional, al margen de la modernización, habrá que integrarlo en forma competitiva a través de un proceso de capitalización, industrialización, puesta al día, etcétera.²

En esas palabras pronunciadas por un miembro de la Coparmex se reconoce en México un pequeño sector moderno que será competitivo; otro sector que será

² Óscar Emilio Obregón Andrade, Audiencias públicas en el Senado, tomo XV.

complementario y un tercero, el de la pequeña empresa, que representa —según la misma voz— el 99 por ciento de las empresas registradas en el Seguro Social, el 64 por ciento de los empleos y produce el 35 por ciento del Producto Interno Bruto.

Obviamente, si ése es el sector “sumergido en estructuras y prácticas de la economía tradicional”, donde no hay ni competencia ni complementación, resulta que lo competitivo pudiera aplicarse al 36 por ciento de empleo, al 18 por ciento de las empresas, y que lo complementario es lo que entre broma y veras dicen algunos mexicanos: Ellos necesitan obreros a sueldo de hambre y nosotros los tenemos con hambre pero sin sueldo.

En términos generales uno puede decir que cuando dos economías similares celebran un acuerdo, un mercado común, procurarán hacerse más competitivas en el intercambio; en cambio para que tenga eficacia un acuerdo fincado en la complementariedad, será necesario que las economías sean cada vez más complementarias, lo cual, en nuestro caso, significa que ellos cada día sean más técnicos y nosotros cada vez vendamos mejores materias primas; que ellos nos envíen su capital, su técnica y su maquinaria y nosotros les enviemos nuestro petróleo, nuestros minerales y nuestros frutos tropicales; ésa es la complementariedad necesaria para que el tratado siga funcionando.

Otra forma de decir lo mismo es hablar de asimetría, es decir, el reconocimiento de la brecha que existe en el desarrollo de ambas naciones. Fundar el tratado de libre comercio en esa asimetría es condenarnos a que siga existiendo esa distancia. Hablar de eso en el tratado trilateral es tanto como hablar de las ventajas comparativas que hay entre el terrateniente y el peón. Aquél tiene dinero, éste tiene hambre; aquél tierras dis-

ponibles y éste su trabajo y sus manos; aquél tiene los aperos de labranza y éste sólo sabe usarlos. Un contrato de libre trabajo entre ambos será para aprovechar esas ventajas comparativas, pero esa relación sólo existirá mientras las desventajas se perpetúen. El día que el peón tenga dinero no será más peón y romperá su ligamento. En el caso de México-Estados Unidos, si se quiere eternizar la complementariedad se nos condena a ser país proveedor de mano de obra y materias primas e importador de productos acabados con alta tecnología.

Por otra parte, para ser competitivos debemos aprovechar las ventajas comparativas que existen entre las economías mexicana y norteamericana. Una de las que se mencionan con más insistencia es que ellos tienen capital y nosotros no lo tenemos; la otra es que ellos tienen mano de obra muy cara y nosotros muy barata; ellos tienen alta tecnología y nosotros no.

Para conservar la eficacia del tratado de libre comercio se necesitan conservar también esas ventajas comparativas. Con ello el gobierno nos está diciendo que de aquí en adelante los salarios mexicanos siempre serán bajos en tanto que los de Estados Unidos y Canadá serán siempre altos. Esto, como veremos más adelante, lo denuncian los obreros mexicanos pero sus quejas no llegan a las cúpulas de Los Pinos.

Se nos dice que para salir de la miseria, de esa baturra de su mano de obra, el obrero mexicano necesita aumentar la productividad y así lograr más ingresos, pero esto es una mentira que ni siquiera es piadosa.

Elevar la productividad para hacernos competitivos frente a una economía que se distingue por su alto rendimiento no es nada fácil en estos días. Se requieren inversiones que son muy caras por el precio del dinero,

inversiones que, para poder pagarlas, conllevarían un aumento del precio de los productos y entonces se perdería la actual competitividad.

Además, elevar nuestro rendimiento a base de traer la maquinaria que se usa en el país con el que queremos competir implica una brecha tecnológica permanente. Ocurrirá que cuando comencemos a exportar con esa técnica, el país al que la compramos tal vez ya encontró una más avanzada y volveremos a estar en desventaja. Ahora bien, como consecuencia de ese intercambio, ¿qué beneficios van a recibir nuestro país y nuestros paisanos? Por lo que hace a México se nos promete que al aumentar la exportación las fábricas aumentarán su producción y así habrá más empleos.

Lamentablemente la experiencia con la apertura comercial ha sido contraria. Muchas empresas han cerrado y otras están importando productos similares a los que fabrican aprovechando su conocimiento del mercado. Al vender productos importados, algunos empresarios están reduciendo su personal o suprimiendo algunos productos, de donde resulta que, aunque su nómina obrera es menor, las ganancias de la empresa son mayores.

Yo no veo cómo, al firmarse el tratado, pueda cambiarse esta tendencia y por ello, junto con otros pesimistas, creo que aunque existan ventajas concretas para algunos sectores puede agravarse el problema del desempleo.

Otra ventaja que se nos ofrece en la macroeconomía es que con la nueva división internacional del trabajo —soñada por los economistas liberales de hace un siglo— cada país producirá los artículos en los que haya ventajas locales, importará aquellos que otros produzcan con mayor baratura y así obtendremos un mayor

nivel de vida, gracias a que ganaremos salarios altos y compraremos productos más baratos.

Pero el beneficio de la división internacional del trabajo lo han destruido precisamente las empresas transnacionales. Si existiera alguna región, alguna raza, designada por la naturaleza para producir algo único, como Edam sus quesos, Champagne sus espumosos o Morelia sus ates, por la división del trabajo no podrían fabricarse en ninguna otra parte. Afortunadamente las amas de casa saben que hay quesos tipo Edam, cavas españolas con el método de la champaña y que hay ates morelianos que se fabrican en la capital del país.

Las grandes empresas de jabones, Lever Bros o Colgate, tienen plantas en casi todo el mundo; los fabricantes de automóviles, Honda, Ford, Chevrolet, Fiat, Chrysler, también tienen ensambladoras en muchos países del globo y ese hecho es muestra contundente de que no existe la división internacional del trabajo.

En un libro traducido al francés como *Le Travail des Nations*, aparecido en 1991, el economista Robert Reich cuenta que “por un Pontiac de General Motors comprado en 20 mil dólares por un consumidor americano, 6 mil dólares van a Corea por el ensamblado, 3 500 al Japón que proporciona los principales componentes incluido el motor y la transmisión; 1 500 dólares a Alemania por la ingeniería, 800 dólares a Taiwan y Singapur por la compra de pequeñas partes y 600 dólares a Gran Bretaña e Irlanda por prestaciones diversas. Restan 8 mil dólares que permanecerán en Estados Unidos para pagar dividendos, servicios administrativos y prestaciones sociales”.³

³Robert Reich, *El trabajo de las naciones*, citado en *Le Nouvel Observateur*, 12-III-1992.

Todo se puede producir en todas partes y la especialización proviene más bien de la demanda regional, ya sea que a unos les guste la carne seca y a otros la carne de víbora. La división global del trabajo no es ninguna ventaja porque simplemente no existe... ni debe existir. De lo contrario, en el TLC a nosotros nos tocaría proveer mano de obra barata y a ellos técnica avanzada.

Además de las supuestas ventajas o desventajas económicas, ¿qué ventajas políticas pueden derivarse del TLC? ¿Qué saldrán ganando ellos y qué ganaremos nosotros? ¿Qué va a ocurrir dentro de 20 años con un matrimonio de conveniencia como el que se pretende realizar?

Respecto a las ventajas políticas para los norteamericanos mencionemos lo siguiente:

El desafío que representará para Estados Unidos una Europa unida en el comercio internacional ha sido el acicate principal para la conformación de lo que se ha llamado un mercado común norteamericano. Una Europa unida de 320 millones de consumidores provoca temores en Estados Unidos por cuanto representa un bloque que le disputará su poderío económico y, por supuesto, político también. Si a esto le sumamos la pujante economía japonesa más los esfuerzos que realiza Japón para concordar y liderar una especie de bloque comercial entre los países más fuertes del sureste asiático, es evidente que Estados Unidos tenía que responder para no quedarse a la zaga en la intensa competencia comercial que se desatará en los próximos años.

La respuesta de Estados Unidos tiene sus modalidades de corto, mediano y largo plazos.

El corto plazo ya se está logrando mediante los tratados de libre comercio con sus vecinos inmediatos. El

tratado con Canadá entró en vigencia el primero de enero de 1989, y con México todo apunta a que se negocie este año para que se celebre en algún momento de 1991. Estos tratados abren las fronteras para la mayor circulación de bienes, servicios y capitales, pero la circulación de mano de obra sigue restringida. Bajan las barreras arancelarias de los países signatarios, las diferentes ramas industriales se integran y, con el tiempo, profundizan sus relaciones (sin que esto sea todavía un mercado común).

A mediano plazo, en un tiempo de entre 10 a 15 años, vendría el mercado común propiamente, con la integración completa de las economías de México, Estados Unidos y Canadá. Se supone que también se dismantlaría, pero no del todo, una de las últimas barreras entre estas naciones, la que actualmente impide la libre circulación de la mano de obra. Se tomarían otros pasos más radicales como el uso de una sola moneda y creación de un banco central común.

Finalmente a largo plazo, Estados Unidos haría esfuerzos por integrar y, obviamente, controlar las economías del resto de América Latina y el Caribe, o, por lo menos, las economías más fuertes de la región (Brasil, Argentina, Venezuela), lo cual obligaría a los países de menor tamaño a plegarse o quedar a la deriva. Con este escenario se realizaría el viejo sueño de Bolívar, América Latina estaría integrada, pero con un detalle obscuro, de pesadilla: estaríamos bajo la tutela absoluta de Estados Unidos.⁴

Ante este comentario debemos recordar el instructivo del Pentágono sobre la Planeación de la Defensa a que nos referimos al principio en el prólogo: "Los Estados Unidos deben mostrar el liderato necesario para esta-

⁴Michael Pickerd, *El TLC, un paso más hacia el Mercomún Americano*, Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, México, julio de 1991.

blecer y proteger un nuevo orden que implique... vencer a cualquier competidor que no tiene que aspirar a un rango mayor."

Al parecer para México también habrá algunas ventajas pues se tiene la idea nebulosa de que gracias al dinero que vamos a recibir de Estados Unidos habrá trabajos tan abundantes que se acabará el desempleo. Esto parte de una falacia que es fácil de ver. Creemos que vamos a resolver el problema del desempleo con el dinero proveniente de un país que padece de un alto nivel de desocupación.

Pero la idea tiene categoría presidencial. En efecto, en una entrevista concedida por el presidente patrio al diario canadiense *Globe and Mail* (5 de abril de 1991) hablando sobre ventajas y desventajas del tratado de libre comercio dijo: "En lugar de ver cientos de miles de mexicanos cruzando la frontera hacia el norte en busca de trabajo, se verán millones" en caso de no alcanzar el tratado. Explicó que sin ese tratado "la extensa reestructuración que en los últimos 7 años ha iniciado la otrora economía cerrada de México fracasará en su meta más importante que es conseguir crecimiento y trabajo para la joven población mexicana". Con temor casi reverencial me atrevo a decir lo mismo en términos más claros, más insultantes, pero con fidelidad al sentido del mensaje dado a los canadienses: Todo lo que se ha logrado ya sea poco o mucho no servirá para nada si las muchachas de Chicago no compran los suéteres de Chiconcuac; si los jóvenes de Ontario no compran los productos de Oaxaca. El empleo de miles de compatriotas ya no depende de las políticas de este gobierno sino del vaivén de los compradores estadounidenses; el porvenir de los mexicanos ya no depende de México sino de los gobiernos de Canadá o de los Estados Unidos. Los jóvenes mexicanos

—según el Mandatario Azteca— serán desempleados de cuna a tumba si no logramos que nos compren en Vancouver, en Labrador, en Miami o en Louisiana.

A pesar de que tanto se nos habla de soberanía nacional, es un hecho que el futuro de la economía mexicana dependerá no de los mexicanos sino de los norteamericanos. Hay en ello una trágica falta de confianza en nosotros mismos y también una trágica equivocación: pensar que sólo podremos desarrollarnos hacia afuera es tanto como decir que sólo podemos desarrollarnos desde fuera.

De acuerdo con el Informe del Estado de la Nación de George Bush al Congreso (enero de 1991) el presidente de los Estados Unidos señaló un programa de ocho pasos para sacar de la recesión a su país:

El primero es el comercio... Trabajaremos para derribar las murallas que detienen el comercio mundial. Lucharemos para abrir mercado en todas partes.

En nuestras principales negociaciones comerciales continuaremos presionando para la eliminación de los aranceles y de los subsidios que perjudiquen a los trabajadores y a los agricultores norteamericanos... Y conseguiremos más empleos, más buenos empleos norteamericanos dentro de nuestro propio hemisferio, mediante el acuerdo de libre comercio de América del Norte y mediante la Iniciativa para las Américas.

George Bush y todos los miembros del gobierno norteamericano están pensando en el mercado mexicano como un receptor de excedentes, como un estímulo para las ventas de la industria norteamericana que trabaja al 89 por ciento de su capacidad y que gracias a ello volverán a elevar el empleo y saldrán de la recesión. Pensar que los norteamericanos lo hacen por aumentar los empleos en México es una trágica equivocación.

Algunos defensores del libre comercio dicen que, si cada uno de los tres países del nor-continente vende lo que puede o lo que tiene, todos podremos comprar más. Repetiré lo que dicen los diputados y senadores: "La prosperidad del mundo entero se logrará cuando todos los países logren exportar más de lo que importan". Ese absurdo no es aceptable porque alguien tiene que estar importando lo que los demás exportan.

Finalmente, en el aspecto macroeconómico, en la dimensión continental de esas tres economías, hay algo que debemos meditar. Sabemos que las tres economías están padeciendo desempleo... y según la teoría oficial para resolverlo necesitan exportar más; en otras palabras, alguno de los países pudiera verse afectado haciendo más agudo su desempleo. Los canadienses piensan que ellos son las víctimas; los norteamericanos se quejan de que les roban industrias para traerlas a México y los mexicanos se quejan de que la competencia está cerrando empresas. La solución que nos brindan los defensores del libre comercio es que cuando se firme el tratado todos vamos a poder tener más empleo porque vamos a poder exportar más; es la teoría falsa de Juan Bautista Say de que toda oferta genera la demanda.

El otro aspecto es aún más discutible. Sabemos que los tres países tienen un grave déficit en su balanza comercial y deben exportar más para nivelar las balanzas, pero, si se trata de hacerlo entre los tres países miembros, tiene que haber unos que exporten y otros que importen. No es posible que la reunión de tres países con déficit pueda lograr tres países con superávit.

Como se ve, las ventajas son falsas pero las desventajas son verdaderas. El país está como los políticos encumbrados, que saben que sus amigos son falsos pero que sus enemigos son verdaderos.