

PERSPECTIVAS SOBRE EL LIBRE COMERCIO: UN ESTUDIO COMPARADO DE EMPRESAS MEXICANAS Y CANADIENSES

Gustavo del Castillo V. * y

Gustavo Vega C.**

RESUMEN

Este trabajo es de naturaleza empírica; se resumen los resultados de una Investigación sobre las opiniones de pequeñas y medianas empresas manufactureras en México y Canadá en relación con la firma de un Acuerdo de Libre Comercio a nivel continental. Estas opiniones. Se deduce, son el resultado de las condiciones estructurales de las firmas ante la economía internacional. Los resultados se basan en una encuesta tripartita de empresas en México, Canadá y Estados Unidos. La Investigación fue guiada por consideraciones teóricas y prácticas encaminadas a entender cuáles son las formas y mecanismos de respuesta por parte de estas firmas ante la liberalización comercial y ante la competencia de empresas transnacionales. A final de cuentas, una de las preocupaciones principales de este trabajo es el efecto que la liberalización comercial en la forma de un Acuerdo de Libre Comercio tendrá sobre los trabajadores ocupados por este tipo de empresas. Igualmente, este trabajo sienta las bases empíricas para una política pública encaminada a solucionar los problemas de este sector de la economía. La conclusión más evidente a la que llega este trabajo es que empresas de este Upo no exhiben, en términos generales, las condiciones necesarias para competir a nivel Internacional y que el trabajo de reestructuración de este sector requiere de cambios fundamentales para los cuales no están preparadas las empresas.

ABSTRACT

This study, based on empirical research, summarizes the results of a survey to measure the opinions that small and mid-sized Canadian and Mexican manufacturing firms hold of a Continental Free Trade Agreement. These opinions are believe to stem from the structural conditions of these firms as they relate to the global economy. The data were gathered through a questionnaire survey of United States, Mexican, and Canadian firms. This research combined theoretical and pragmatic approaches in an effort to determine the types of responses and mechanisms that these firms will employ as they come face to face with trade liberalization and transnational Industrial competition.

•**Gustavo del Castillo**. Director del Departamento de Estudios de Estados Unidos de El Colegio de la Frontera Norte. Se le puede enviar correspondencia a: Blvd. Abelardo L Rodríguez, núm 21, Zona del Río, Tijuana, Baja California, tels. 300411, 300412, 300413 y 300418. ****Gustavo Vega C**. Coordinador del Programa de Relaciones México—Estados Unidos del Centro de Estudios Internacionales de El Colegio de México. Se le puede enviar correspondencia a Camino al Ajusco 20, Pedregal de Sta. Teresa 10740, México, D. F.

A primary concern of the research is the impact that trade liberalization, in the form of a Free Trade Agreement, will have on workers employed in manufacturing firms. The study sets the empirical foundations for formulating public policy aimed at solving the problems in this economic sector. The principal conclusion is that small and mid-sized manufacturing firms do not generally display the characteristics required to compete at the international level, and that any restructuring of the sector will require fundamental changes for which these companies are not prepared.

Introducción

UNO de los fenómenos más sorprendentes de las relaciones trilaterales entre México, Canadá y Estados Unidos es la rapidez con que el tema del libre comercio ha llegado a la cúspide de la agenda de la política exterior de los tres países. Hace dos o tres años era difícil encontrar un analista que hubiera predecido que en 1990 México buscaría un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.¹ Esta decisión mexicana puede explicarse por los cambios en la economía internacional; entre los más importantes se encuentran: I) la firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos; II) la regionalización de la economía internacional y su expresión en la creación de bloques internacionales como la Europa de 1992, y III) la falta de avances dentro de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).² La integración económica que implica un acuerdo trilateral tiene una serie de dimensiones institucionales que varían desde acuerdos

- 1 Existen los trabajos de Gerardo Bueno, Gustavo Vega y Gustavo del Castillo que proponían una liberalización más amplia que la existente después de la adhesión de México al GATT. Véase Gerardo Bueno, "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá" en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11. México, noviembre de 1987; y Gustavo del Castillo, "Relaciones continentales en Norteamérica: un análisis de las relaciones tripartitas México-Estados Unidos-Canadá" y de Gustavo Vega, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos: Implicaciones para México y los países en desarrollo" en *Foro Internacional*, vol. XXVIII, núm. 3. México, El Colegio de México, enero-marzo de 1988.
- 2 En otros trabajos, Gustavo del Castillo ha propuesto que la dirección de la política comercial contemporánea de México se debe al rotundo fracaso del sistema mexicano de crear las condiciones para generar un patrón de acumulación basado en recursos endógenos y por lo tanto ahora tiene que buscar estos recursos fuera del contexto nacional. Véase Gustavo del Castillo, "Política de comercio exterior y seguridad nacional en México: hacia la definición de metas para fines de siglo" en *Frontera Norte*, vol. I, núm. 1. Tijuana, El COLEF, 1989.

sectoriales hasta funcionales o comprensivos. Este trabajo parte de la premisa de que aunque el tipo de acuerdo que se negocie es, al final de cuentas, la responsabilidad de los tres gobiernos, la estrategia negociadora y la forma final de cualquier acuerdo estará determinada por la influencia potencial o proyectada que el acuerdo tenga sobre la industria de México, Canadá y Estados Unidos.

De esta manera, este trabajo presenta un estudio comparativo sobre la pequeña industria mexicana y canadiense y sus perspectivas sobre el libre comercio.³ El trabajo está basado en una encuesta internacional de empresas llevado a cabo en los tres países en 1989 y principios de 1990 -esto es, antes de la decisión mexicana de buscar un Acuerdo de Libre Comercio a nivel continental. - La encuesta ha sido complementada por entrevistas a profundidad de las organizaciones que representan a las distintas industrias en los tres países.⁴

La encuesta en la cual están basados los resultados que se presentan en este trabajo se distribuyó a 1 600 empresas dentro de los tres países, obteniéndose una tasa de respuesta del 12 al 17 por ciento. Es decir, que el número de respuestas para México llegó a N = 92; Canadá = 42; Estados Unidos = 57. Esta encuesta tripartita representa una muestra aleatoria de empresas obtenida de los directorios nacionales de industrias manufactureras. En el caso de México, la muestra obtenida de esta manera indicaba una sobrerrepresentación (no muy sorprendente) de industrias localizadas en el Distrito Federal y el Estado de México. Tomando esto en cuenta, se hizo un submuestreo utilizando los directorios estatales de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) de San Luis Potosí, Querétaro, Guadalajara, Monterrey, Veracruz y Chihuahua, para obtener una representación más amplia de la industria manufacturera de México. Así, los 92 casos

3 Ya se han publicado resultados parciales de la encuesta sobre empresas mexicanas. Véase Gustavo del Castillo, "El Tratado de Libre Comercio y las empresas manufactureras mexicanas" en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7. México, julio de 1991.

4 Las entrevistas a profundidad representan nueve meses de trabajo de campo en las ciudades de Washington, Toronto, Ottawa, Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Para este trabajo se utilizó la misma guía de entrevistas en todos los casos, basándose en la encuesta de firmas donde se resaltaban cuatro dimensiones: I) la Internacionalidad de la firma (su dependencia en la Importación de Insumos para la producción o en las exportaciones de sus productos); II) la estructura de la producción dentro de la firma; III) las necesidades explicitadas por la firma para llegar a ser competitivas a nivel mundial; IV) su visión sobre un Acuerdo de Libre Comercio vis-a-vis acuerdos más limitados de comercio.

representados en la encuesta mexicana provienen de la primera muestra aleatoria, en combinación con la segunda selección (también aleatoria) de los estados mencionados anteriormente.

Las entrevistas intensivas arriba mencionadas se llevaron a cabo por dos razones: en primera instancia, se pensó que el porcentaje de respuestas obtenido por la encuesta no era lo suficientemente amplio para hacer generalizaciones sólidas y bien fundamentadas. En segundo lugar, la encuesta no estuvo dirigida a las instituciones representativas de los distintos sectores económicos representados en ella, ni a los líderes del sector público encargados del proceso de negociaciones sobre un Acuerdo de Libre Comercio que responden a las demandas del sector privado. Estas entrevistas llenan un vacío tanto conceptual como empírico para fortalecer cualquier conclusión sobre el proceso de integración económica en Norteamérica.

El caso de las pequeñas empresas

La hipótesis de trabajo con que se parte es que entre mas elevado sea el nivel de "internacionalidad" de la firma (más insumos importados o mayor nivel de exportaciones) mayor será la disposición de la empresa al libre comercio.⁵ En este trabajo se descuenta la posibilidad de que este tipo de empresa llegue a plantear demandas proteccionistas de naturaleza estratégica, aunque los autores se encuentran realizando investigación al respecto.⁶

La discusión sobre las empresas mexicanas y sus perspectivas relacionadas con el libre comercio tienen que verse a la luz de las tendencias del comercio exterior de México durante los cinco años más recientes. En este periodo, la economía mexicana se ha convertido en una de las economías más abiertas a nivel mundial: el arancel máximo en 1985 era del 100 por ciento, y ahora se ha

5 El trabajo teórico original de donde se parte puede encontrarse en Helen Milner, *Resisting Protectionism. Global Industries and the Politics of International Trade*. Princeton, N. J., Princeton University Press, 1988. Otros trabajos con un tema similar son los de I.M. Destlery John S. Odell, *Anti-Protection: Changing Forces In United States Trade Politics*. Washington, Institute For International Economics. 1987. Véase también, Nigel Grinwade, *International Trade. New Patterns of Trade, Production and Investment*. Londres, Routledge. 1989.

6 Gustavo del Castillo y Gustavo Vega, "Internationalism or Strategic Trade Policy: The Case of Canadian Manufacturing Firms" (trabajo presentado en el seminario: The Politics of North American Free Trade, Institute of International Studies and Center for Latin American Studies, University of California, Berkeley, 21-22 de noviembre de 1991, Inédito). Este trabajo se deriva de la obra de Helen Milner y David B. Yoffle. "Between Free Trade and Protectionism: Strategic Trade Policy and a Theory of Corporate Demands" en *International Organization*, 43, 2, primavera de 1989.

reducido a 20 por ciento. Este nivel de reducción sobrepasa lo negociado por México en el GATT, donde el arancel mínimo podía llegar al 50 por ciento. Actualmente el arancel promedio en México llega al 6.5 por ciento, pero tal vez sea más importante que han desaparecido las licencias de importación y el establecimiento de precios oficiales.

Un resultado de la racionalización en la economía y las medidas de liberalización comercial, en conjunto con una política monetaria, fue la promoción de las exportaciones de artículos manufacturados especialmente hacia Estados Unidos. El comercio bilateral llegó a los 60 mil millones de dólares para 1989, mientras que entre 1982 y 1987 se produjo un superávit comercial; durante estos años el comercio exterior de México creció a una tasa de 9 por ciento anual. Aun así, en 1988 el volumen en las importaciones mexicanas creció en un 45.5 por ciento durante 1988, mientras que el volumen de sus exportaciones aumentó solamente en un 10.5 por ciento.⁷ Durante 1989 las exportaciones se incrementaron solamente en un 10 por ciento, mientras que las exportaciones de petróleo aumentaron 17 por ciento y las manufacturas a sólo 8.3 por ciento comparadas a incrementos de 49 por ciento en 1987 y de 17 por ciento en 1989.⁸

La mayoría de los observadores estarían inclinados a pensar que los problemas actuales en la cuenta corriente de México servirían de freno al proceso de liberalización, mientras que el pensamiento oficial en México refleja lo opuesto en el sentido que se argumenta que la restructuración de la planta industrial solamente puede darse a través de la liberalización. De una economía dependiente en la exportación de petróleo, hoy en día el sector dinámico de la economía se centra alrededor de la exportación de productos manufacturados, postulándose como la actividad rectora de la economía mexicana. Siendo éste el caso, existe la posibilidad de que crecientes volúmenes de exportaciones mexicanas al mercado estadounidense conlleve una reacción negativa (proteccionista) de parte de Estados Unidos. Ésta es la razón por la cual México otorga tanto énfasis a las negociaciones

7 GATT, *International Trade 88-89*, vols. I y II. Ginebra, GATT, 1989, vol. II, pág. 19.

8 Existen dos factores que explican esta disminución en las exportaciones. En primera Instancia, el aumento en las exportaciones de productos automotrices que constituyen el 25 por ciento de las exportaciones de productos manufacturados disminuyeron en 1989 por las malas condiciones de la demanda en Estados Unidos. En segundo lugar, México no podía Incrementar sus exportaciones de petróleo por la falta de Inversiones en su Infraestructura durante los años de la crisis. Durante la guerra del Golfo Pérsico, las exportaciones mexicanas solamente pudieron Incrementarse en 100 000 barriles diarios.

bilaterales con ese país, negociándose cuatro acuerdos comerciales a partir de 1985 y decidiéndose en 1990 a firmar un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

*La participación de las firmas mexicanas y canadienses en la
economía internacional*

Una de las características del crecimiento en las exportaciones mexicanas es que éstas se están llevando a cabo por las grandes industrias transnacionales asentadas en el país.⁹ Es necesario aclarar que las unidades de análisis representadas en este trabajo no son las grandes empresas exportadoras mexicanas o canadienses. La intención, al presentar estos resultados, es la de especular sobre el futuro de la pequeña industria mexicana y canadiense en un mundo económico de naturaleza global y en asociación orgánica con la economía de Estados Unidos, donde la pequeña y mediana industria de estos dos países se verá en competencia con empresas multinacionales con acceso a recursos, tanto humanos como de capital, y de tecnologías bastamente superiores a las que puedan alcanzar las industrias de México y Canadá.

En este contexto es necesario describir las condiciones de estas industrias antes de la firma de un Acuerdo de Libre Comercio de naturaleza continental y de su capacidad para hacer frente al embate que implica la liberalización progresiva del comercio. Se sugiere que solamente con un entendimiento profundo de la pequeña y mediana empresa se podrán vislumbrar las posibles estrategias de adaptación abiertas para este tipo de empresas, así como las formas de articulación que podrán crearse entre estas empresas y sus contrapartes multinacionales.

Lo que se describe como una “asociación orgánica” con Estados Unidos está dada por el nivel de integración entre las tres sociedades, aunque se enfatice la dimensión económica. En este contexto, la industria manufacturera del Canadá, representada por la Canadian Manufacturers Association (CMA), evalúa el problema de la integración en términos de lo que ésta implica para la “reestructuración” de la industria canadiense.¹⁰ Es decir, que en Canadá “integración” conlleva “reestructuración”, mientras que en

9 Véase Unger, Kurty Luz Consuelo Saldaña, “Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas” en *El Trimestre Económico*, vol. LVI. México, Fondo de Cultura Económica, abril-junio de 1989.

10 Isaiah A. Litvak, “Free Trade with the U.S.: The Conflicting Views of Canadian Business” en *Business Quarterly*, primavera de 1986, pág. 23.

México, para que pueda ocurrir cualquier reestructuración empresarial primero es necesaria la integración. Estas dos perspectivas son intrínsecamente distintas. La mexicana busca mecanismos que le provoquen su reestructuración, y se ha resuelto que la integración económica representa la solución al problema. La perspectiva canadiense va un paso adelante: dada la integración, los canadienses se preguntan ¿cómo puede llegarse a ser competitivo a nivel mundial y cuál debe ser la dirección de la reestructuración para obtener esta meta?¹¹ Un autor canadiense expresa lo siguiente respecto a la industria manufacturera canadiense y el libre comercio:

But. In a nutshell, the agreement (FTA) was to benefit only dynamic and efficient firms. The wider openings would inevitably attract firms from over the border to set up shop in Canada and Canadian firms with deficient management and shaky activities in those sectors would simply disappear.¹²

Otro especialista canadiense escribe:

The members (de la Federación Canadiense de Negocios Independientes) are taking a hell of a hit ...the anger is not focused on the Free Trade Agreement... But competitiveness is the real issue. The high Canadian dollar is the worst impediment to competitiveness. And the growing burden of taxation is falling very heavily on domestic companies.¹³

Estos problemas son los que confronta la gran mayoría de las firmas canadienses como puede apreciarse en el Cuadro 1. Según estos datos, 871 481 empresas pueden caracterizarse como medianas y pequeñas, lo que significa que 94 por ciento se considera integrado por pequeñas y 5.5 por ciento por empresas de tamaño mediano.

11 Véanse los trabajos de Peter Morid, *The Global Competitive Struggle: Challenges to the United States and Canada*. Washington, Canadian-American Committee, Sponsored by C.D. Howe Institute of Canada y National Planning Association (USA). 1984 e id., *Meeting the Competitive Challenge: Canada and the United States in the Global Economy*. Washington, Canadian-American Committee, Sponsored by C.D. Howe Institute of Canada y National Planning Association (USA). 1988.

12 Gerald d'Ambrose, *The Canadian Small and Medium Sized Enterprise. Situation and Challenges*. Nueva Escocia, The Institute for Research on Public Policy, Halifax, 1991. pág. 27.

13 C. Swift, "Small Business and the Canada-United States Free Trade Agreement" en *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 5, núm. 6, verano de 1988, pags. 5-12.

CUADRO 1		
NÚMERO Y PORCENTAJE DE EMPRESAS POR CATEGORÍA DE VENTAS, 1986		
Ventas (x1000 Can.dlls.)	Número de empresas	Porcentaje
10-99	466 291	53.2
100-1999	356 776	40.7
2000-19 999	48 414	5.5
20 000+	5 110	0.6
TOTAL	876 591	100.0

Citado en Gerald d'Amboise. *The Canadian Small and Medium-Sized Enterprise. Situation and Challenges*. Nueva Escocia. The Institute for Research on Public Policy. Halifax, 1991. pág. 40.

Estas empresas emplean a un número considerable de la fuerza de trabajo como se observa en el Cuadro 2.

CUADRO 2		
NÚMERO Y PORCENTAJE DE EMPLEADOS POR TAMAÑO DE LA EMPRESA, 1987		
Número de empleados	Número de empresas (x1000)	Porcentaje de empleados
50	3 156.2	37.2
50-499	2 023.4	24.1
Total de pequeñas y medianas empresas	5 179.6	61.7
+500	3 215.1	38.3
Total	8 394.7	100.0

Ibid-, pág. 44.

Las pequeñas y medianas empresas están dispersas en todas las actividades económicas de Canadá como puede observarse en el Cuadro 3.

Éste es entonces parte del contexto dentro del cual se lleva a cabo nuestra investigación sobre la pequeña industria canadiense. Como puede apreciarse en los cuadros presentados anteriormente, los datos corresponden a uno o dos años antes de que se firmara el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos -antes de que comenzaran a sentirse los efectos económicos del acuerdo sobre la industria canadiense. Los datos que se presentan en seguida representan la situación de la pequeña y mediana industria a un año de la firma del acuerdo y dentro del contexto de un proceso de

negociaciones a nivel continental para llegar a un Tratado de Libre Comercio entre dos naciones desarrolladas y México¹⁴

CUADRO 3		
DISTRIBUCIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS POR TIPO DE ACTIVIDAD, 1986		
Sector	Número de empresas	Porcentaje
Servicios	215 999	24.8
Ventas al menudeo	201 563	23.1
Construcción	159 480	18.3
Transportes y comunicación	85 037	9.8
Ventas al mayoreo	65 962	7.6
Bienes raíces y seguros	61 923	7.1
Manufacturas	59 166	6.8
Sector forestal	15 855	1.8
Minería	6 496	0.7

Ibid., pág. 41.

Presentación de evidencia empírica

La evidencia que se presenta aborda con mayor detalle las dimensiones mencionadas anteriormente, en especial el nivel de internacionalidad de la firma, la estructura interna de la empresa, sus necesidades para llegar a ser competitiva mundialmente y su visión sobre una región de libre comercio involucrando a Canadá, México y Estados Unidos.¹⁵

14 Una base económica más pro funda se obtiene en *id.*, *The Canada U.S. Free Trade Agreement. An Economic Assessment*. Ottawa, Fiscal Policy and Economic Analysis Branch, Department of Finance, s.f.

15 Este trabajo parte de un marco conceptual algo tradicional que se mencionó anteriormente, el de Helen Milner, donde expone modelos que Interpretan las estrategias que las grandes multinacionales emprenderán dentro de un continuo bipolar definido por la necesidad de la protección como consecuencia directa de la liberalización comercial. La "Internacionalidad" de una empresa queda definida por dos factores -por la dependencia de la firma en Insumos para la protección o por su dependencia en las exportaciones.- Dependiendo de estos dos factores, las empresas tomarán una posición proteccionista o liberalizadora. La obra de Edward Tufte, *The Political Control of the Economy*, se utilizó para analizar el efecto que la sincronía económica entre México y Estados Unidos puede tener sobre las firmas mexicanas si un Acuerdo de Libre Comercio fuera a firmarse. Como se podrá ver, la naturaleza bipolar del continuo utilizado dicotomiza las

La pequeña industria manufacturera canadiense

Esta industria no es radicalmente distinta a su contraparte en México. Una gran mayoría de estas firmas están a favor de un Acuerdo de Libre Comercio de naturaleza continental en contraposición de acuerdos limitados de comercio de naturaleza sectorial. Un 42.8 por ciento favorece este tipo de acuerdo comprensivo en contra de un 23.8 por ciento a favor de acuerdos más limitados. Este alto porcentaje a favor de un acuerdo amplio tal vez pueda explicarse debido a que solamente un 14.2 por ciento de las empresas creen que el comercio se puede incrementar bajo las reglas establecidas por el GATT.

Al indagar sobre cuáles serán los mejores mecanismos para incrementar el comercio, el 50.0 por ciento de las empresas considera que un acuerdo amplio tripartita favorece sus intereses comerciales, mientras que un 33.3 por ciento se opone a este tipo de acuerdo; por otro lado, un 38 por ciento de la muestra indica que sus intereses estarían mejor representados bajo acuerdos sectoriales. En otras palabras, existe una clara dicotomía entre las empresas favoreciendo un Acuerdo de Libre Comercio y aquellas que son favorables a acuerdos sectoriales (véase el Apéndice A).¹⁶

Por otra parte, el estudio sobre la pequeña y mediana industria canadiense no implica que este tipo de empresas tenga un desconocimiento de los mercados internacionales. En este contexto, un 35.7 por ciento de las empresas considera que le había dado una baja prioridad a las exportaciones (pero que se incrementaba su interés); por otro lado, un 33.2 por ciento indica que se le había dado una alta prioridad a las exportaciones y un 21.4 por ciento señala que no se había preocupado por esta actividad (véase Apéndice A). Aun dado lo que podría clasificarse como un alto nivel de internacionalismo por parte de estas firmas, un 45.2 por ciento de ellas considera que participar en la economía internacional incrementaría sus utilidades menos del 25 por ciento (véase Apéndice A). Una estadística reveladora es que un 26.1 por ciento de las firmas supone que participar en actividades de exportación sí incrementaría sus utilidades, pero que la firma no cuenta con los

opciones abiertas a las empresas en términos de su política a seguir durante una época de liberalización comercial.

16 Este trabajo presenta las gráficas de los resultados empíricos que se mencionan en el texto dentro de dos apéndices que se anexan al final del texto. Cada uno de estos apéndices se refiere a los datos estadísticos correspondientes a los casos canadiense y mexicano.

mecanismos para evaluar el impacto de esta actividad sobre su industria. Es decir, estas empresas no cuentan con el personal especializado para hacer este tipo de análisis. Estas estadísticas tienen que evaluarse a la luz de otra consideración, esto es que las empresas evalúan los costos de oportunidad de participar en un mercado internacional en relación con las posibles utilidades que esta actividad conlleva. En este sentido, un gran número de empresas considera que los costos de participación sobrepasan las utilidades que dejarían las exportaciones. Muchas de las firmas canadienses hacen mención de los altos costos de capital (tasas de interés crecientes) y a políticas macroeconómicas como la política monetaria del país que hacen a los productos canadienses poco competitivos a nivel mundial.

El hecho de que existe una cierta reticencia a participar en la economía mundial por parte de estas empresas, no significa que el empresariado canadiense no haga énfasis o no ponga atención en esta dimensión. Un 78.4 por ciento de estas empresas señala que la relación entre la economía internacional y la empresa se discute internamente entre ejecutivos o por especialistas en la firma. Aun así, existe una brecha entre un grado elevado de discusión y las posibilidades objetivas de participar como exportador en el mercado internacional. En realidad, la gran mayoría de estas empresas orienta sus actividades al mercado interno canadiense y la liberalización obtenida por un posible Acuerdo de Libre Comercio es materia de preocupación para ellas.

En este contexto, existe un consenso de que si México y Estados Unidos llegan a un acuerdo comprensivo sin la participación canadiense, sería altamente negativo para Canadá. En una primera instancia, un 73.8 por ciento considera que de darse tal acuerdo representaría una desventaja para las empresas canadienses, ya que Estados Unidos tendría acceso a insumos baratos mexicanos, en especial a mano de obra de bajo costo. Dada esta condición, es de sorprender el escaso interés que tienen estas empresas por invertir en México en comparación con las que harían inversiones en Estados Unidos. En este aspecto un 47.6 por ciento considera que estas inversiones representan una posibilidad real, mientras que sólo un 28.5 por ciento estaría dispuesto a invertir en México y un 45.2 por ciento no ve ninguna posibilidad en hacer este tipo de inversión. Esta estadística muestra dos dimensiones distintas. Por un lado, es un resultado explicable, puesto que el principal mercado de exportación para productos canadienses se encuentra en Estados Unidos; en segundo término, el medio ambiente político y comercial mexicano no es atractivo para este empresariado. Estos canadienses desdeñan el nivel de calificación de la mano de obra mexicana. En un acuerdo tripartita, las posibilidades que ahora ofrece la disponibilidad de

mano de obra barata no es un elemento de atracción; en este sentido, un 33.3 por ciento encuentra poco atractiva la posibilidad de emplearla. Una estadística significativa es que un 35 por ciento no tiene alguna opinión sobre el uso de mano de obra mexicana. Esta incertidumbre canadiense afectará negativamente la posición competitiva de su industria al corto y mediano plazo, ya que no hay duda que las empresas estadounidenses sí harán uso de ella.

Un acuerdo por separado entre México y Estados Unidos tendría otros efectos negativos, entre ellos la dispersión del comercio y la inversión. En conjunto éstos afectarían al empleo; un 76.1 por ciento de las empresas considera que de ocurrir un acuerdo bilateral significaría la pérdida de empleos canadienses, mientras que un 52.3 por ciento señala que tendría implicaciones negativas respecto a la inversión estadounidense en Canadá.

Dadas estas percepciones, no es difícil explicar la participación canadiense en las negociaciones sobre un Acuerdo de Libre Comercio a nivel continental. Aun así, es de apreciarse el nivel de incertidumbre por el cual atraviesan estas empresas. Y es en este sentido que se piensa que la agenda del liberalismo económico en forma de un Acuerdo Continental de Libre Comercio es una agenda llevada por el sector público y las grandes empresas transnacionales, ya que la pequeña o mediana industria poco tiene que ver con México, ya sea como exportadores de productos manufacturados o como importadores de insumos para la producción. La articulación existente es con Estados Unidos, y si se tratan de reducir aranceles u otras barreras al comercio, la preferencia de la industria pequeña manufacturera canadiense es que se lleve a cabo en relación con los países de la Cuenca del Pacífico y Europa; México es tierra incógnita para Canadá.

El caso mexicano¹⁷

Antes de comenzar nuestro análisis es necesario aclarar que la encuesta de las empresas mexicanas se llevó a cabo antes de la decisión gubernamental de comenzar las negociaciones para llegar a un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos; en este contexto, un 64.1 por ciento de las empresas favorecía un Acuerdo de Libre Comercio de naturaleza bilateral con Estados Unidos, considerando

17 Dimensiones similares a las que se presentan en esta sección aparecen publicadas por Gustavo del Castillo V., "El Tratado de Libre Comercio y las empresas manufactureras mexicanas" en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7. México, Julio de 1991.

un 68.4 por ciento que ésta sería la manera de obtener competitividad a nivel mundial. Aunque solamente un 16.3 por ciento se oponía a la firma de un acuerdo comprensivo, un 62.1 por ciento señaló que los acuerdos sectoriales son la manera de llegar a ser globalmente competitivos. Estos datos indican, por un lado, que las empresas mexicanas están conscientes del significado positivo de una apertura del mercado estadounidense, pero por otro lado existe una incertidumbre sobre el tipo de mecanismo que conduzca a estas empresas a obtener niveles altamente competitivos. Es decir, que la conformación de una región caracterizada por un sistema preferencial como resultaría de un Acuerdo de Libre Comercio, beneficia en el corto plazo a industrias que no sean competitivas a nivel mundial (véase Apéndice B).

Aun siendo este el caso, la pequeña industria manufacturera de México centra sus actividades dentro del país, al igual que su contraparte en Canadá, pero a la vez expresa optimismo sobre el *potencial de sus* empresas de integrarse a la economía mundial. Un 85.9 por ciento de las empresas lleva a cabo todas sus actividades dentro de México, un pequeño porcentaje (4.3 por ciento) exporta a Estados Unidos, mientras que un 5.4 por ciento exporta a Canadá. Al igual que la industria canadiense, un 44.6 por ciento de las empresas expresa que las exportaciones reflejarían un incremento a sus utilidades por debajo de 25 por ciento. Igualmente significativo es que un 16.1 por ciento de las empresas no cuenta con los mecanismos para evaluar el impacto que su incorporación al mundo exportador tendría sobre las utilidades de su empresa.

Como se mencionó anteriormente, existe un aire de optimismo entre estas firmas mexicanas sobre las posibilidades que perciben de incorporarse a la economía global por medio de sus exportaciones. Solamente un 9.8 por ciento de ellas considera que tiene pocas posibilidades de exportar, mientras que un 37.0 por ciento considera que su potencial es significativo y un 42.4 por ciento lo interpreta como moderado. Es difícil establecer si ese optimismo es resultado de las preferencias obtenidas a través de un Acuerdo de Libre Comercio o debido a otros factores que les proporcionen ventajas comparativas.

A pesar del ambiente de optimismo, un 57.6 por ciento de las pequeñas industrias estima que el proceso de apertura de la economía mexicana ha sido demasiado rápido y está dispuesto a pedir distintas medidas de protección ante la posibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio. Un 56.5 por ciento considera que debería haber protección asistencial para proteger a los trabajadores, mientras que un 66.4 por ciento pide protección contingente para sus firmas. Una dimensión que resalta por su importancia es la relacionada con la manera por la cual los obreros recibirían

protección asistencial. Al respecto, un 43.4 por ciento de las empresas estima que de llevarse a cabo un Acuerdo de Libre Comercio deberían de darse *transferencias* de recursos desde Estados Unidos y Canadá para minimizar los efectos negativos de la apertura comercial; sólo un 22.9 por ciento se opone a este tipo de transferencias. Estos datos demuestran una de dos cosas; en primera instancia es posible que las empresas busquen, además de las preferencias otorgadas por un Acuerdo de Libre Comercio, una dimensión adicional de preferencias en forma de transferencias. En segundo lugar, también es posible que los industriales mexicanos estén pensando que un Acuerdo de Libre Comercio se convierta en un mecanismo de integración similar al de la Comunidad Económica Europea que *hace necesario este tipo de transferencias entre países con distintos niveles de desarrollo*. Esta manera de pensar se adelanta a lo explicitado por cualquiera de los tres gobiernos de Norteamérica o a las posibilidades económicas y políticas de los gobiernos de Canadá y Estados Unidos.

El mundo de las pequeñas empresas mexicanas antes de la firma de cualquier Acuerdo de Libre Comercio está caracterizado por el optimismo, la incertidumbre, el deseo de obtener cierto tipo de preferencias comerciales, el ánimo por obtener transferencias de norte a sur y finalmente, por un *cul-de-sac* de naturaleza técnico creado por la política macroeconómica de los pasados nueve años.

Nuestros datos sugieren que la pequeña industria mexicana está consciente de sus limitaciones y de los problemas que enfrentará dado cualquier tipo de apertura comercial. En términos generales, la industria se encuentra en búsqueda de *técnicos muy calificados (45.7 por ciento)* por arriba del nivel de *profesionistas (28.3 por ciento)*. Asimismo, busca capital para la adquisición de *tecnologías altamente avanzadas (62.0 por ciento)* en comparación con quienes *(31.5 por ciento)* comprarían *tecnologías medias*. La situación económica del país durante los diez años más recientes dicta que los servicios más requeridos por esta industria sean de naturaleza financiera, como puede verse en el Cuadro 4.

FUENTE: Del Castillo-Vega, *North American Integration*, 1991.

Las limitaciones financieras de estos años recientes no solamente han impedido el crecimiento de la industria, sino además le imposibilitan los mecanismos para llegar a ser una industria *com-petitiva* a nivel mundial. Existe una paradoja en todo esto, y consiste en que la política pública favorece la apertura en el momento cuando posiblemente menos preparada está la industria; los requisitos para que la industria esté en posición de incorporarse a la economía internacional aparecen en el siguiente cuadro:

CUADRO 5		
CONDICIONES PARA LA INTEGRACIÓN A LA ECONOMÍA INTERNACIONAL		
Tipo de necesidad	Frecuencia	Porcentaje
Personal especializado con conocimientos de los mercados externos	14	15.2
Reorganización interna de la empresa	24	26.1
Capital para la inversión	29	31.5
Asociación con comercializadores extranjeros	14	15.2
Coinversión con industriales extranjeros	2	2.2

FUENTE: Del Castillo-Vega, *North American Integration*. 1991.

Como puede verse, las necesidades de estas empresas son variadas, resaltando la necesidad de obtener nuevo capital; pero en segundo lugar, éstas consideran que habría que instituir cambios drásticos *dentro de* la firma para que pueda integrarse a la economía internacional. Como se ha visto, los cambios tienen que ver con el tipo de trabajador que se quisiera contratar y con el tipo de tecnología que se quisiera instalar. En el Cuadro 4 también se demuestra el deseo de la firma de asociarse con personal especializado con conocimientos de los mercados externos y con personal que pueda comercializar los productos de estas firmas en el extranjero. La infraestructura no se desarrolla de un día para otro, y como ya se ha discutido, estas empresas temen que el proceso de apertura ha sido demasiado rápido, dejándolas indefensas, y es dentro de este contexto como debe analizarse el ánimo por la protección que piden empresas cuya orientación ha sido el mercado interno (85.9 por

ciento) y que perciben pocos aumentos en sus utilidades de incorporarse a la economía internacional.

Consideraciones finales

De firmarse un Acuerdo de Libre Comercio de naturaleza amplia entre los tres países de Norteamérica, se estaría dando un proceso de integración comercial entre países con niveles de desarrollo totalmente disímiles. Aun así, la problemática que enfrentan las industrias pequeñas de México y el Canadá son muy similares. Más que nada, se trata de dos fenómenos; primero, tiene que ver con el desconocimiento del proceso de adaptación a un mundo sin protección dominado por políticas públicas que favorecen la apertura comercial. En segundo lugar, se trata de *ajustarse* a los cambios provocados por la apertura, tanto en los mercados internos donde operan estas industrias como en el entorno internacional.

Existe un parámetro determinante para las industrias de ambos países; ésta es la dominación por Estados Unidos como centro del comercio trilateral y por las condiciones desiguales de su acceso a una variedad de recursos. La mayor diferencia entre la pequeña industria mexicana y su contraparte canadiense es la temporalidad y el grado de exposición a la competencia internacional que han tenido las firmas canadienses. Estas últimas se vieron influidas por las rondas de negociación multilateral, la Ronda Kennedy y la de Tokio, dirigidas esencialmente a disminuir las barreras arancelarias. Este punto es señalado claramente por una autora canadiense, diciendo:

After the Second World War, Canada's average nominal tariff on dutiable U.S. goods was about 22 percent, and more than one-half of all U.S. goods coming into Canada were dutiable. By 1987, after the Tokio Round, the nominal tariff rate on U.S. dutiable imports was under 12 percent, and less than one-third of U.S. goods imported into Canada were subject to duty.

Por su parte, las empresas mexicanas no caen bajo este régimen aperturista sino hasta 1985 con la adhesión de México al GATT. En otras palabras, al hablar del ajuste que tienen que emprender las firmas ante el libre comercio en Norteamérica, no cabe duda que la empresa mexicana sufre de presiones más elevadas que la canadiense. El proceso de ajuste a la apertura comercial (después de la Ronda Tokio) en Canadá se ha visto reflejado por el gran número de empresas que cierran y su efecto en el empleo. Al mismo tiempo, nuevas empresas se crearon, incrementando el nivel de empleo; pero más sorprendentes han sido sus efectos en las tasas de circulación

en el empleo, es decir, obreros que se mueven de una industria a otra. El efecto neto de este proceso es que:

Meanwhile, firms have been responding to falling trade barriers by streamlining, specializing, and adopting new technologies.

El proceso de creación de nuevas firmas especializadas que adaptan nuevas tecnologías conlleva el acceso a fuentes de capital. Es decir, que al pensar sobre un Acuerdo de Libre Comercio, uno de los puntos fundamentales es el régimen que se crea a la inversión. Un segundo punto crítico tiene que ver con la temporalidad del ajuste. Si las firmas canadienses han vivido por un proceso de liberalización desde 1964 al comienzo de la Ronda Kennedy hasta hoy en día, éstas han tenido veintiséis años de ajustes, y es necesario entender que un proceso de ajuste (*pase-in period*) recortado por necesidades políticas o demandas extranjeras puede tener impactos desastrosos para las firmas mexicanas.

Por último, dadas las dificultades que este proceso de ajuste crea en la política pública mexicana, existe el peligro de un nuevo darwinismo *económico* que se traduce en una lucha por la sobrevivencia donde el “sálvese quien pueda o el más fuerte” lleve a serios desajustes económicos, no solamente al nivel de la firma sino a la economía y sociedad mexicana. Es decir, que este darwinismo *económico*, fundamentado en la economía neoliberal y apostando el futuro en las fuerzas del mercado, relega la acción pública a un segundo plano. Suponiendo que la experiencia de las firmas canadienses es la misma que seguirán las empresas mexicanas, y enfocando sobre las tasas de cierre y creación de nuevas industrias con el mismo fenómeno de circulación de empleos, hay que preguntarnos si son posibles en México los mecanismos que permiten esta circulación en el empleo -es decir, el seguro en caso de desempleo, los sistemas de información diaria o semanal sobre sectores o industrias en busca de trabajadores, etc.- De no existir en México, esta área debe ser prioritaria en la política pública nacional como lo ha sido en el caso canadiense.

Aunque el propósito principal de este trabajo está lejos de centrarse sobre cuestiones fronterizas en el sentido espacial, quisiéramos apuntalar un aspecto que llama la atención relacionado con la localización de la producción de la pequeña y mediana empresa canadiense y norteamericana, y su posible impacto sobre las empresas mexicanas.

El estudio de la frontera norte de México indica que la gran proporción de la producción manufacturera de la región está compuesta por pequeñas y medianas empresas. Esta industria, ya sea mexicana, canadiense o norteamericana, está caracterizada por la

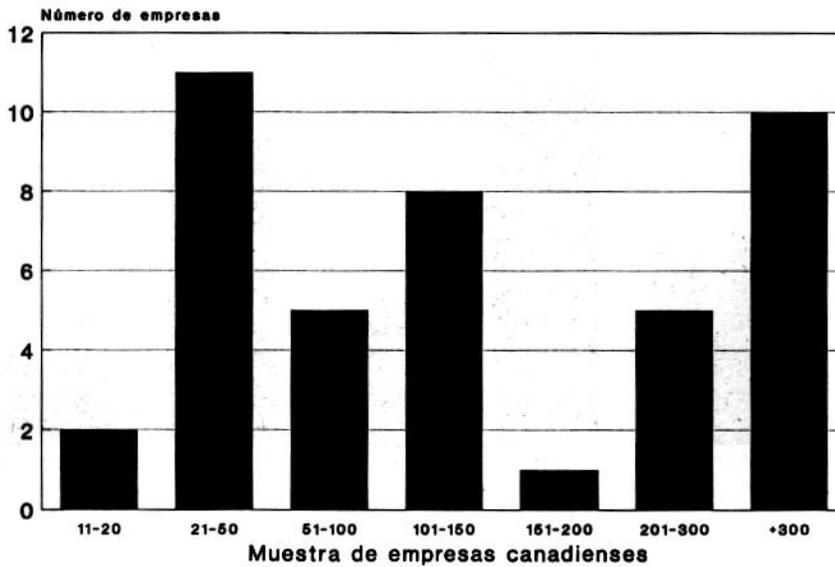
orientación doméstica de su producción. Pero un factor distingue notablemente a la industria mexicana de sus contrapartes en el continente; éste tiene que ver con la localización de su producción.

Un Acuerdo de Libre Comercio a nivel continental tendrá como base el tratamiento nacional de la inversión extranjera, tal como existe en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. La pequeña y mediana industrias mexicanas difícilmente encontrarán una excepción en su caso, de firmarse un acuerdo comprensivo de libre comercio. Es decir, que la pequeña y mediana industrias nacionales se verán en competencia directa e inmediata, no solamente por la producción de las grandes empresas transnacionales, sino también por parte de sus contrapartes en Canadá y Estados Unidos.

Evidencia obtenida por nuestra investigación indica que alrededor del 6 por ciento de la producción canadiense se lleva a cabo en Estados Unidos y 7.1 por ciento de la producción de empresas estadounidenses se lleva a cabo en México y el 8.8 por ciento tiene lugar en Canadá. Estos resultados pueden resultar insignificantes en el corto plazo, pero al mismo tiempo demuestran que las empresas canadienses y norteamericanas ya tienen un conocimiento no solamente de los mercados internacionales, sino también de los procedimientos necesarios para movilizar parte de su producción fuera de su territorio de origen. Más que nada, un Acuerdo de Libre Comercio acrecentará esta tendencia y la industria mexicana tendrá que responder con estrategias adecuadas (donde la protección arancelaria ya no es una opción). Al igual, el sector público tiene que desarrollar toda una infraestructura de ayuda (técnica, científica, bancaria, de recursos humanos, etc.) y planeación para asistir -a tiempo - a este tipo de industrias.

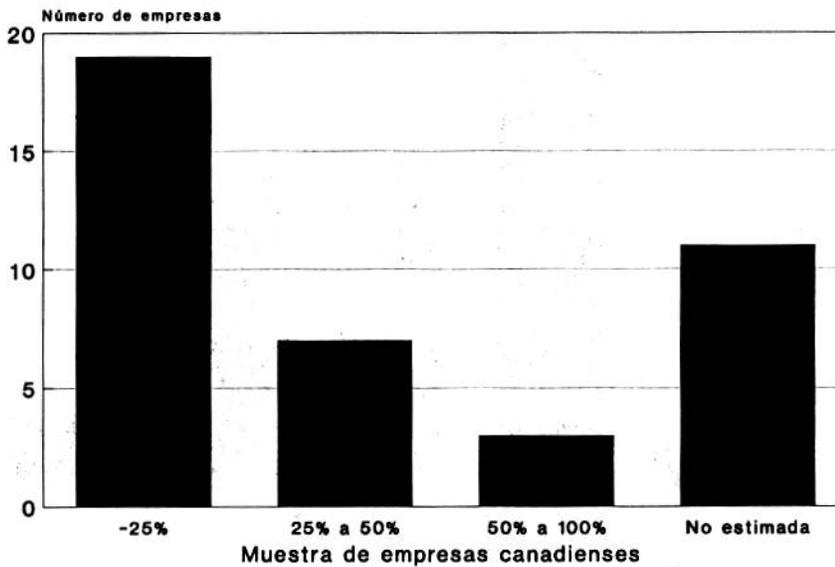
APÉNDICE A

Tamaño de la empresa por número de empleados



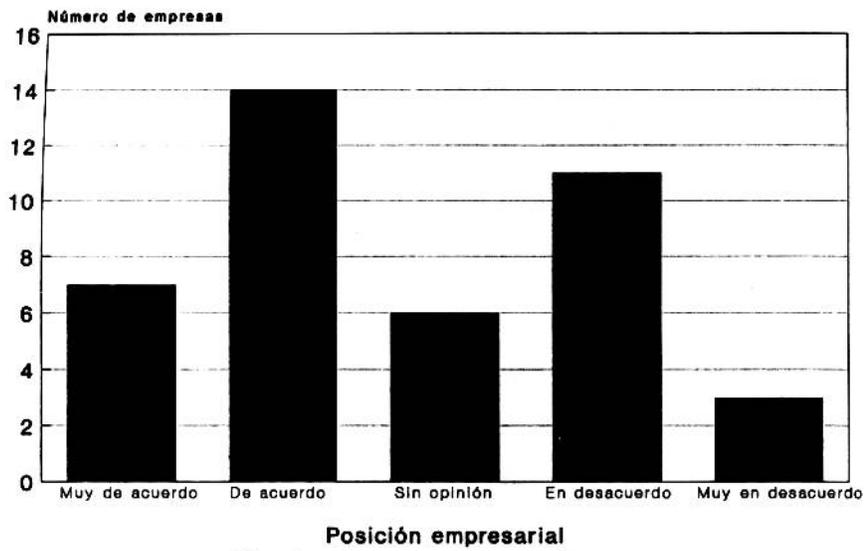
Fuente: del Castillo/Vega (1991), North American Integration.

Mejoría en los negocios a través de las exportaciones



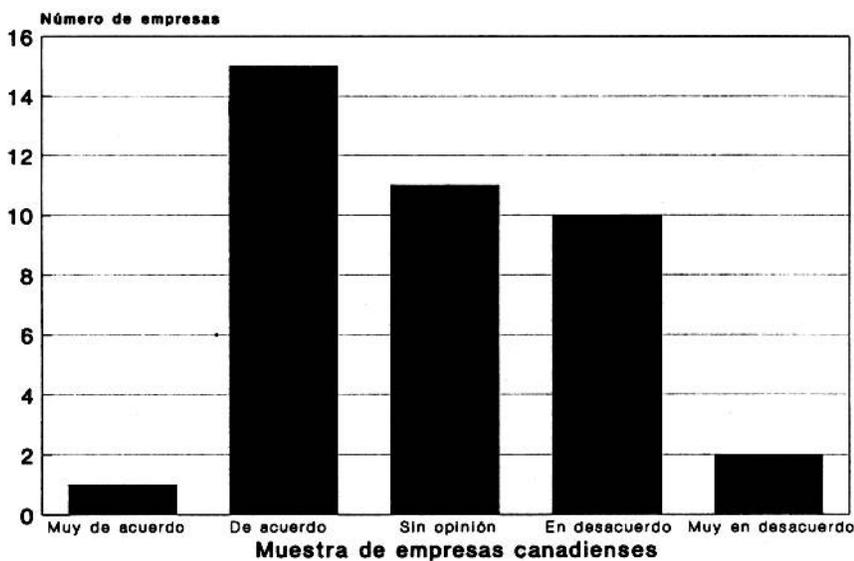
Fuente: del Castillo/Vega (1991), North American Integration.

Mejoría en los negocios a través del TLC



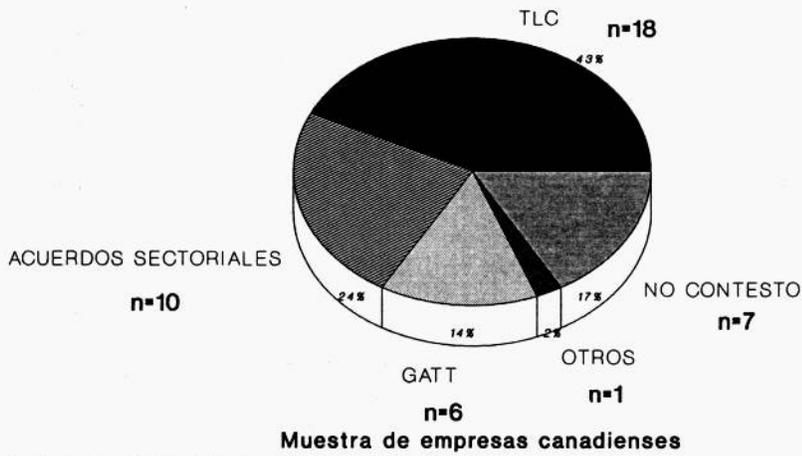
Fuente: del Castillo/Vega (1991), North American Integration.

Mejoría en los negocios a través de acuerdos sectoriales



Fuente: del Castillo/Vega (1991), North American Integration.

Mecanismos para el mejoramiento Comercial en Norteamérica



Fuente: del Castillo/Vega (1991), North American Integration.

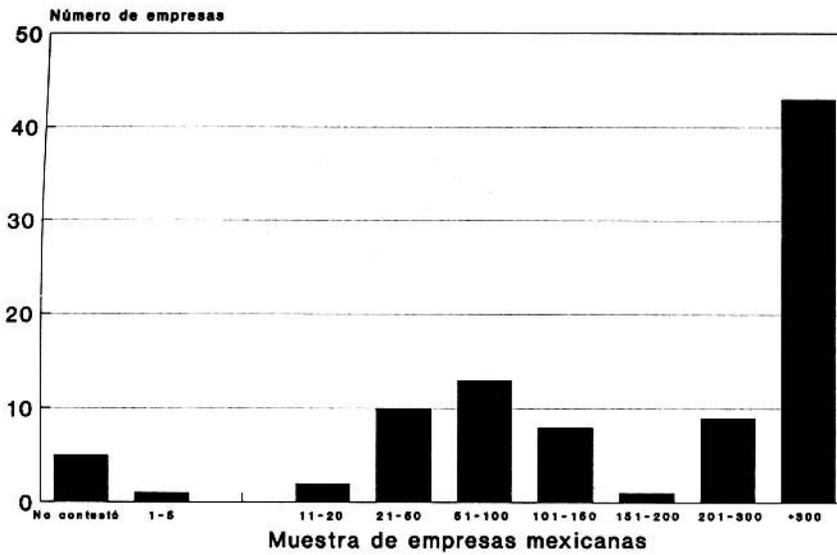
Importancia dada a la actividad exportadora



Fuente: del Castillo-Vega, North American Integration.

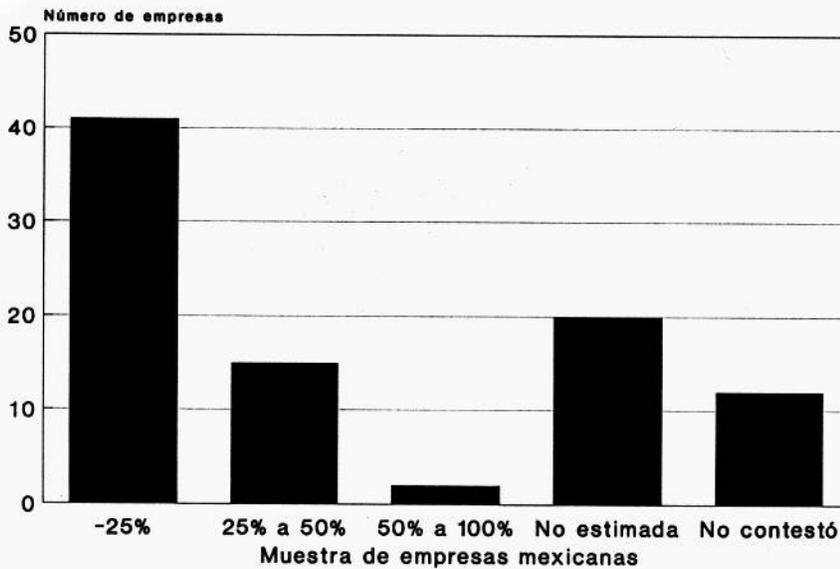
APÉNDICE B

Tamaño de la empresa por número de empleados



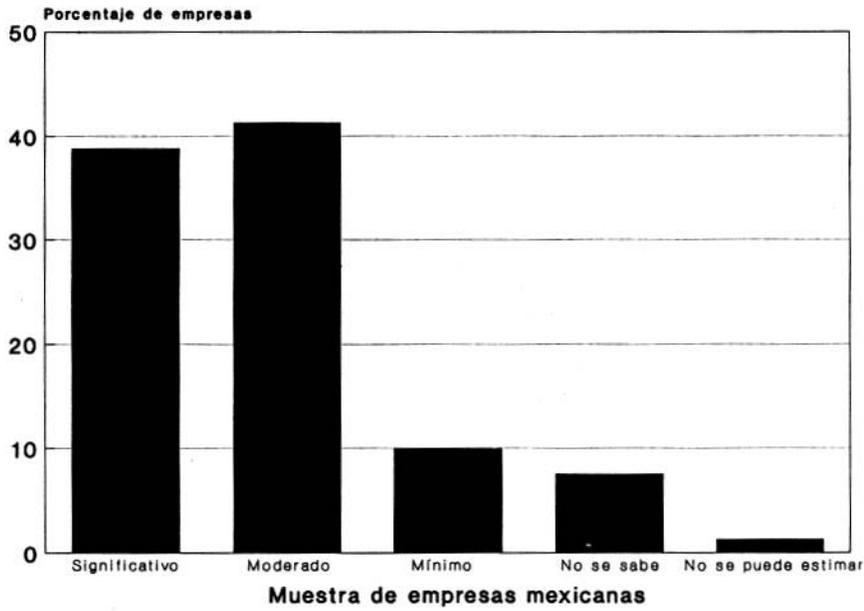
Fuente: del Castillo-Vega, *North American Integration*.

Mejoría en los negocios a través de las exportaciones



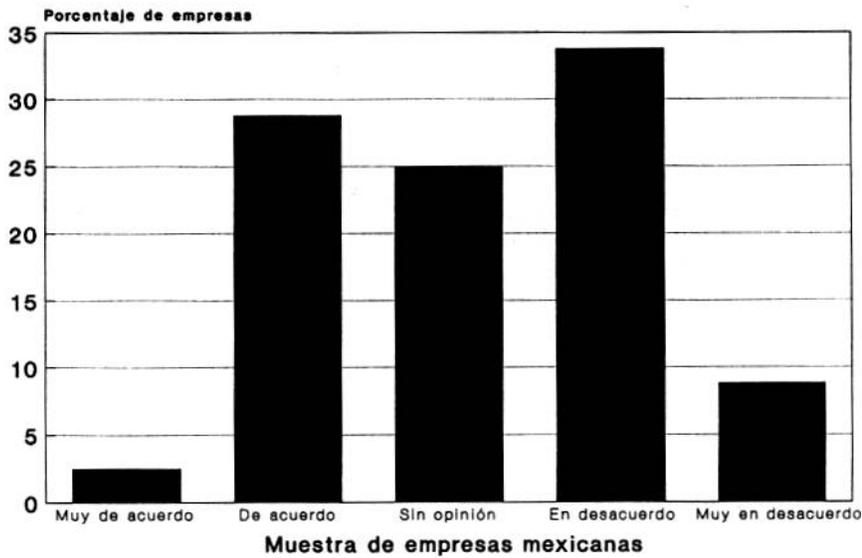
Fuente: del Castillo-Vega (1991), *North American Integration*.

Potencial de exportación



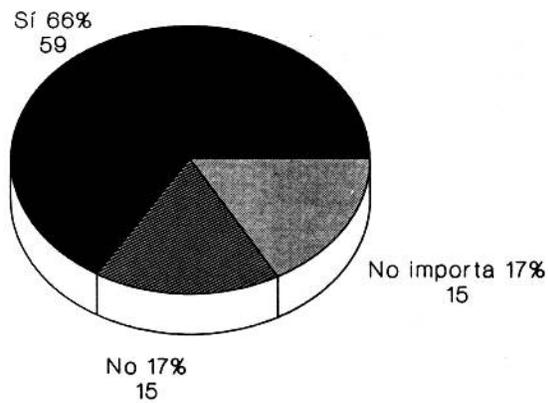
Fuente: del Castillo-Vega, North American Integration.

En favor de acuerdos limitados de comercio con Estados Unidos



Fuente: del Castillo-Vega, North American Integration.

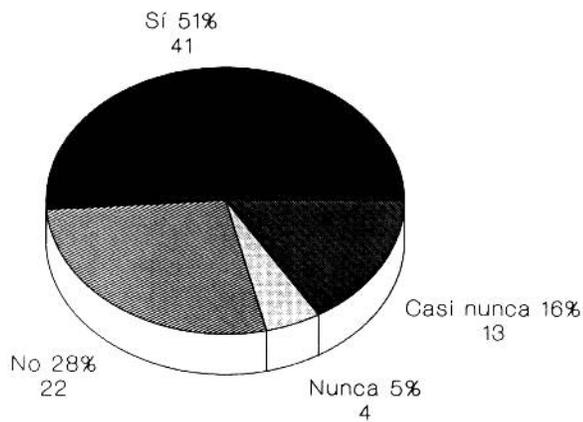
En favor de un TLC



Muestra de empresas mexicanas

Fuente: del Castillo-Vega, North American Integration.

La planificación empresarial toma en cuenta los mercados de Norteamérica



Muestra de empresas mexicanas

Fuente: del Castillo-Vega, North American Integration.