

El caso del liderazgo en el Libre Comercio Estados Unidos-México

El crecimiento de México en la inversión y el comercio, las importaciones y exportaciones, muestran los beneficios de la apertura de fronteras

Por Mary Anastasia O'Grady. Wall Street Journal, 11 de octubre de 2011¹

“Hay mil millones de nuevos consumidores en Asia que se unirán a la clase media durante los próximos 10 años. Necesitamos tener acceso a ellos”.

Esa fue la respuesta de Jeff Immelt, CEO de General Electric, a una pregunta en la CNBC el jueves, acerca de la votación de 79-19 en el Senado la semana pasada, para conseguir que avance un proyecto de ley que castigaría a China con obligaciones antidumping si no fortalece el yuan.

Según indica esa votación, un Washington bipartidista está deseando iniciar una guerra comercial con China. Immelt advirtió contra ese riesgo: “No se equivoquen. A Estados Unidos le irá mejor si sostenemos una relación comprometida, fuerte y positiva con China. Estuve allí la semana pasada. Aún sigue creciendo entre ocho y diez por ciento. Necesitamos dar acceso a nuestras exportaciones en China”.

Lástima que el presidente Obama no dijera eso.

No existe algo así como un momento oportuno para cerrar los mercados, pero éste pareciera ser un momento especialmente desfavorable, precisamente cuando Asia está subiendo en la escala económica, para instaurar una política que probablemente generaría sanciones recíproca contra los exportadores de EE.UU.

Pero ésa es sólo una de las razones por las cuales el proyecto de ley del Senado es torpe. La razón principal es que el acceso a las importaciones constituye un factor clave para elevar el nivel de vida estadounidense y la competitividad de las exportaciones.

Un tercer factor, frecuentemente ignorado, se relaciona con la necesidad de liderazgo de EE.UU. para alcanzar objetivos geopolíticos más amplios. Si Estados Unidos pone nuevas barreras comerciales a China y adhiere el lema “Compre productos americanos” a las disposiciones para el gasto federal, como la administración de Obama hizo en 2009 y pretende hacerlo de nuevo, es probable que otros países se sientan justificados a tomar medidas que protejan sus propios mercados nacionales.

1. <http://online.wsj.com/article/SB10001424052970203476804576616760650005304.html>

No es difícil predecir cuáles serían las indeseadas consecuencias de un cambio de EE.UU. hacia el proteccionismo. Brasil ya se queja a gritos de la presión sobre la industria local debido a la debilidad de la divisa en el exterior, es decir, del dólar estadounidense. Los derechos de algunas importaciones automotrices aumentaron en septiembre en 30 puntos porcentuales.

Más cerca de casa, persiste la vulnerabilidad de México ante las fuerzas proteccionistas internas. Sorprendentemente, el país se ha apegado a una agenda comercial liberal en los últimos años a pesar del impacto sobre las exportaciones de la recesión de EE.UU. en 2009 y la fuerte competencia de China. Sin embargo, un compromiso en la Organización Mundial del Comercio que obligó a levantar en 2008 todas las cuotas compensatorias a unos 1.500 productos chinos para este mes de diciembre está provocando el sentimiento proteccionista. Las elecciones presidenciales y legislativas previstas para julio darán a los populistas nacionalistas una oportunidad para atacar.

Cerca

Bloomberg News

La planta de fabricación de Bombardier en Querétaro, México

La cobertura que la prensa sensacionalista de México hace de la narcoviolenencia ha oscurecido la emocionante historia evolutiva del panorama económico que la apertura ha ocasionado. En un análisis de la economía efectuado en octubre, el banco español BBVA afirma que en 2010 México se encontraba entre los diez mejores destinos del mundo para la inversión extranjera directa, que creció casi 22%.

BBVA descubrió que el “principal atractivo” para esos capitales fue la “plataforma” mexicana como exportadora de productos manufacturados (más de 246 mil millones en 2010), pero también como importadora de productos manufacturados (250 mil millones). Estas cifras, dijo BBVA, “colocan a México como una de las economías más abiertas al comercio exterior y con la mayor actividad de comercio internacional”.

Esto ha permitido a México avanzar como productor en la cadena alimentaria. Un hecho interesante es su creciente papel en la industria aeroespacial mundial. Utilizando los datos del Boston Consulting Group, BBVA consideró que “en la categoría aeroespacial, [México] es el principal receptor [del mundo] de la IED²⁴”

Baja California es hoy el hogar de 52 de las 232 empresas del sector aeroespacial en

2. Inversión Extranjera Directa

México y representa 40% de la fuerza laboral de la industria. Honeywell y Gulfstream son dos conocidas firmas que tienen instalaciones allí. En Chihuahua, Cessna fabrica juegos de cables para aviones (llamados ‘arneses’) y los envía a Kansas para el ensamblaje de aviones, mientras que Bell Helicopter fabrica cabinas para las unidades comerciales. Jalisco es también un punto de acceso aeroespacial, con proyectos “*in situ*”, según la revista **Negocios**, de acuerdo con el gobierno de México, para “producir componentes de motores, arneses cableados, cables, componentes del sistema de aterrizaje e intercambiadores de calor”. Al atraer a la empresa canadiense Bombardier en 2006, el estado de Querétaro ha jalado a una serie de proveedores. Un total de 50 empresas nacionales y extranjeras emplean a 4,800 trabajadores en lo que ahora es “reconocido como el grupo más fuerte aeroespacial mexicano”, informa **Negocios**.

El aumento de la mano de obra en China y los bajos costos del transporte y de logística hacia el Hemisferio Occidental desde México, su disponibilidad de capital humano y su respeto a los derechos de propiedad intelectual conspiran para atraer a los inversores. Pero nada de esto estaría sucediendo sin la apertura al comercio exterior y a la inversión.

Es cierto que México no ha crecido lo suficientemente rápido como para satisfacer a su población joven. Pero eso se debe a que la competitividad mexicana necesita trabajar. Sectores cruciales como las telecomunicaciones, la electricidad y el petróleo tienen que ser liberalizados para reducir costos. También es necesaria una mayor apertura para competidores como China.

Esto conllevará duras batallas políticas internas que, si se ganan, harán de México un mejor vecino de Estados Unidos, más fuerte y democráticamente más rico. Una nueva ola de pensamiento proteccionista de Washington no será útil a los liberales del mercado que están tratando de mantener el rumbo.

Escriba a O'Grady @ wsj.com