

El infausto aniversario del NAFTA

Kevin P. Gallagher, Timothy Wise

Tanto para los Estados Unidos como para México el NAFTA no cumplió sus promesas económicas. Es tiempo de renegociarlo.

En México, cumplir quince años constituye un acontecimiento especial, una opulenta celebración que marca el paso a la vida adulta –la quinceañera–, en la que no faltan el baile y las piñatas. El 1 de enero, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte cumple quince años, pero no parece que nadie en México vaya a dar ninguna fiesta en conmemoración del trascendental acuerdo comercial.

Tampoco es probable que las celebraciones se hagan oír en Washington. El Presidente electo Barack Obama arrasó en las elecciones sobre la base de una plataforma crítica del NAFTA y otros acuerdos comerciales similares, y contará con un Congreso que se sigue apartando de ese tipo de políticas de libre comercio.

Obama también prometió tomarse un tiempo en materia de acuerdos comerciales mientras se lleva a cabo un concienzudo análisis de la política comercial de los Estados Unidos. Deberá cumplir esa promesa. Y a diferencia de la campaña, que se centró exclusivamente en cómo estos acuerdos trajeron limitados beneficios para el pueblo estadounidense, el debate también debería incluir un riguroso análisis de la experiencia mexicana. El panorama no resulta demasiado feliz.

Muchos en Washington dan prácticamente por sentado que el gran ganador del NAFTA fue México. Después de todo, el gobierno mexicano obtuvo exactamente lo que quería del acuerdo: las exportaciones a los Estados Unidos se septuplicaron, muchas de ellas en el sector manufacturero, y la inversión extranjera directa cuatuplicó los niveles existentes antes del NAFTA.

Con la baja de la inflación y la suba de la productividad, la economía mexicana estaba lista para despegar. Esto no ocurrió. La economía tuvo un crecimiento lento, a una tasa anual del 1,6% per cápita, un índice bajo según los parámetros históricos. La economía creció un 3,5% anual entre 1960 y 1979, en el contexto de las muy criticadas políticas de sustitución de importaciones. Y también resultó bajo para los estándares de los países en desarrollo. China, India y Brasil aventajaron a México aplicando un conjunto de políticas mucho menos ortodoxas que serían ilegales para México dentro del NAFTA.

Un crecimiento lento implica una limitada creación de empleo, mucho más aún cuando las exportaciones estadounidenses desplazan a los productores nacionales “ineficientes”. Las estimaciones difieren, pero México probablemente generó unos 600.000 nuevos puestos de trabajo en el sector manufacturero desde la entrada en vigor del NAFTA, pero el país perdió al menos dos millones en el sector agrícola, debido a que la importación barata de maíz y otros commodities inundaron el ahora liberalizado mercado. Por tanto

México registró una pérdida neta del empleo a partir del NAFTA y esto ocurre en un momento en que, a consecuencia del boom de la natalidad en el país, cerca de un millón de personas se incorporan a la fuerza de trabajo cada año. No es de extrañar entonces que unos quinientos mil mexicanos emprendan anualmente el cada vez más riesgoso y militarizado cruce al territorio estadounidense, cifra que duplica el índice migratorio previo al NAFTA, que –recordemos– prometía terminar con el problema migratorio permitiendo a México "exportar bienes, no personas".

No sorprende así que algunos mexicanos estén reclamando a su propio gobierno la renegociación del NAFTA en su quinceavo aniversario. La brecha salarial con los Estados Unidos se ha agrandado en lugar de achicarse, ya que los salarios de Estados Unidos son seis veces más altos que los de México. Alrededor de la mitad de la población no consigue empleo formal. Los índices de pobreza y desigualdad registraron apenas un leve descenso, en parte porque las remesas de mexicanos que emigraron a los Estados Unidos se sextuplicaron desde que el NAFTA entró en vigencia.

Puede ser que los defensores del NAFTA estén en lo cierto cuando afirman que el acuerdo fue un éxito para México, si el éxito sólo se considera desde el punto de vista del crecimiento del comercio y las inversiones. Nadie puede negar que México obtuvo acceso preferencial al codiciado mercado estadounidense y enormes ingresos de capitales provenientes de los Estados Unidos. Pero aquellos a quienes les importa el desarrollo económico piden más, tal como les fue prometido. Piden que las políticas económicas y comerciales beneficien a la población en su conjunto. En este aspecto el NAFTA falló.

Esto tiene importantes implicancias para la política comercial estadounidense y para cualquier país en desarrollo que aspire a suscribir un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos. El NAFTA constituye el patrón de referencia para ese tipo de acuerdos. Si México, con una frontera de 3.200 kilómetros con los Estados Unidos y una sólida historia de comercio bilateral y preferencias comerciales que fueron importantes durante la que resultó ser la más prolongada expansión económica de la historia de los Estados Unidos, no prosperó a partir de su acuerdo comercial, es también improbable que otros países en desarrollo lo logren.

El gobierno entrante de Obama deberá hacer honor a sus promesas de reconsiderar el NAFTA. De hecho, debería reconsiderar la política comercial de los Estados Unidos en su conjunto. Y evaluar no sólo sus impactos en los trabajadores y productores agrícolas estadounidenses sino también sus repercusiones en materia de desarrollo en México. Empecemos entonces de cero y elaboremos acuerdos comerciales que sean dignos de grandes celebraciones a ambos lados de nuestras fronteras.