

El Tratado norteamericano de Libre Comercio

Los estudios realizados sobre las repercusiones del TLC coinciden en señalar que, a corto plazo, habrá pérdidas para los Estados no miembros, pero estas pérdidas se verán rebasadas por los efectos dinámicos de la expansión del mercado

El tratado de Libre Comercio (TLC en español o NAFTA en inglés) se ha establecido entre Canadá, EE.UU. y Méjico con el objetivo puramente económico de crear una zona de libre comercio que beneficie a sus Estados miembros. Sin embargo este acuerdo afectará al resto de los Estados no miembros de tal forma que su situación en términos de comercio o de inversión se modificará también.

En este momento resulta difícil calcular los posibles beneficios o pérdidas para terceras economías. Los estudios realizados al respecto parece que coinciden en que a corto plazo habrá pérdidas para los Estados no miembros, debido a una creciente desviación del comercio o por la pérdida de acceso privilegiado a un mercado anteriormente protegido; pero estas pérdidas se verán rebasadas por los efectos dinámicos de la expansión del mercado.

Un incremento en el nivel de competitividad de los productos de los tres países, no necesariamente tiene que ocasionar pérdidas para las industrias exportadoras de países terceros, si simultáneamente existen efectos de crecimiento en esos mercados, o si se generan incentivos y oportunidades para que las empresas de terceros países aumenten su competitividad.

Un informe realizado por la Comisión de las Comunidades Europeas en 1993 que analiza los

impactos del TLC, indica que se alcanzará la mayor racionalización y reestructuración de la inversión extranjera directa existente en la región. Las inversiones crecerán, en parte por las perspectivas de crecimiento favorable y en parte por

el temor a la formación de una fortaleza regional norteamericana. Todo ello bajo el prisma que las empresas más dinámicas y competitivas son las que ven las integraciones económicas regionales como oportunidades más que como amenazas. Las empresas que muestren una mayor capacidad de respuesta creativa ante esta integración regional serán las que obtengan el mayor beneficio.

La flexibilidad como alternativa a las economías de escala, que permiten mayor capacidad de movimiento y adaptación de la empresa, facilitan los nuevos retos que surgen con cada integración económica regional. Por otra parte en el contexto interna-

cional cada vez son más frecuentes las iniciativas de integración regional de las economías. En todas las regiones, tal vez animadas por los resultados europeos, se están realizando esfuerzos en este sentido.

Para las empresas europeas, el TLC tiene importancia porque una cuota importante de las exportaciones van a los EE.UU. y la inversión extranjera en ese país, en un 65% proviene de Europa. Sin embargo las repercusiones habría que analizarlas

bajo los siguientes aspectos:

- El Tratado no hace más que liberalizar el comercio entre los tres países, de forma que cada país mantiene su política aduanera frente a terceros. Esto es muy diferente al Tratado de la UE que

mantiene una política común frente a terceros países.

- La pertenencia de Méjico al Tratado da la oportunidad a las empresas europeas que venden a EE.UU. que pueden reducir costes, en especial los laborales, puesto que los salarios a igualdad de productividad son la octava parte de los norteamericanos. Aunque en la actualidad por el limitado mercado mejicano actual esta situación es beneficiosa, para que la atracción perdure, las empresas deberán mantenerse competitivas en la hipótesis de crecimiento de los salarios en el tiempo.

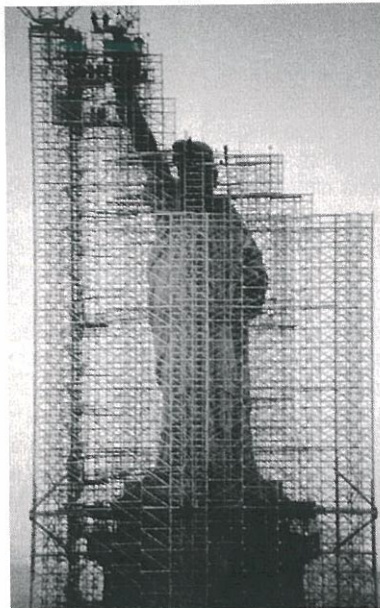
- Las empresas europeas podrán

aprovechar su mercado en los EE.UU. para desarrollar una red de proveedores que les permita satisfacer las reglas de origen y requerimientos de contenido local que exige el TLC. En este caso la política consiste en trasladar pequeñas y medianas empresas a Méjico, para en un futuro emplearlas como sus proveedores. Esta técnica está ya siendo utilizada por Japón.

- Los acuerdos de EE.UU. con la UE en el tema de contratos públicos (contratos de gobierno) hace que sea mejor el trato para las empresas europeas que para las de otros países terceros. Hay ciertos márgenes de negociación que otros países no tienen. Este hecho puede extenderse a los otros países de la TLC.

Las empresas de Japón, Corea y Taiwan están optando por utilizar a Méjico como punto de entrada al mercado estadounidense de los productos que ya son demandados por este país, pero las empresas europeas están mejor preparadas que las asiáticas o las de EE.UU. para comercializar sus productos en este tipo de mercados por la experiencia del mercado único de la UE. No se espera una desviación rápida de comercio de EE.UU. a Méjico (tanto de exportación como de importación): el hecho de que haya presencia de productos norteamericanos en Méjico no se debe al TLC sino a la integración que de hecho se viene acusando desde hace 10 años. La eliminación total de aranceles se efectuará en 15 años.

Por lo que se refiere a España, Méjico representa el noveno cliente para las exportaciones españolas, con casi ocho billones de pts, por lo que a corto plazo se verá afectado el comercio, de igual forma que se vio afectado para Méjico cuando nosotros nos integramos en la CEE (se entiende que esas exportaciones corresponden a todos los produc-



tos, no sólo a los de madera). A pesar de ese importante volumen de exportaciones, nuestra inversión en Méjico es muy pequeña (menos del 0,5% de la inversión de todos los países en Méjico), lo que parece indicar el poco grado de integración de nuestras estructuras productivas y el concepto que se tiene de la exportación como una mera venta de productos más allá de las fronteras. Esta filosofía no sirve para afrontar los retos de los 90 y en este sentido hay que recordar que para que las empresas japonesas se convirtieran en las principales exportadoras al mercado de los EE.UU. antes tuvieron que convertirse en los principales inversionistas en dicho mercado.

Las empresas exportadoras no pueden pretender comercializar

indefinidamente productos terminados en todos los mercados, tienen que aceptar que tendrán que compartir ciertas fases del proceso productivo con la capacidad productiva local. Es, sin duda, la mejor estrategia de exportación y en muchos casos casi la única. En este caso especial la empresa española debe tratar de explotar su vínculo cultural con Méjico a la hora de buscar socios para compartir producciones o sistemas de distribución, al igual que Méjico intentará aprovecharse de que en EE.UU. el 11% son hispanoparlantes y que en 50 años se estima llegarán al 25%. El TLC se encuentra en sus fases iniciales, todo queda por hacer, pero las empresas que adelanten sus estrategias serán las que puedan obtener los mayores beneficios. AITIM.