## LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE MÉXICO: EL CASO DE BRASIL

## LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE MÉXICO: EL CASO DE BRASIL

A lo largo de su vida independiente, las relaciones entre México y Brasil no han sido particularmente intensas, a pesar de la relevancia de ambos países, en el ámbito regional. Las razones de ese distanciamiento, que alguien definió como una amistad lejana, son múltiples y complejas. Tienen que ver, entre otros aspectos, con distintos procesos históricos en lo que hace a la formación del estado nacional, las diferencias étnicas y culturales de sus respectivas sociedades y, por supuesto, muy diversas condiciones geopolíticas que se traducen, también, en aspiraciones desiguales respecto del papel a desempeñar en el escenario global.

No obstante lo anterior, desde las últimas décadas de la centuria pasada, diversos esfuerzos de una u otra parte, procuraron un acercamiento entre las dos naciones, tanto en el terreno político como en lo que hace a los intercambios económicos, aunque, por lo general, el empeño de una de las dos naciones de intensificar las relaciones bilaterales, en especial en el campo comercial, encontró una fría recepción o el rechazo abierto de su interlocutor; sus resultados, en consecuencia, fueron escasos. Así ocurrió, para citar dos ejemplos, cuando México, a principio del siglo, en el contexto de la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas, tuvo ese propósito o cuando Brasil, durante el segundo mandato del presidente Lula, impulsó las negociaciones de un acuerdo de libre comercio.

Naturalmente, esas divergencias de voluntad política, no son ajenas a las vicisitudes del ciclo económico en ambos paises. De esa manera se explica la iniciativa de Lula en virtud de las altas tasas de crecimiento que experimentaba, en ese momento, la economía brasileña, gracias al "boom" del comercio de las materias primas. En esas circunstancias, se reducían los temores de los sectores productivos de Brasil a la competencia que implica cualquier acuerdo comercial que reduzca los niveles de protección a la producción nacional.

Sin embargo, con mayor o menor intensidad, han sido constantes, como obstáculos a acuerdos comerciales de envergadura entre México y Brasil, la percepción brasileña de que tales acuerdos sierven, finalmente, a los intereses de la potencia hegemónica debido a la muy estrecha relación económica de nuestro país con los Estados Unidos. En contrapartida, la percepción mexicana de que distintas iniciativas de integración sudamericana, impulsadas por la nación austral, traen consigo nuestro aislamiento respecto de las mayores economías de América Latina.

El hecho es que la relación comercial entre México y Brasil está lejos del potencial de dos economías que ocupan, respectivamente, los lugares décimo y décimo quinto entre las más grandes del mundo. Así, en 2016, cuando el intercambio ascendió a 7.7 mil millones de dólares, las exportaciones mexicanas a ese país representaron apenas el 0.82% de nuestras exportaciones totales y, por su parte, las exportaciones brasileñas a México equivalieron únicamente al 2.1% del total de bienes y servicios exportados por ese país. Las últimas estadísticas, aunque ligeramente mayores, no presentan cambios significativos. En 2018 el comercio bilateral alcanzó la cifra de casi 11 mil millones de dólares, con exportaciones mexicanas de 4.4 mil millones de dólares y 6.5 mil millones de dólares de importaciones, con un déficit para nuestro país de 2.1 mil millones de dólares. Es de notar, en todo caso, que los intercambios del año pasado son poco superiores a los de 2012, cuando el comercio total ascendió a 10.1 mil millones de dólares, aunque en ese año las exportaciones mexicanas sumaron 5.7 mil millones de dólares y las importaciones 4.5 mil millones de dólares, con un superávit para México de 1.2 mil millones de dólares.

Cabe, entonces, preguntar: ¿es posible incrementar el comercio entre las dos economías, de forma que sus intercambios reflejen efectivamente sus capacidades? Más específicamente ¿son ahora viables nuevos acuerdos de liberalización que propicien un incremento semejante?

A primera vista, parecería que las notorias divergencias ideológico-programáticas de los gobiernos de los presidentes Bolsonaro y López Obrador, tanto en lo que hace a la política interna como en lo que se refiere a la política exterior, dificultarían sensiblemente nuevos acuerdos entre los dos países. Sin ambargo, por lo que toca a la parte mexicana, el estricto respeto del principio de no intervención y de la soberanía de otras naciones y el propósito de mantener relaciones de amistad y cooperación con todos los estados, no impedirían entendimientos bilaterales que sirvan a nuestros intereses en el ámbito comercial.

Por lo que se refiere a la parte brasileña, destaca el relativo abandono del proteccionismo característico de las elites políticas y empresariales de ese país, rebelado por la conclusión de las negociaciones de un acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la Unión Europea. Asimismo, hay que tomar en cuenta el interés del gobierno del presidente Bolsonaro de procurar un acercamiento con los Estados Unidos, lo que tendería a desvanecer las objeciones a acuerdos comerciales con México en virtud de nuestra asociación económica con ese país. Tales posturas explicarían las recientes declaraciones del Señor embajador de Brasil acreditado ante el gobierno mexicano en el sentido de que es hora de negociar un acuerdo de libre comercio entre las dos naciones.

La pregunta relevante tiene que ver con la idoneidad de las distintas vías que, en principio, estarían disponibles para avanzar en la liberalización comercial entre México y Brasil. Al respecto, en un primer aspecto, habría que examinar la cuestión de la conveniencia de buscar acuerdos bilaterales con el país sudamericano o, más bien, entendimientos con el MERCOSUR.

En mi opinión, la coyuntura de hoy, cuando la abierta animosidad del gobierno brasileño hacia el gobierno recientemente electo en Argentina pone en duda el futuro del MERCOSUR, no deja, para nuestro país, otra opción que la vía bilateral. Difícilmente encontraríamos interlocutores que puedan negociar en nombre de los distintos países que forman parte de ese bloque de integración.

Un segundo aspecto tiene que ver con la posibilidad de limitar las negociaciones a la búsqueda de acuerdos sectoriales, como el modelo del ACE-55, relativo al sector automotor, que México alcanzara con el MERCOSUR en 2002.

Ahora bien, es indudable que la negociación de un acuerdo de libre comercio entre México y Brasil enfrentaría severas resistencias en uno y otro país. Por la parte mexicana, el sector agropecuario se ha opuesto invariablemente a la posibilidad de ese entendimiento en virtud de la reconocida productividad del campo brasileño. No será sencillo formular propuestas de salvaguardas, cupos o plazos de desgravación que disipen o reduzcan los temores de nuestros productores y sean aceptables para Brasil. En todo caso, tendríamos que estar preparados para dar respuesta a la pregunta que alguna vez planteó el propio presidente Lula: ¿por qué México aceptó, en el marco del TLCAN, la apertura del sector agropecuario, a pesar de la competitividad estadounidense, y no podría admitirla con respecto a Brasil?

En lo que hace a la contraparte, la resistencia vendría seguramente del sector industrial. En este aspecto, habría que admitir que, en general, las economías de uno y otro país no son actualmente complementarias y que, al menos hasta tiempos recientes, la industria mexicana parecía más competitiva que la industria brasileña, como lo demostró el comercio automotor. Aquí, de nuevo, no será fácil encontrar las vías para atender satisfactoriamente las preocupaciones de los productores de Brasil, aunque finalmente habría que hacer valer una indiscutible verdad: en toda negociación de libre comercio hay, en última instancia, sectores que ganan y sectores que pierden; lo importante es que los acuerdos que se obtengan sirvan al crecimiento de las economías nacionales y se traduzcan en mayores niveles de bienestar para el conjunto de la población.

Dos últimas observaciones. Las inversiones directas de uno y otro país en la contraparte. Hasta 2017, las inversiones mexicanas en Brasil se estimaban en 22 mil millones de dólares y las inversiones brasileñas en México ascendían a 5 mil millones de dólares. Empero, tales inversiones no han contribuido, de manera significativa, a la formación de cadenas de valor en el comercio bilateral. Pregunto: ¿no valdría la pena explorar con tales inversionistas las medidas que podrían adoptarse para revertir esa situación?

Otra consideración tiene que ver con la Alianza del Pacífico, el mecanismo de integración y cooperación que en América Latina muestra, en nuestros días, mayor dinamismo. De ahí que, recientemente, se haya especulado sobre la posibilidad de acercamientos entre la Alianza y el MERCOSUR, incluyendo a Brasil. Aquí pregunto: ¿cómo compaginar esos posibles acercamientos con eventuales negociaciones bilaterales entre los gobiernos mexicano y brasileño?