
La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial

José Ignacio Martínez Cortés*

Introducción

En la década de los ochenta tanto países industrializados como algunas de las naciones subdesarrolladas instrumentaron estrategias para participar gradualmente en los mercados internacionales; la competencia se agudiza a mitad de la misma década ya que la innovación y el cambio tecnológico empezaron a ser las fuentes de cualquier ventaja comparativa.

Así el mundo vive el surgimiento de tres grandes bloques económicos; por una parte, la hoy Unión Europea establece políticas y estrategias para integrar en un mercado único las economías de sus países miembros; Estados Unidos impulsa la zona de libre comercio de América del Norte para tener mayor competitividad frente a Japón y la Unión Europea; Japón junto con los países del sudeste asiático fortalecen la cooperación de la Cuenca del Pacífico a través de organismos como APEC, PECC y PBEC; América Latina, por su parte, impulsa nuevos mecanismos de cooperación e integración subregionales; en lo referente a las negociaciones multilaterales, en Punta del Este, Uruguay, inicia la octava ronda del GATT cuyo objetivo es establecer reglas claras en las transacciones internacionales ante la globalización de la economía mundial.

El desarrollo de la tecnología y la internacionalización de los capitales son factores fundamentales

* Profesor del Centro de Relaciones Internacionales de la FCPYS de la UNAM.

para esta nueva etapa del comercio mundial. Hoy día cualquier país —bien sea industrializado o subdesarrollado— trata de captar inversión para que su economía crezca con base en la inyección de capitales externos.

Es por ello que los países están buscando nuevas formas de negociación internacional y actualmente una de éstas es la negociación de acuerdos comerciales regionales o multilaterales. ¿Por qué los países buscan la conformación de bloques comerciales en esta globalización de la economía mundial? Simplemente, porque los bloques ofrecen mercados más amplios, mayores oportunidades para diversificar la economía y una creciente capacidad de negociación con el exterior.

Para competir en los mercados internacionales, varios países subdesarrollados implementaron en sus economías planes y programas que las naciones industrializadas habían aplicado y cuyos resultados fueron en un corto plazo favorables.

Son múltiples las causas de la liberalización comercial en los países en desarrollo. Algunas se relacionan con la creciente interrelación de los mercados, proceso que se resume en el concepto de globalización. Esta que se caracteriza por el crecimiento más rápido de las variables económicas internacionales que de las nacionales y por el aceleramiento del cambio tecnológico en las metrópolis, ha evidenciado las ventajas de integrarse estrechamente a la economía internacional. De esa manera, cada vez más países

en desarrollo tratan de establecer las bases necesarias para impulsar el crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones y acrecentar la influencia de inversiones extranjeras directas (IED). Estos objetivos han conducido a muchas economías a liberar su comercio con distinta intensidad.¹

Así, mientras los países subdesarrollados abrían sus economías, los países industrializados imponían nuevas medidas no arancelarias para proteger sus mercados.

Mientras países avanzados acrecentaban las presiones proteccionistas, varios países en desarrollo reconocieron las consecuencias adversas de los regímenes proteccionistas y algunos se alejaron de las políticas ineficientes de sustitución de importaciones. La nueva táctica incluía, por lo general, los siguientes elementos: reducir la protección, fijar un tipo de cambio realista, aumentar los incentivos a la exportación para igualar cuando menos los de la sustitución de importaciones.²

México fue uno de los países que establecieron nuevas políticas en su economía para tener un ritmo de crecimiento a través del fomento a las exportaciones con base en la racionalización de la protección y la apertura comercial.

La racionalización de la protección y la apertura comercial

Para que la economía nacional tuviese un crecimiento sostenido y obtener mayores divisas se planteó diversificar las relaciones comerciales con los nuevos polos de desarrollo a través de un sector exportador competitivo que pudiese penetrar y permanecer en esos mercados, así como también la promoción selectiva de las importaciones de bienes intermedios y de capital.

¹ Agosin, Manuel R. y Diana Tussie, "Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 10, octubre de 1993, p. 889.

² Toro, Miguel Angel. "La economía mundial y el ingreso de México al GATT", en Torres Blanca y Pamela Falk. *La adhesión de México al GATT*. Ed. COLMEX, México, 1989. p. 63.

El Plan Nacional de Desarrollo, 1982-1988, impulsó esta nueva política de comercio exterior, con base en la apertura comercial y la preeminencia del sector exportador. Con esta política comercial se pretende, a partir de entonces, el fomento de las exportaciones, iniciando una "nueva etapa de industrialización y comercio exterior" dejando atrás el modelo sustitutivo de importaciones.

A partir de ese Plan se establecen diversas estrategias para fomentar las exportaciones no petroleras (financiamiento, mecanismos de apoyo a las empresas pequeñas y medianas, adopción de un tipo de cambio realista, desregulación de la economía, simplificación administrativa, entre otros), pero sobre todo se adoptan medidas para racionalizar la protección comercial mediante la eliminación de precios oficiales, permisos previos de importación, así como de reducción en las tarifas arancelarias de importación y de exportación.

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid se integraron, supuestamente, nuevas estrategias de desarrollo basadas en las siguientes premisas (mismas que el gobierno de Salinas de Gortari retoma para su política de comercio exterior):

1. Desarrollo de un sector industrial exportador más fuerte;
2. sustitución selectiva y eficiente de importaciones de bienes de capital y de productos intermedios;
3. desarrollo del sector petrolero y principalmente la petroquímica;
4. una mayor dependencia del ahorro interno.

Durante 1985, el gobierno de De la Madrid implanta una nueva política de comercio exterior cuyas principales vertientes se sustentaron como "cambio estructural", modernización industrial y racionalización de la protección. A partir de ello, el gobierno fomenta (sin éxito) una política industrial integrada adentro y competitiva afuera. Desde el segundo semestre de ese año, hechos significativos señalan el inicio de una nueva política comercial: liberalización del régimen de importaciones combinada con la subvaluación de la moneda y la adhesión de México al GATT.

Los criterios generales de ese "cambio estructural" son:

- a) Aumento de oferta de bienes y servicios básicos;
- b) incremento del grado de integración intra e

intersectorial mediante el desarrollo selectivo de la industria de bienes de capital;

c) Vinculación de la oferta industrial con el exterior impulsando la sustitución eficiente de importaciones y la promoción de exportaciones diversificadas;

d) Adopción y desarrollo tecnológico y ampliación de la capacitación para impulsar la producción,

e) Aprovechamiento eficiente de la participación directa del Estado en áreas prioritarias y estratégicas para reorientar y fortalecer la industria nacional.

El fomento a las exportaciones se orientó en dos direcciones

...hacia sectores con ventajas comparativas reales de largo plazo y que no estén sujetos a estrategias de localización controlado por el exterior vía el dominio de la tecnología o del mercado; y hacia los sectores donde la política de sustitución de importaciones fuera ineficiente por las limitadas economías de escala que permitiera el mercado interior.³

Esto daría, según la estrategia planteada por el gobierno, posibilidad de sustituir exportando y de articular la planta productiva precisamente en los bienes de amplia difusión.

En este sentido, el objetivo de la nueva política de comercio exterior es aplicar una estrategia de protección efectiva que condicione la asignación entre las ramas y asegure la coherencia de la estrategia de desarrollo industrial con la de comercio exterior. El resultado que se espera es una mayor integración interna del aparato productivo evitando no caer en el sesgo antiexportador del modelo de sustitución de importaciones.

Durante 1985 se eliminaron los permisos de importación y se reestructuraron los niveles arancelarios para mantener un supuesto nivel de protección equivalente al resto del mundo y someter a la industria nacional a la presión de la competencia externa. Así, mediante la eficiencia y la calidad habría diversificación y ampliación de mercados internacionales.

En las etapas previas, la llamada racionalización de la protección fue paulatina.

³ Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988)*

Entre 1983 y los primeros meses de 1985, todavía 75 por ciento de las importaciones estaban sujetas a las importaciones. En julio de 1985 se adelantó significativamente el proceso de liberalización de permisos de importación; 4 mil 400 fracciones controladas se redujeron a sólo 800, pero aún representaban 38.8 por ciento del valor de las importaciones, porcentaje similar al que prevalecía en los años cincuenta.⁴

Los años de 1985 y de 1986 constituyeron un parateguas en la política de comercio exterior y la apertura a través de programas de fomento y de apoyo al comercio exterior.⁵ Es en este periodo cuando se considera remontados tanto el modelo de sustitución de importaciones como la política industrial basada en la producción y exportación petrolera, la obsolescencia de la planta productiva y la débil estrategia de fomento a la exportación manufacturera; sin que estos dos últimos puntos se consoliden todavía.

Asimismo, en 1986 México se convierte en parte contratante del GATT. Con el ingreso al Acuerdo que regula el 96 por ciento del comercio mundial, el gobierno mexicano dio un nuevo giro a la política comercial externa, ya que hubo cambios para cumplir con los requisitos que exigía este organismo. A partir de la entrada al GATT, México ha reducido su protección arancelaria⁶ (cuadro 1).

En el memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México (que formó parte del Protocolo de Adhesión de México al GATT), se enuncian cuatro políticas que inciden en el ámbito del comercio exterior:

- a) Racionalización de la protección;
- b) Fomento a las exportaciones;
- c) Franjas y zonas libres,
- d) Negociaciones comerciales internacionales.

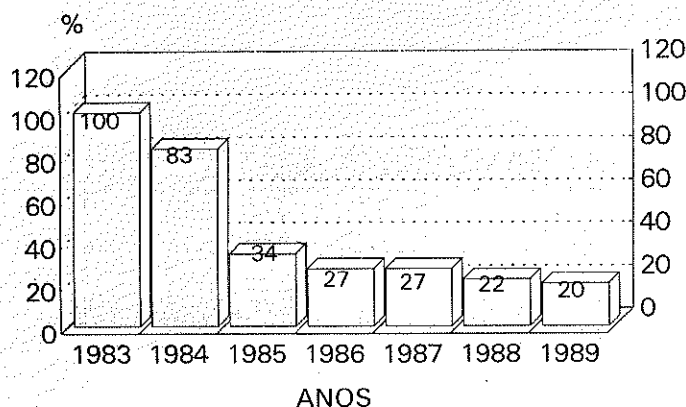
En dicho Protocolo se estableció también que "México continuará aplicando su programa de sustitución

⁴ Pérez Motta, Eduardo. "Efectos sobre la asignación de recursos de la nueva estrategia de política comercial", en Torres Blanca, *op. cit.*, p. 113.

⁵ Los programas en que se sustentó el cambio estructural del comercio fueron el PRONAMICE y el PROFIEIX. Para alcanzar la reconversión industrial nunca se adoptó un verdadero plan o programa que impulsara la anhelada modernización industrial.

⁶ *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 2, febrero de 1986, pp. 189-202.

Cuadro 1
Desgravación arancelaria. Valor de las importaciones sujetas a permiso previo.



Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI, 1990

gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria".⁷

El 25 de julio, al firmar su adhesión al GATT, México se compromete a reducir las fracciones a 375 aranceles, los cuales representaban aproximadamente 30 por ciento del valor de las importaciones que estaban aún controladas por licencias previas.

Entre 1987 y 1989 se consolida la racionalización de la protección y la apertura comercial.

El año de 1987 fue muy importante para el proceso de racionalización de importaciones. A principios de año se redujeron los aranceles en gran número de fracciones, el arancel máximo se fijó en 40 por ciento. El número de tasas arancelarias se redujo de 13 a 7 y prácticamente se derogaron todos los precios oficiales para valoración aduanera. A partir del segundo semestre de ese mismo año se acentúa la liberalización. A finales de abril de 1988 el arancel máximo se encontraba en 20 por ciento y el valor de las importaciones controladas por permiso de importación alcanzaba el 25 por ciento.⁸

⁷ Cfr. "Protocolo de Adhesión de México al GATT", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 10, octubre de 1986, pp. 876-877.

⁸ Pérez Motta, Eduardo. *Op. cit.*

Para 1989 el arancel máximo era ya solamente de 9.5 por ciento, mientras que el valor de las importaciones controladas a través de permisos de importación estaba en 13 por ciento (cuadro 2).

Puede decirse que mediante la nueva política de comercio exterior se logró superar el sesgo antiexportador, pues las exportaciones petroleras que en 1982 fueron de 77 por ciento pasaron a 34 por ciento en 1988 (cuadro 3), dejando de lado la exportación petrolera y dirigiéndose hacia otros sectores manufactureros que tuvieran demanda en mercados internacionales. No obstante, es importante destacar que antes y después de la apertura, la exportación de productos no petroleros han sido los mismos, la di-

Cuadro 2
Estructura arancelaria de la tarifa del impuesto general de importación.

	1982	1986	1989
Total de fracciones	8008	8206	11838
Media arancelaria	27.0%	22.6%	13.1%
Arancel ponderado	16.4%	13.1%	9.5%
Número de tasas	16	11	15

Fuente: SECOFI

ferencia es que estos productos han aumentado su volumen de exportación, pero no ha habido diversificación de productos y mucho menos de mercados, y esto es una falla de la llamada nueva política comercial.⁹

A pesar que las exportaciones no petroleras se han incrementado, se corre el riesgo de que esta estrategia de industrialización no podrá sostenerse en el corto plazo, ya que, para ser constante, es necesario la elevación de la productividad de nuestras manufacturas que consiste en la innovación y adaptación de nuevas tecnologías.

De la apertura a la diversificación comercial

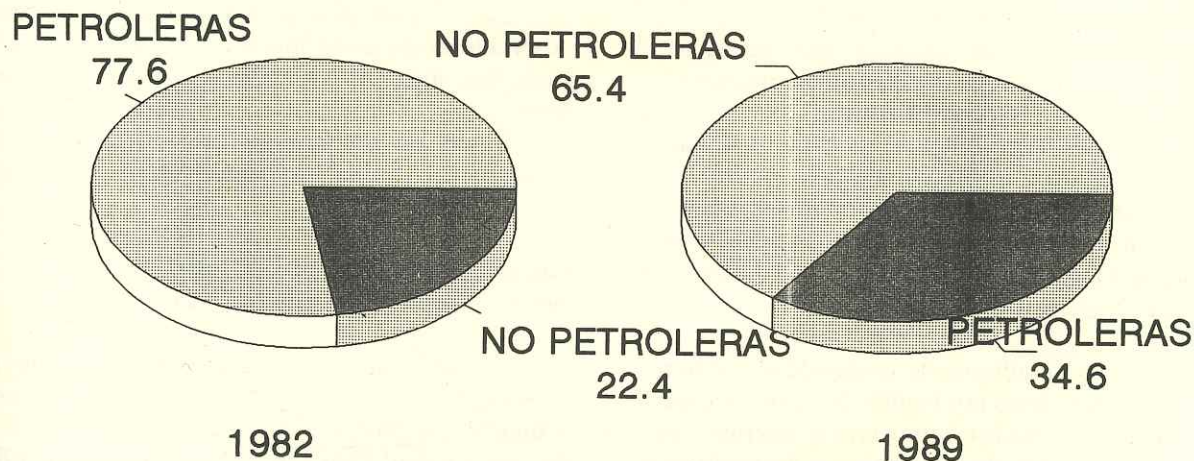
Una vez consolidada la racionalización de la protección y establecida la apertura comercial (estrategias de la política de comercio exterior que se es-

⁹ Los productos que tradicionalmente se han exportado antes y después de la apertura son: cemento, vidrio, automóviles, autopartes, motores, productos siderúrgicos, metalúrgicos, químicos y farmacológicos.

tablece en la década de los ochenta), el gobierno de Carlos Salinas plantea la diversificación de mercados a través de la firma de acuerdos comerciales y el ingreso a los principales organismos económico-financieros para obtener mayores ventajas competitivas sobre las otras naciones, así como la atracción de capitales internacionales para consolidar el modelo económico actual.

México busca activamente participar en todos los bloques económicos, establecer los acuerdos que le permitan asegurar mercados y atraer inversiones. [...] México adopta nuevas estrategias para adecuarse y para aprovechar las ventajas de los cambios del contexto internacional; una de esas estrategias básicas es la apertura comercial, que requiere ir acompañada de nuevos esquemas de crecimiento económico y de adecuación a las nuevas condiciones de las estructuras de producción que surgen en el mundo. [...] Los imperativos de la globalización de nuestra economía nos obliga a diversificar nuestros lazos, a desarrollar nuevas pautas de cola-

Cuadro 3
Estructura de las exportaciones



Fuente: SECOFI

boración con socios y regiones del mundo. No enfrentamos los retos del próximo siglo aislados o rezagados, sino inmersos en los procesos de integración que maduran ante nuestros ojos. Nuestra estrategia nos conduce a multiplicar las iniciativas en el mundo entero.¹⁰

Para insertarse en esta nueva faceta del comercio internacional, el gobierno mexicano adoptó nuevas estrategias en su política de comercio exterior que es acorde a la política comercial.

Una de las actuales estrategias del gobierno en materia de comercio exterior es diversificar productos y mercados en el extranjero. Así, en el actual Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, se explica que México buscará incrementar sus relaciones comerciales con todas las regiones del mundo.

Para llevar a cabo las estrategias comerciales que plantea ese Plan, surge el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE), que intenta corregir errores que no resolvió el programa similar del anterior gobierno. El PRONAMICE pretende impulsar la transformación de la industria nacional, así como también promover el comercio exterior mediante cinco grandes objetivos, que son:

1. Internacionalización de la industria nacional;
2. Fomento de la innovación tecnológica;
3. Incrementar la desregulación;
4. Impulsar las exportaciones no petroleras, y
5. Modernizar y diversificar el comercio exterior.

El PRONAMICE propone, ante todo, continuar apoyando la internacionalización de la economía nacional "olvidando por completo" el antiguo esquema de sustitución de importaciones. Además, plantea que la economía mexicana debe dejar de producir de todo y enfocarse a la especialización.

El nuevo paradigma de modernidad económica se caracteriza por la globalización de la economía y la mayor competencia internacional, que han motivado a los países a especializarse en la producción de bienes en los que gozan de mayores ventajas comparativas.¹¹

¹⁰ Gabinete de Política Exterior. La política exterior de México en el nuevo orden mundial, FCE, México, 1993, pp. 149-150.

¹¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Programa Nacio-*

Este Programa plantea que la industria nacional tendrá que reorientarse para que no se produzcan artículos o manufacturas que otros países hacen bien y mejor; es decir, tendremos que especializarnos con base en las ventajas comparativas que poseemos. Esta especialización, según el PRONAMICE, abarcará a la planta productiva y a los recursos financieros que tienen el empresario y el gobierno.

Para realizar este propósito, el PRONAMICE plantea diversas estrategias que el gobierno impulsará:

1. Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad;
2. Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos;
3. Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, y
4. Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

A pesar de que hay planes y programas que pretenden la modernización de la industria nacional de exportación, la diversificación de mercados y productos, la política de comercio exterior presenta tres graves problemas:

1. El déficit en la balanza comercial, ahora importamos más y no logramos que las exportaciones repunten o alcancen un equilibrio con las importaciones;
2. La concentración de mercados y de empresas exportadoras ya no ha logrado la diversificación de productos, mercados, y ahora de empresas exportadoras, y
3. La obsolescencia de la industria nacional, ya que se carece de una verdadera política industrial.

Los problemas de la diversificación del comercio exterior de México

Como ya se ha mencionado, una de las actuales estrategias del gobierno en materia de comercio exterior es diversificar productos y mercados en el extranjero. Así, en el actual Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, se explica que México buscará incrementar sus

nal de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. Cfr. Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 en su apartado sobre política comercial.

relaciones comerciales con todas las regiones del mundo.

No obstante, es cuestionable la diversificación de productos y mercados en el exterior, ya que en la década de los ochenta México pasó de una balanza comercial superavitaria a deficitaria (cuadro 4).

En 1983, exportamos productos con valor total de 22 mil 312 millones de dólares (mddls) e importamos 7 mil 778 mddls. Es en 1988 cuando empieza a disminuir el superávit comercial, ya que las exportaciones de productos fueron de 20 mil 565 mddls y las importaciones ascendieron a 18 mil 898 mddls.

En 1989 por primera vez se tuvo una balanza comercial deficitaria, las exportaciones fueron de 22 mil 765 mddls y las importaciones llegaron a 23 mil mddls. A partir de ese año la balanza comercial ha sido deficitaria. En 1990 las exportaciones ascendieron a 26 mil 950 mddls y las importaciones fueron de 29 mil 798 mddls.

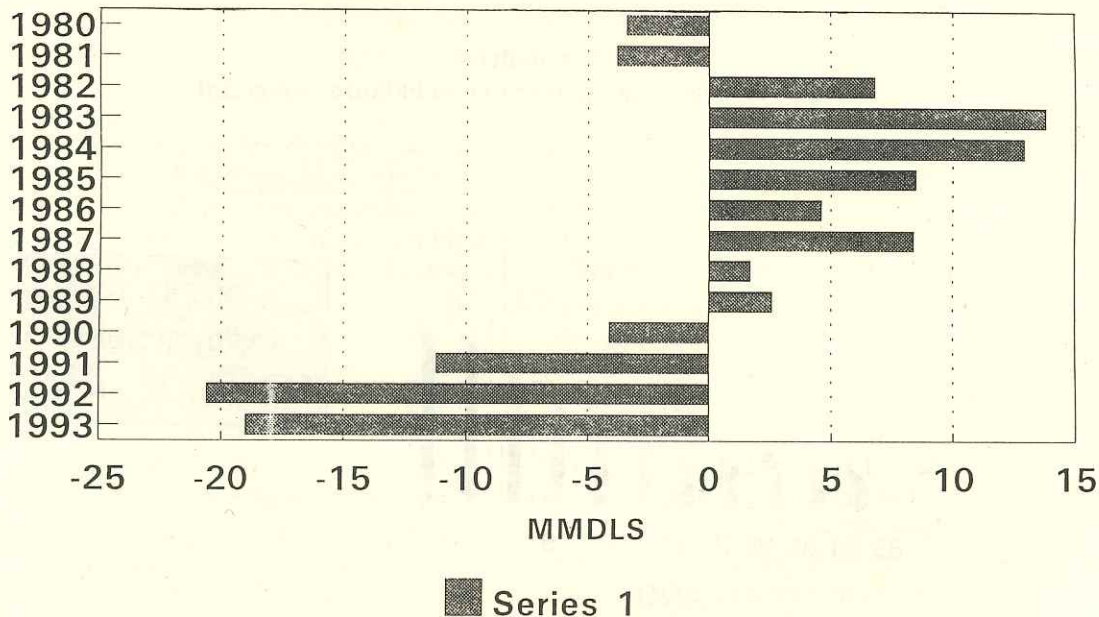
En 1991 las exportaciones ascendieron a 26 mil

854.5 mddls y las importaciones sumaron 48 mil 192.6 mddls. En 1992 se captaron 27 mil 515 por las mercancías que se exportaron; sin embargo, se gastaron 48 mil 192.6 mddls por los insumos que se compraron en el exterior. Para 1993 las exportaciones ascendieron a 29 mil 980 mddls y el total de las importaciones fueron de 48 mil 925.3 mddls (ver cuadro 5).

**El déficit comercial
¿problema coyuntural o estructural?**

En ocasiones se explica que el déficit de la balanza comercial es sano, ya que la mayoría de las importaciones corresponden a maquinaria para modernizar la planta productiva, pero ¿estaremos siempre supereditados a la tecnología del exterior? ¿No caeremos en errores de antaño que tanto se critican hoy día?

**Cuadro 4
Déficit comercial de México**



FUENTE: ELABORADO CON DATOS DE BANXICO

Desde que se inició la apertura comercial, se explicó que uno de los objetivos a alcanzar en el corto plazo sería la diversificación de productos y mercados; sin embargo, llevamos más de una década de haberse planteado la tesis del actual modelo de comercio exterior (1982) y nueve años de haberse iniciado en la práctica la apertura comercial (1985) y la diversificación no se ha dado, al contrario, la concentración comercial con un solo país ha crecido.

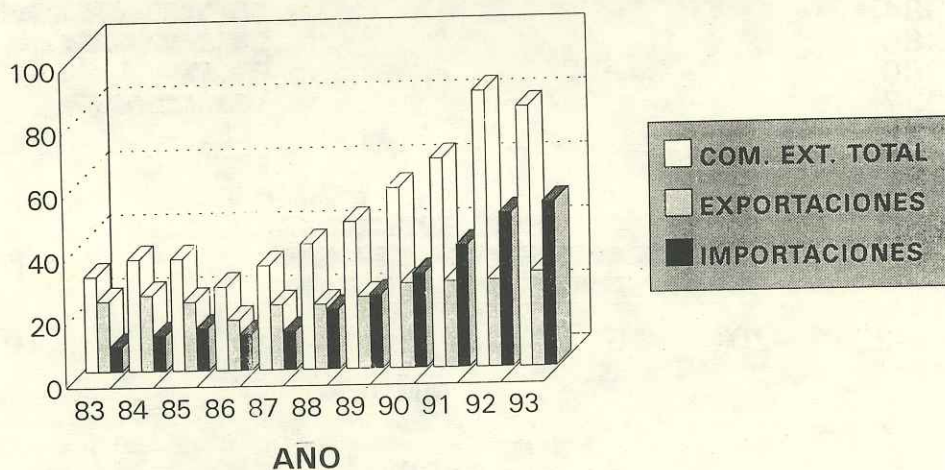
En 1983 tuvimos un intercambio comercial con Estados Unidos que ascendió a 17 mil 929 mddls. Y en 1992 nuestra relación comercial con este país ascendió a 20 mil 468 mddls en exportaciones y en importaciones fue de 22 mil 891 mddls.

Si tomamos en cuenta que de las importaciones totales que realizamos, el 63 por ciento corresponden a bienes de uso intermedio; que el 20.43 por ciento corresponden a bienes de capital, y que el 16.6 por ciento a bienes de consumo y que Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, podremos derivar que no sólo este país es nuestro principal socio comercial y financiero, sino que también es el principal mercado donde compramos la tecnología para modernizar nuestra industria.

Un ejemplo del problema que presenta la supuesta diversificación es que México tiene déficit con casi todas las regiones comerciales: América del Norte, ALADI, la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Cuenca del Pacífico Oriental (CUPO). Únicamente se tiene superávit comercial con el Sistema de Integración Centroamericano y el CARICOM, con quienes el comercio es relativo (cuadro 6).

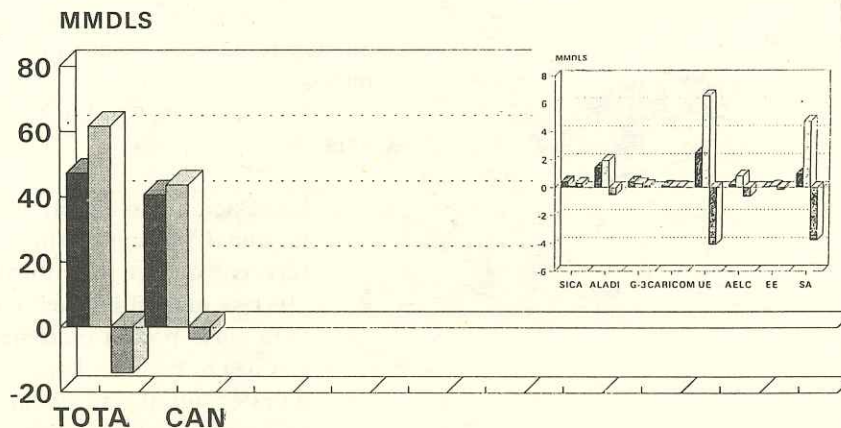
Por ende, la falta de una verdadera diversificación está dando como resultado que México tenga déficit comercial con la mayoría de los países con los que tiene un elevado intercambio de mercaderías. En 1992, de los 20 principales socios comerciales, a 16 importó más de lo que exportó. Nuestro país tiene una balanza deficitaria con Estados Unidos, Japón, la Unión Europea (particularmente con Francia, Alemania, Italia, Reino Unido y Holanda), Canadá, Argentina, China, Brasil, Panamá, Corea del Sur, Nueva Zelanda. Sin duda, este déficit es consecuencia de la carencia de una política industrial acorde al crecimiento de las empresas mexicanas y por ende no podemos tener una industria que respalde esa diversificación; este desarrollo tecnológico que México debe

Cuadro 5
Los efectos de la apertura en la balanza comercial



ELABORADO CON DATOS DE BANXICO
MILES DE MILLONES DE DOLARES

Cuadro 6
Comercio exterior de México por bloques económicos y áreas geográficas



Fuente: Elaborado con datos de Banxico. Incluye maquiladoras.

ALCAN: Área de Libre Comercio de América del Norte; SICA: Sistema de Integración Centroamericano; ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración; G-3: Méx-Col-Ven; CARICOM: Mercado Común del Caribe; UE: Unión Europea; AELC: Asociación Europea de Libre Comercio; SA: Sudeste Asiático.

impulsar debe ser acorde a la apertura comercial y a la altura de nuestros principales socios comerciales.

Este es uno de los factores por los cuales el comercio exterior de México aún no logra la diversificación en mercados, productos y empresas. En el primer caso, el 73 por ciento de las exportaciones se dirigen hacia un sólo mercado, el estadounidense; otros cinco países son destino de nuestras exportaciones: Francia, Alemania, Japón, Canadá y Brasil. En productos la concentración es similar, ya que el 60 por ciento de las ventas al extranjero están concentradas en 10 productos; esos productos son exportados por el 2 por ciento de las empresas establecidas en el país y el 70 por ciento de las exportaciones mexicanas lo realizan aproximadamente 270 empresas (en su mayoría trasnacionales). El 93.7 por ciento de las ventas manufactureras se lleva a cabo a través de empresas medianas y grandes, en tanto que la pequeña empresa participa con el 6.3 por ciento de las exportaciones.

Por otro lado, las importaciones también están altamente concentradas, ya que son 200 empresas las que realizan el 80 por ciento de las importaciones y solamente 190 de las empresas tienen capacidad para financiar de manera directa sus compras del exterior.

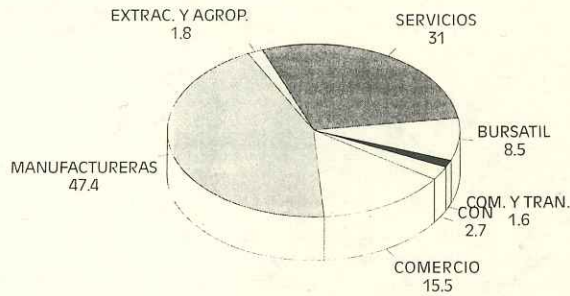
Atracción de inversión extranjera directa ¿dependencia del ahorro externo?

El déficit comercial aún es sostenible, pero por la pugna que existe a nivel internacional por la atracción de recursos frescos, se corre el riesgo de que la balanza de capitales reduzca su crecimiento; además de que la dependencia de capitales siempre ha sido peligrosa.

Por ejemplo, en 1993 el flujo de la inversión externa ascendió a 15 mil 617 mddls, que supera en 87.4 por ciento a los 8 mil 334.8 mddls captados en 1992. Asimismo, la inversión extranjera captada en lo que va del sexenio acumuló 41 mil 740.9 mddls, superando los 24 mddls que se establecieron como meta en el periodo 1989-1994, situándose el saldo histórico en 65 mil 828.3 al cierre de 1993.

De los 15 mil 617 mddls, que se captaron el año pasado, 8.5 por ciento del total se dirigieron al mercado bursátil. La inversión en ese mercado aumentará con la nueva Ley de Inversión Extranjera (cuadro 7). Sin duda, el sector que se beneficiará con esta Ley es el de los servicios financieros, ya que ahora con el TLC se abren nuevos sectores a la inversión foránea.

Cuadro 7
Distribución sectorial de la inversión extranjera en la economía mexicana



FUENTE: SECOFI

En este renglón México también tiene concentrado el origen de los capitales que invierten en la economía nacional. Los países que son nuestros principales soció inversionistas son: Estados Unidos, con el 68 por ciento del total; Reino Unido, con 6.1; Alemania, con 5.3; Suiza, con 4.3; Japón, con 4.0; Francia, con 3.8; España, con 2.0; Holanda, con 1.6; Canadá, con 1.5; Suecia, con 0.9, e Italia, con 0.2 por ciento (cuadro 8).

En comparación al crecimiento que ha tenido la balanza de capitales (que en 1993 ascendió a 30.9

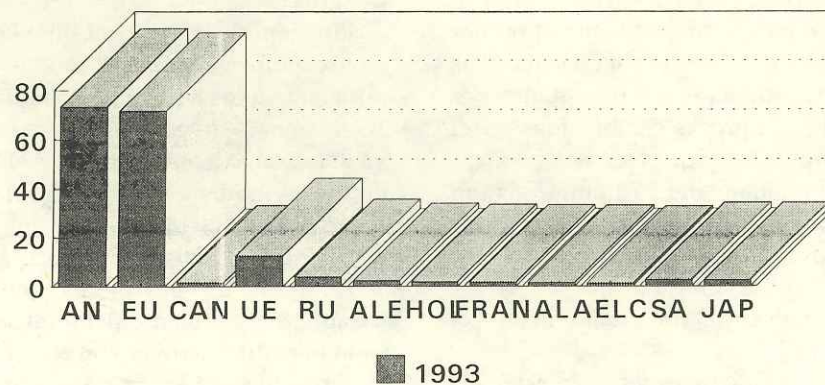
mil mddls), la balanza en cuenta corriente es deficitaria (en el mismo periodo fue de 23.4 mil mddls). Si bien este déficit es sostenido por la entrada de capitales, sí es preocupante que tenga incrementos que puedan rebasar el monto total de los capitales externos.

Sobre este tema, BANXICO en su informe anual señala que:

En relación con el déficit que en 1992 registró la cuenta corriente de la balanza de pagos, cabe recordar que en el Informe correspondiente a 1991 se hizo el pronóstico de que dicho saldo deficitario podría incrementarse en la medida en que continuara el proceso de modernización de la economía. El dinámico comportamiento mostrado por la inversión privada y la entrada de capitales son demostración de que la modernización ha proseguido y de que, por ello, el déficit de la cuenta corriente terminó aumentando.

No obstante que la inversión privada se ha inclinado hacia el sector manufacturero y de servicios, y en mayor medida hacia el mercado bursátil, no se ha logrado ese cambio estructural que el gobierno pretende en la industria para lograr así mejor competitividad internacional.

Cuadro 8
Inversión extranjera en México por países y regiones comerciales



FUENTE: SECOFI
AN: América del Norte; UE: Unión Europea; AL: América Latina; AELC: Asociación Europea de Libre Comercio; SA: Sudeste Asiático



El peligro de un constante déficit comercial estriba en la no consolidación de un modelo establecido hace más de diez años donde las importaciones incrementan anualmente y las exportaciones no tienen esa dinámica para disminuir ese desequilibrio. La estrategia que ha establecido el gobierno para modernizar la industria no ha sido alcanzada. La modernización que se pretende de la industria y del comercio exterior hasta la fecha no ha sido la base del crecimiento del sector externo, principalmente el exportador.

Este problema del déficit comercial afecta la balanza en cuenta corriente, pues el creciente desequilibrio externo pone en tela de juicio el programa económico del gobierno. Para 1994 se calcula que el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos podría ascender a 27 mil millones de dólares, siendo el más alto de la historia del país; con este año serían ya seis años de un constante déficit en cuenta corriente.

Sin duda, para financiar ese desequilibrio es necesaria la atracción de capitales, pero el problema es que en el sistema financiero internacional se advierten serias dificultades para la colocación de inversión extranjera en nuestro país, principalmente la de

cartera. En caso de que el déficit en cuenta corriente aumentara, habría tres opciones para contrarrestar los efectos negativos en la economía mexicana:

1. Intervención del Banco de México a través de la utilización de las reservas internacionales;
2. Atracción de mayor capital extranjero, y
3. Mayor endeudamiento del gobierno y del sector privado.

Un punto fundamental para disminuir el déficit comercial, y por ende el de la cuenta corriente de la balanza de pagos, es la instrumentación de proyectos tecnológicos en el proceso productivo, aparte de la atracción de capital extranjero. Es decir, la tecnología debe estar dirigida al desarrollo industrial y no quedarse como proyecto en los centros de investigación.

Para ello, es preciso que haya mayor impulso, a través de más y mejores recursos a los investigadores. Hoy día la ciencia, la tecnología y la empresa deben estar vinculadas e incrementar la producción e impulsar así una política industrial para dar paso a una política empresarial. Este ha sido, y es actualmente, el éxito de las potencias exportadoras: Alemania, Japón, Corea, Singapur, donde se destinan grandes sumas de dinero para el desarrollo científico y tecnológico.

Para elevar la competitividad internacional de la industria, se requiere incrementar la productividad y la calidad en los procesos productivos de las ramas industriales del país, a través del mejoramiento tecnológico y la calificación de los recursos humanos. [...] Cada empresa podrá seleccionar la tecnología que mejor convenga a su estrategia productiva y comercial. La investigación y el desarrollo tecnológico deben orientarse a la solución de los problemas concretos de las empresas e industrias del país, por lo cual deberá propiciarse el acercamiento de éstas a los centros o institutos tecnológicos.

Esto es lo que propone el PRONAMICE, pero no se ha alcanzado esta estrategia.

La empresa, principal actor del comercio exterior, debe considerar que si no instrumenta tecnologías que se adecuen a su proceso industrial quedará rezagada. Aquí es donde surge el problema: si no hay producción interna de bienes de capital o de uso intermedio, se deben importar de países donde sí hay oferta. Los bienes de uso intermedio tuvieron en 1992 un crecimiento de 21 por ciento en comparación a 1991; los bienes de capital han tenido un crecimiento similar: en 1992 fue de 36 en comparación a 1991. Los bienes de consumo tuvieron una variación porcentual de 34 por ciento en el mismo periodo.

El problema es que la importación de los bienes de capital y uso intermedio no se reflejan en el aumento de la exportación de productos no petroleros. El sector exportador que mantiene una tasa de crecimiento es el manufacturero (de 14.1 por ciento), pero no ha representado ese dinamismo que se esperaba al principio del sexenio. El sector más afectado es el extractivo, que ha disminuido sus ventas en el exterior (menos 11 por ciento). El petróleo sigue representando una fuente de divisas importante para el país, alrededor de 9 mil millones de dólares.

¿Se ha buscado la diversificación comercial?

*México-Estados Unidos-Canadá:
hacia la consolidación del TLC*

La relación con Estados Unidos siempre ha sido tormentosa, desde las invasiones sufridas el siglo pasado hasta las presiones por la lucha contra el narcotráfico

y últimamente por la instauración de una democracia plena en México. Sin duda, la firma del Tratado de Libre Comercio dará un giro de 180 grados a la relación de México con sus dos socios de América del Norte.

Con la entrada en vigor del TLC con Estados Unidos y Canadá, las exportaciones tendrán:

1. La seguridad de acceso al mercado más importante del mundo;
2. Ninguno de los tres países participantes impondrá de manera unilateral medidas no arancelarias;
3. Las disputas comerciales se dirimirán a través de paneles *ad hoc*;
4. Habrá mayor acceso a servicios financieros;
5. Habrá reglas claras en las transacciones entre los tres países.

Con el TLC las transacciones comerciales aumentarán con Estados Unidos y crecerán con Canadá, pues habrá eliminación de barreras al comercio; promoción de condiciones para una competencia justa; incremento de las oportunidades de inversión; protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual; establecimiento de procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como el fomento a la cooperación tri-lateral, regional y multilateral.

Es necesario precisar que México tiene con Estados Unidos y Canadá una enorme asimetría económica resultado del desarrollo de los tres países. El producto nacional bruto de México en 1990 fue de 27 mil 748 mddls; el de Estados Unidos fue de 5 billones 470 mil 200 mddls, y el de Canadá ascendió a 570 mil 401 mddls. También hay una notable diferencia en el ingreso *per capita* en los tres países: en el mismo periodo el ingreso por habitante en México fue de 2 mil 931.5 dls; en Estados Unidos de 21 mil 756.4 dls., y en Canadá de 21 443.6 dls.

La ventaja que traerá el TLC será que en 15 años, dependiendo el sector, los productos de la región tendrán arancel cero en los tres países y, por ende, las importaciones que realicen empresas legalmente establecidas en nuestro país tendrán un arancel *ad valorem* de tasa cero. El 70 por ciento de nuestras exportaciones quedarán, de inmediato, libres para ingresar a los mercados estadounidense y canadiense, mientras que nosotros liberamos únicamente el 40 por ciento de los productos que ellos nos exportan.

Una de las principales desventajas que México enfrentará con el TLC es la innovación de la planta

productiva, ya que el 90 por ciento de las empresas mexicanas no cuenta con tecnologías nuevas para competir frente a sus similares de Estados Unidos y Canadá. Sin duda, hoy día, el desarrollo científico-tecnológico es vital para todo país que desea participar en la globalización de la producción, por ende es necesario desarrollar una planta industrial moderna que incorpore en el proceso productivo los cambios tecnológicos para que los productos susceptibles de ser exportados contengan calidad, eficiencia y competitividad.

Los resultados del TLC los tendremos a la vuelta de cinco años aproximadamente. Lo que sí es obvio es que México tiene una ventaja comparativa más en el comercio internacional. Pero también los demás países, principalmente los latinoamericanos y los del sudeste asiático, ya no ven a México como un socio, sino como un rival comercial al cual hay que vencer.

Los efectos del Acuerdo de Complementación Económica México-Chile en la diversificación comercial

El 22 de septiembre de 1991 se firmó en Santiago de Chile el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile que entró en vigor el 1o. de enero de 1992 donde se establece que en un plazo de cuatro años, ambos países tendrán un arancel para los artículos provenientes de cualquiera de estas naciones. A partir del 1o. de enero de 1992 el arancel máximo es del 10 por ciento; para 1993 fue del 7.5 por ciento; en 1994 es de 5 por ciento; en 1995 el gravamen máximo común estará en 2.5 por ciento y en 1996 se establecerá un arancel de cero por ciento.

Sin embargo, habrá productos cuya desgravación total será en seis años. A partir de 1992 el arancel para los productos agropecuarios, químicos y petroquímicos, forestales, textiles y de vidrio fue del 10 por ciento y anualmente disminuirá un dos por ciento hasta llegar a tasa cero en 1998. En el sector automotriz la desgravación total será a partir de 1996, con una regla de origen de un mínimo de 32 por ciento de integración nacional.

Es importante destacar que nuestro comercio con Chile no rebasa los 120 mddls. México exporta a ese país productos con un valor total de 85 mddls e importa alrededor de 35 mddls. No obstante, este intercambio comercial puede aumentar, ya que Chile cuenta con un mercado potencial de 13 millones de

consumidores; además hay diversas demandas de productos mexicanos que pueden ayudar a la diversificación de las exportaciones.

Los productos mexicanos que tienen perspectivas en el mercado chileno son: las autopartes; productos químicos y petroquímicos; materias primas y equipo para la industria minera; maquinaria agrícola; cerámica; equipo y materias primas para la industria textil, editorial y de papel; equipo de oficina; equipo de computación y telecomunicaciones, y alimentos y bebidas. La última palabra la tiene el empresario si es que desea utilizar este Acuerdo.

Este tipo de Acuerdo es el primero que México firma con un país latinoamericano. El comercio exterior de México debe diversificarse a través de nuevos nichos de mercados. No sólo miremos al norte, también al sur del continente donde hay mercados para nuestras exportaciones. Asimismo, los países miembros de ALADI se conceden preferencias arancelarias entre sí y las exportaciones mexicanas que se dirigen a los países de esta Asociación gozan de estas preferencias. Aprovechemos todas las ventajas económicas, arancelarias y geográficas de la región para expandir nuestro comercio hacia toda América Latina.

El acuerdo marco México-Centroamérica

El pasado 20 de agosto, México y los países de Centroamérica firmaron un Acuerdo Marco para establecer un Tratado de Libre Comercio. En principio se tiene planeado que en 1996, con base en este Acuerdo, se haya eliminado el arancel para las mercancías de la región.

Cabe destacar que en la reunión cumbre entre el Ejecutivo de México y los gobiernos de los países de Centroamérica, celebrada en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, el 10 y 11 de enero de 1991, se establecieron las bases políticas para constituir una zona de libre comercio. Finalmente esta propuesta se convirtió en realidad; ahora Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua —Panamá no fue incluida en este Acuerdo— tienen que negociar por separado con México los sectores que estarán en la zona de libre comercio.

El "Acuerdo Marco Multilateral para el Programa de Liberalización Comercial", como así se le denominó, pretende incrementar el comercio entre México y los países de la región. Cabe destacar que el mercado centroamericano no ha sido atractivo para

el comercio exterior de México; se puede decir que hay desinterés a pesar de que en la región se encuentran importantes nichos de mercados para algunos productos mexicanos.

En lo referente a las relaciones comerciales de México con esos países, el año pasado fue de 557 millones 715 mil dólares, donde las exportaciones mexicanas hacia el Istmo ascendieron a 411 millones 349 mil dólares y las importaciones provenientes de la región tuvieron un monto total de 146 millones 366 mil dólares.

Los productos que más exporta nuestro país son bienes de capital y manufacturas; el 37 por ciento de las exportaciones mexicanas hacia el área es de petróleo. Las importaciones provenientes de esas naciones representan el 0.38 por ciento del total y las exportaciones son el 1.45 por ciento de las ventas que México realiza al exterior.

Acuerdo comercial México-Costa Rica

Al amparo del Acuerdo establecido con Centroamérica, México y Costa Rica inician negociaciones para establecer un acuerdo bilateral, el cual es firmado el 3 de marzo de 1994 y entrará en vigor el 1o. de enero de 1995. Los temas más importantes dentro de este acuerdo son el agrícola y las reglas de origen. Con este acuerdo, el 65 por ciento de las exportaciones que se dirigen a Costa Rica entrarán libre de arancel a partir de 1995. Este acuerdo, por las características del mercado costarricense, tiende a ser aprovechado principalmente por empresas pequeñas y medianas.

Este tratado cubre los temas de acceso a mercados; reglas de origen; agricultura; normas técnicas; normas fito y zoonosanitarias; salvaguardas; compras gubernamentales; prácticas desleales; inversión; servicios; propiedad intelectual y solución de controversias.

Acuerdo comercial México-Colombia-Venezuela

En junio de 1994, los presidentes de México, Colombia y Venezuela firmaron el acuerdo que crea la zona comercial del Grupo de los Tres. Este Tratado tiene siete grandes áreas de negociación: acceso a mercados, reglas de comercio, inversión, servicio, compras del sector público, propiedad intelectual y solución de controversias. Estas áreas no fueron ne-

gociadas en los acuerdos firmados con anterioridad con Chile y Costa Rica, respectivamente.

Con este acuerdo, México diversifica (políticamente) sus relaciones comerciales con el cono sur del continente, que si bien con ALADI ya había intercambio comercial regional, con Colombia y Venezuela se busca aumentar el comercio y la presencia de empresas en el sur de América. Sin duda, estos esquemas de negociaciones con diversas subregiones de América Latina tienen como estrategia principal dentro de esta política comercial, abrir mercados donde las empresas pequeñas y medianas tengan oportunidad de exportar ya sea de manera inmediata, o bien de manera indirecta al subcontratar con las grandes empresas. La liberalización comercial entre los tres países será en diez años y finalizará en el año 2005 y creará un mercado de 142 personas y de 348 mil millones de dólares de producto bruto conjunto.

Este acuerdo incorpora los temas que en el comercio internacional son considerados como nuevos, ya que apenas comienzan a establecerse mecanismos para su regulación. Es así como la inversión, el sector servicios, la propiedad intelectual y las compras gubernamentales son parte de este acuerdo. Con estos sectores negociados, el acuerdo del G-3 es similar al firmado por México, Estados Unidos y Canadá, excepto los temas laborales y ambientales.

Este es el acuerdo subregional más ambicioso que se haya firmado y será un esquema a seguir para los países de América Latina que negocien acuerdos de integración.

Las negociaciones de México en la ALADI

Es preciso resaltar que América Latina desde los sesenta tenía ya un acuerdo que impulsaba la integración regional. El 18 de febrero de 1969 fue firmado el Tratado que establece una Zona de Libre Comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que había fijado un periodo de 12 años para perfeccionar la zona de libre comercio; sin embargo, nunca se alcanzó ese objetivo; uno de los factores que influyeron para detener ese proceso fue la llegada de gobiernos militares en el subcontinente, amén de la recesión internacional que afectó a todas las economías del mundo.

La ALALC fue sustituida el 12 de agosto de 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que se constituyó con base en el Tratado de

Montevideo que impulsa más que una integración económica, mecanismos de cooperación económica mediante el establecimiento de un área de preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional y por acuerdos de alcance parcial. Por el mismo desarrollo de la región también se han adoptado acuerdos comerciales de carácter sectorial, acuerdos de complementación económica, acuerdos de apertura de mercados.

Nuestros principales socios en América Latina son Argentina, Brasil, Colombia y Venezuela. Con esta región tenemos relaciones comerciales que ascienden a 2 mil 342 mddls, y donde colocamos exportaciones con un valor total de mil 915 mddls e importamos de la región 437 mddls.

La causa principal de que la integración latinoamericana no avance se debe a:

1. El excesivo endeudamiento externo de la región;
2. Las altas tasas arancelarias;
3. La adopción generalizada de restricciones no arancelarias;
4. La falta de cumplimiento de los compromisos establecidos;
5. Problemas políticos y sociales de la región.

Un obstáculo que tiene ALADI es que nunca se han fijado fechas, como las tenía la ALAC, para lograr una verdadera integración económica, ya que el mismo Tratado de Montevideo establece que no habrá reciprocidad con los miembros de menor desarrollo económico. Asimismo, el Tratado de la ALADI ya no se adecua al actual contexto regional e internacional. Es por ello que diversos países miembros han buscado sus propios mecanismos de integración subregional. Estos mecanismos de integración son alentados por la creación de comercio buscando la complementación de sus mercados e impulsando la especialización de la producción a través de las ventajas competitivas y de las economías de escala. Esta nueva etapa de la integración regional no es precisamente impulsada por el Tratado de Montevideo, al contrario, ahora es un obstáculo para consolidar la integración subregional.

Es por ello que México ha dado el primer paso para evitar cumplir con el artículo 44 del Tratado de Montevideo que exige que todo país miembro de ALADI que otorgue cualquier preferencia a otro país miembro o no de ALADI deberá hacer extensiva esa preferencia a los otros miembros del Tratado. Méxi-

co logró suspender por cinco años esa cláusula y no otorgar las preferencias que negoció con Estados Unidos y Canadá. El resto de los miembros de ALADI no objetaron la petición, ya que también están inmersos en procesos de integración subregional. Por ejemplo, el MERCOSUR, que para 1995 busca adoptar un arancel externo común, está formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; el Grupo de los Tres, que se ha establecido por un acuerdo de libre comercio, está constituido por México, Colombia y Venezuela; México y Chile firmaron un Acuerdo de Complementación Económica, que para 1998 habrá eliminado las barreras arancelarias y no arancelarias entre las dos naciones; por su parte, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela forman parte, a través del Acuerdo de Cartagena, del Grupo Andino.

Este proceso de integración regional no sería nuevo si se realizara con base en el Tratado de Montevideo, pero algunos de estos mecanismos de integración subregional surgieron y otros cambiaron su rumbo una vez que Washington lanzó su "Iniciativa de las Américas" (que es una versión moderna de la Doctrina Monroe: "América para los americanos"). Esta estrategia de Estados Unidos busca abrir los mercados de América Latina para aprovechar sus ventajas competitivas y sus economías de escala para que las empresas estadounidenses tengan mayor capacidad de competir con las firmas europeas y japonesas.

El Acuerdo Marco México-Unión Europea

Nuestro segundo socio comercial lo constituye la Unión Europea, cuyos miembros son: Alemania Federal, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Reino Unido; estos países forman un mercado único a partir del primer día de 1993 aboliendo las fronteras físicas, técnicas y fiscales entre sí. Con este proceso integracionista, la Unión Europea representa el mercado más grande del mundo donde circulan sin ninguna restricción las personas, mercancías, bienes y servicios.

En 1983, el comercio exterior de México con la Unión Europea ascendía a 3 mil 037 mddls. En ese año exportamos a la Unión Europea 2 mil 820 mddls e importamos mil 217 mddls. Para 1991 exportamos a la Comunidad 2 mil 857 mddls en productos y le compramos mercancías con un valor total de 4 mil

346 mddls. Asimismo, la Unión Europea representa también nuestro segundo socio inversionista; en 1990, el total del capital invertido en México por sus países miembros ascendía a 5 mil 293 mddls.

México y la Unión Europea firmaron el 26 de abril de 1991 el Acuerdo Marco que sustituye al de 1975. Este Acuerdo fue aprobado por el Senado mexicano el 15 de agosto pasado de 1991 y el Parlamento Europeo lo ratificó el 10 de septiembre de ese mismo año. En su artículo 43o. se explica que

el presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en la cual las partes contratantes se hayan notificado el cumplimiento de los procedimientos jurídicos necesarios a tal efecto y se concluye por un periodo de cinco años.

Este Acuerdo es importante para México pues la Unión Europea constituye un mercado potencial que ocupa los primeros lugares en la economía mundial. El volumen de los intercambios de la Unión Europea la proyecta como un socio único en el comercio internacional. En términos globales, la Europa de los Doce aporta cerca del 25 por ciento, Estados Unidos el 15 por ciento y Japón el 9.5 por ciento de las transacciones comerciales internacionales. El comercio exterior de la Unión Europea representa, en promedio, cerca del 27 por ciento del PIB comunitario.

El actual Acuerdo Marco es el más ambicioso que México haya firmado con bloque comercial alguno; por otro lado, para la Unión Europea constituye el primero de este tipo que firma con un país subdesarrollado.

En particular, este Acuerdo se aplicará en los siguientes sectores:

- a) Industrias;
- b) Propiedad intelectual, incluida la industrial, normas y criterios de calidad;
- c) Transferencia de tecnología;
- d) Agroindustria;
- e) Piscicultura y pesca;
- f) Planificación energética y la utilización racional de la energía;
- g) La protección del medio ambiente;
- h) La gestión de los recursos naturales;
- i) Los servicios, incluidos los servicios financieros, turismo, transporte, telecomunicaciones, informática;

j) La información sobre temas monetarios.

Los empresarios mexicanos tienen alternativas en el mercado eurocomunitario que les ofrecen otras oportunidades; si bien Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, no podemos dejar de lado a la Unión Europea, que a partir del 1o. de enero de 1993 es el mercado más grande del mundo. Actualmente México con Canadá y Estados Unidos tienen ya un tratado de libre comercio que eliminará las barreras arancelarias y disminuirá las barreras no arancelarias en un lapso de 5, 10 y 15 años, según el sector que se trate; mientras que el Acuerdo Marco firmado con la Unión Europea ya entró en vigor. Es cierto que se trata de acuerdos totalmente distintos, pero es preciso tomar en cuenta que la UE es nuestro segundo socio comercial al que no podemos descuidar. Este Acuerdo será importante para nuestra economía siempre y cuando las empresas mexicanas lo utilicen de la mejor manera posible, por ende, es preciso darle mayor difusión.

El comercio exterior de México en la Cuenca del Pacífico Oriental, la zona más dinámica del comercio internacional.

La Cuenca del Pacífico Oriental es una región con un alto dinamismo comercial que juega un papel muy importante en la globalización de la producción, pues en esta zona comercial transita el 25 por ciento del comercio internacional. La Cuenca del Pacífico Oriental tiene un PIB de 3 mil 558 mddls; una población de mil 569 millones de habitantes; exporta alrededor de 641 mil mddls e importa 546 mddls.

Es necesario destacar que no es un bloque comercial, ya que no ha impulsado ningún tratado de libre comercio que disminuya los aranceles entre los 47 países que la conforman. La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico es un foro donde se discuten los problemas y oportunidades comerciales que tienen los países que forman parte de la Conferencia. Por ende, no podemos hablar de un bloque como tal.

El país con mayor presencia en la región es Japón que tiene un PIB de 2 mil 373 mddls; el valor de sus exportaciones ascienden a 264 mil mddls y sus importaciones son de 187 mil mddls. México exporta a este país en productos mil 249 mddls e importa mil 432 mddls.

Los principales productos mexicanos que se ex-

portan a esa región son: petróleo, alambón, productos siderúrgicos, tubería y cerveza. Entre los productos que se importan destacan los aparatos electrónicos, máquinas y herramientas y semillas de girasol.

México no tiene mucha presencia en la región, por ende, es vital promover los productos mexicanos para que sean demandados en la zona, y para que esto suceda es importante conocer el mercado, ya que es muy difícil comercializar en esa parte del mundo.

La participación de México en la Ronda Uruguay

Una de las características de la globalización de la producción es que ahora los bienes y servicios que se comercializan en los mercados internacionales necesitan el respaldo de nuevas tecnologías. Hoy día, la tecnología es fundamental para competir en nuevos mercados.

Ante la inestabilidad del comercio internacional, la mayoría de los países que interactúan en las transacciones mundiales han impuesto medidas no arancelarias para obstaculizar la competitividad al interior de sus fronteras comerciales. Algunas de estas imposiciones unilaterales se han llevado al seno del GATT (siempre y cuando el país que establece las medidas y el país afectado sean partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).

Por ejemplo, en el marco del GATT para el comercio internacional, con base a los procedimientos de conciliación y solución de diferencias, se han presentado casos sobre prácticas desleales entre los que se encuentran: la imposición de derechos compensatorios de Estados Unidos a la carne de porcino procedente de Canadá; el caso de las restricciones impuestas por Estados Unidos a la importación de atún mexicano; las medidas aplicadas por Estados Unidos que afectan a las bebidas alcohólicas y derivadas de malta provenientes de Canadá.

Asimismo, ha habido diferencias en el marco de los acuerdos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales. Aquí sobresalen las siguientes diferencias: la percepción de derechos compensatorios de Estados Unidos sobre el calzado procedente de Brasil; hay una disputa entre la Unión Europea y Estados Unidos por el Plan alemán de tipos de cambio para *Deutsche Airbus*; los impuestos compensatorios que Canadá ha aplicado al maíz de grano procedente de

Estados Unidos; los derechos compensatorios y derechos *antidumping* aplicados por Estados Unidos a las importaciones de salmón fresco y refrigerado procedentes de Noruega; los derechos compensatorios que impuso Estados Unidos sobre las importaciones de cemento procedente de México.

La aplicación de medidas no arancelarias que imponen los países a productos importados se deben a la falta de un mecanismo que regule estas barreras. Si bien, el GATT permite que las partes contratantes adopten los códigos sobre *antidumping* y subvenciones y medidas compensatorias, esta normatividad del comercio internacional está siendo rebasada por los cambios que está imponiendo la globalización de la producción.

En este sentido, la Ronda Uruguay es fundamental para el comercio internacional, ya que la actual regulación del GATT no se podrá aplicar a las transacciones comerciales de los siguientes 20 años, pues ésta obedece a una época donde los bloques comerciales no existían y donde la tecnología no tenía un desarrollo como el actual.

Ante la carencia de una regulación que contemple los nuevos cambios comerciales, financieros y tecnológicos, diversos países han adoptado leyes internas que protegen a su mercado de la competencia externa. Entre éstos destacan: Japón, por las restricciones aplicadas a la importación de ciertos productos agropecuarios; Estados Unidos, por la aplicación del artículo 337 de su Ley Arancelaria de 1930 (que afecta a productos de la Unión Europea en materia de propiedad intelectual); las restricciones de Canadá a las importaciones de helados y yogurt; la Unión Europea, por las subvenciones que otorga a los productores de semillas oleaginosas y proteínas conexas destinadas a la alimentación animal.

La mayoría de las disputas llevadas al marco del GATT son entre países industrializados; también, la mayor parte de las barreras no arancelarias las imponen las naciones industrializadas. El Fondo Monetario Internacional (FMI) explica que son 22 países industrializados los que realizan el 70 por ciento de las exportaciones mundiales; estos 22 países controlaban en 1987 el 74 por ciento del comercio mundial y en 1992 disminuyó al 72 por ciento.

El comercio que han ido perdiendo los países industrializados está siendo cubierto por los subdesarrollados que controlan el 28 por ciento de las exportaciones mundiales. Naciones como Corea del Sur,

México, Brasil, Chile; o economías de reciente industrialización (*NIE's* en inglés) como Hong Kong, Taiwan, Singapur, son los que han ganado espacio en el comercio internacional.

Es por ello que los países subdesarrollados que más participan en el comercio internacional han sido acusados de exportar sus productos a precio *dumping* en los países industrializados. Por ejemplo, Estados Unidos en los derechos compensatorios que impuso en febrero a 19 países, figuran Brasil, Corea y México.

Con los cambios políticos y económicos que se dieron al principiar esta década en Europa Oriental, en un corto plazo los países que han adoptado la economía de mercado se constituirán en nuevos competidores en el comercio internacional y en los mercados financieros.

La globalización de la economía no únicamente representa la constitución de un mercado mundial, sino también la disputa por los mercados donde los países que tengan los recursos tecnológicos y financieros serán los que aprovecharán los beneficios de la internacionalización de la producción.

Sin duda, son las empresas y conglomerados transnacionales quienes están sacando provecho de la conformación de la fábrica mundial que, con la nueva división internacional del trabajo, se benefician de la tecnología de los centros de investigación de las universidades de los países industrializados, de la mano de obra barata del sudeste asiático, de la falta de leyes ambientales en América Latina y de los mercados de consumo de las naciones industrializadas.

La disputa de los mercados y la aplicación de prácticas desleales llevará al comercio internacional a una inestabilidad si la Ronda Uruguay no soluciona las controversias que la mantienen estancada.

Para contrarrestar el neproteccionismo que está obstaculizando el comercio internacional, la Ronda Uruguay establece los siguientes objetivos que se lograron en el Acta Final de Marrakech:

1. Liberalizar y expandir el comercio internacional en beneficio de todos los países, especialmente para las naciones subdesarrolladas.
2. Mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT y regular las transacciones internacionales con base en disciplinas multilaterales convenidas, eficaces y exigibles.
3. Expandir la capacidad de respuesta del sistema

del GATT ante los cambios del escenario económico internacional.

4. Fomentar la cooperación en nivel nacional e internacional para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas que afectan el crecimiento de la economía mundial.

La participación activa de México en la Ronda Uruguay fue de vital importancia para lograr una mayor penetración de mercados, así como mejorar la seguridad de acceso a los mismos. En particular, *los principales objetivos de México en la Ronda Uruguay fueron:*

1. Acceso a mercados
 - a) Obtener reducciones arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias para mejorar el acceso de las exportaciones nacionales al mercado internacional;
 - b) Integrar el sector textil a los principios y normas del GATT, con objeto de eliminar el tratamiento discriminatorio que enfrentan las exportaciones de textiles y vestido a través del Acuerdo Multifibras;
 - c) Adecuar las políticas agrícolas de los países industrializados a las prácticas normales del GATT, reconociendo las necesidades de los países en desarrollo importadores netos de alimentos;
 - d) Pugnar por la aplicación del trato especial y más favorable para los países en desarrollo y tener un mejor acceso al mercado internacional en condiciones equitativas.
2. Fortalecimiento del Sistema Multilateral de Comercio
 - e) Aplicar de manera más transparente y disciplinada los subsidios, derechos compensatorios y *antidumping*, para combatir las prácticas desleales al comercio y evitar el hostigamiento comercial;
 - f) Lograr una mejor disciplina internacional en la adopción de salvaguardas a través del principio de no discriminación, que evite la aplicación de acuerdos de ordenación de mercados, entre otros;
 - g) Fortalecer el proceso de solución de diferencias en el GATT para resolver las disputas comerciales con celeridad y eficacia.
3. Nuevos Temas
 - h) Mejorar la protección de la propiedad intelectual, sin que ello se convierta en una barrera de acceso injustificado a las tecnologías extranjeras.
 - i) Liberalizar gradualmente el comercio de servicios, con base en un acuerdo multilateral que incor-

pore todos los sectores, en particular los servicios intensivos de mano de obra.

j) Pugnar para que los esfuerzos unilaterales de liberación comercial emprendidos se reflejen a través de un mejor acceso de nuestras exportaciones a los mercados internacionales.

La Organización Multilateral de Comercio y la Ronda Uruguay

Las negociaciones de la Ronda Uruguay estaban planeadas para que terminaran en diciembre de 1990, pero debido a las dificultades que presentaron algunos grupos, principalmente, el agrícola y el de servicios, la ronda se prolongó cuatro años más de lo establecido. Así, las partes contratantes se reunieron en Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994 para firmar el Acta Final de la Ronda Uruguay.

Con el acuerdo alcanzado en Marrakesh, el comercio multilateral tendrá beneficios en un corto plazo en la reducción de aranceles, pero no en temas referentes a la reducción de barreras no arancelarias.

Por ejemplo, México se beneficiará con la reducción arancelaria, ya que Australia, Japón, Finlandia, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Suecia y Australia disminuirán sus tarifas arancelarias en 22 y 45 por ciento a productos mexicanos. Asimismo, mejorarán las condiciones de acceso para las exportaciones en los mercados europeo, japonés y del Sudeste Asiático.

México por la política de apertura comercial que adoptó hace diez años no tendrá que disminuir sus aranceles, se solicitaba que pasaran de 50 a 35 por ciento, pues el arancel techo es de 20 por ciento, a diferencia de la Unión Europea que tendrá que bajar los aranceles de los productos industriales en 43 por ciento y los de los productos agrícolas en 38 por ciento. Esto no quiere decir que estos países otorgan reciprocidad a México, es necesario recordar que esta reducción arancelaria que adoptó nuestro país es de carácter unilateral; por otro lado, la reducción de aranceles fue parte del Protocolo de la Ronda Uruguay y las demás partes contratantes no negociaron exclusivamente con México, es por ello que los acuerdos adoptados por el GATT no responden a la apertura unilateral porque se extienden a todos los miembros del Acuerdo y esto obedece al compromiso adquirido en Protocolo de la Ronda Uruguay.

La "Declaración de Marrakesh" no impedirá que

los países subdesarrollados impongan medidas proteccionistas, tampoco que los países desarrollados adopten medidas unilaterales para obstaculizar el comercio multilateral.

Con el fin de la Ronda Uruguay se pone en marcha la Organización Mundial de Comercio (OMC), que sustituirá al GATT a partir del 1o. de enero de 1995, y tiene como objetivo impedir la adopción de represalias unilaterales.

El acuerdo por el que se establece la OMC prevé un marco institucional común que abarcará el acuerdo general, modificado en la Ronda Uruguay; todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios, y los resultados integrales de la Ronda. El marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay que se traten como un "todo único" y, por consiguiente, el de ser miembro de la Organización entrañará la aceptación de todos los resultados de la Ronda, sin excepción alguna.

La OMC tendrá como una de sus primeras tareas convocar a negociaciones para tratar temas sobre el comercio y medio ambiente y temas laborales y comercio, donde los países desarrollados tienen amplio interés en imponer medidas unilaterales para aquellas naciones que no cumplan con normas ecológicas y laborales.

Sin duda, uno de los beneficios de la Ronda Uruguay es el haber reducido los aranceles en el comercio internacional, pero con los bloques comerciales surgen las normas de origen que son obstáculos técnicos al comercio exterior, que si bien las partes contratantes tienen el derecho de imponerlas, con los bloques comerciales se desvía el comercio en lugar de complementar mercados y los principales afectados son los países que no forman parte de estos pactos comerciales. La OMC no podrá hacer nada al respecto, pues es una organización reguladora y normativa y no coercitiva. Al parecer la OMC surge sin vida.

Conclusiones

México requiere que su comercio exterior sea una de las bases que sustente el crecimiento, porque el comercio constituye sólo una estrategia dentro de la economía nacional. En este sentido, es prioritaria la modernización de la planta productiva, como con-

dición de crecimiento y desarrollo a través del fomento a la investigación científica y tecnológica sustentada en una política industrial y empresarial.

La estrategia más conveniente para el país es la verdadera diversificación de las exportaciones con base en una robusta producción nacional, de tal manera que no dependamos de un solo mercado. Asimismo, es importante diseñar estrategias de comercialización de las exportaciones no tradicionales, ya que ante la internacionalización de la economía mundial, México necesita de una nueva cultura en comercio exterior.

Por otro lado, es necesario fomentar la producción de nuevos artículos para diversificar mercados y productos. Antes y después de la apertura, México ha exportado los mismos productos no petroleros a los mismos mercados. El cemento, vidrio, automóviles, autopartes, motores, siderúrgicos, metalúrgicos y químicos, han sido los productos tradicionales en el comercio exterior. Al fomentar la producción de nuevos productos y buscar otros mercados se cumplirá uno de los principales objetivos de la actual política de comercio exterior.

Hoy día para comercializar en el mercado nacional e internacional es preciso que los productos cuenten con calidad, que el proceso productivo sea eficiente para que haya competitividad; amén de obtener financiamiento para los productos que sean susceptibles de ser exportados. Y para llegar a esos estándares es preciso tener una planta productiva moderna sustentada por tecnologías de punta o bien que se adecuen a las necesidades de la industria. Es en este aspecto donde la banca nacional (hoy reprivatizada) debe jugar un papel importante en la diversificación del comercio exterior, pues sin financiamiento es muy difícil que los empresarios modernicen su maquinaria y, por ende, sean competitivos. Cabe resaltar que son los pequeños y medianos empresarios los que enfrentan serios problemas con la banca de primer piso para obtener crédito.

Es importante resaltar que en 1991 México se dedicaba el 0.48 por ciento de los recursos de la banca comercial para financiar las exportaciones, mientras que en Estados Unidos se destina el 37 por ciento y en Corea el 17.

Si la planta productiva no cuenta con los medios adecuados para enfrentarse a las industrias de otros países, la brecha comercial, financiera y tecnológica se incrementará y no tendríamos siquiera la capaci-

dad de competir en el mercado interno y mucho menos en los mercados internacionales.

Por otro lado, el 60 por ciento de la industria nacional tardará cinco años para modernizarse totalmente, pero en ese lapso la planta industrial de los principales socios comerciales de México también se modernizará. Por tanto, es preciso que se estimule el desarrollo tecnológico en el país para que no se destinen divisas para la compra de bienes de capital o bienes de uso intermedio. Sin un desarrollo tecnológico nacional, la dependencia industrial con el exterior aumentará cada año.

México requiere que su comercio exterior sea una de las bases que sustente el crecimiento, porque el comercio constituye sólo una estrategia dentro de la economía nacional. En este sentido, es prioritaria la modernización de la planta productiva, como condición de crecimiento y desarrollo a través del fomento a la investigación científica y tecnológica.

La estrategia más conveniente para el país es la verdadera diversificación de las exportaciones con base en una robusta producción nacional, de tal manera que no dependamos de un solo mercado. Asimismo, es importante diseñar estrategias de comercialización de las exportaciones no tradicionales, ya que ante la internacionalización de la economía mundial, México necesita de una nueva cultura en comercio exterior.

Ante la globalización del proceso productivo, el empresario nacional debe adelantarse a sus contrapartes para contactar, negociar y vender. No debe esperar a que vengan al país para que le compren, el empresario inmerso en el comercio exterior tiene que enseñarse a negociar con nuevas técnicas que se adecuen a la nueva etapa del comercio internacional. Para ello es necesario que instrumente técnicas de comercialización acordes a la internacionalización de la economía mundial. Recordemos que formamos parte de la zona de libre comercio más grande del mundo y competiremos regionalmente con dos países que están en el Primer Mundo, y las tres naciones enfrentarán los retos derivados de la globalización. Asimismo, ante la entrada en vigor del TLC, el resto de los países no nos ven como socios sino como rivales comerciales.

Algunas estrategias que podrían utilizar las empresas para competir en esta economía globalizada son:

1. Conocer el mercado al cual se quiere exportar.

2. Saber previamente si los productos susceptibles de ser exportados tienen demanda en el mercado al que se desea exportar

3. Los empresarios mexicanos deben tomar en cuenta que otros mercados tienen diferente cultura de consumo y, por ende, es preciso comercializar con base en ella.

4. El empresario tiene que adelantarse a sus contrapartes, es decir, primero debe conocer el mercado en el que quiere hacer negocios.

5. Para ello es preciso que se desplace a ese mercado para saber realmente las características; también puede utilizar otros canales, como oficinas de representación, las embajadas, consulados y consejerías comerciales en el extranjero.

6. En otros mercados hay empresas con mayores recursos y una infraestructura con mayor planeación y muchas empresas mexicanas, principalmente las pequeñas y medianas, no tienen los medios adecuados para competir en esos mercados. Por tanto, las empresas que tengan este problema podrían unirse para competir conjuntamente a través de alianzas estratégicas.

México puede participar en todas las regiones comerciales del mundo y también puede firmar todos los acuerdos comerciales que desee, pero si antes no fomentamos una nueva cultura en comercio exterior y si no apoyamos la investigación científico-tecnológica nacional que desarrolle proyectos para modernizar la planta productiva, esos acuerdos no servirán para que México tenga mayor participación en la globalización de la economía mundial.

Para finalizar podemos concluir que:

1. El crecimiento dispar de las exportaciones refleja que la industrialización no se ha dado en los sectores donde ha habido modificaciones constitucionales;

2. La tecnología importada para reajustar la planta productiva no ha dado resultados y que en el corto plazo esa tecnología puede ser obsoleta por el desarrollo tecnológico de nuestros principales socios comerciales;

3. La desaceleración ¿o recesión? de la economía nacional sin duda afecta la planta industrial cuyos

efectos inmediatos son la reducción de importaciones de bienes de uso intermedio y de capital, por lo que la modernización de la industria puede quedar trunca;

4. La recesión en los principales mercados desvía el comercio internacional afectando las exportaciones de países que, como el nuestro, quieren colocar mercancías en sus mercados;

5. El creciente neoproteccionismo obstruye las exportaciones de las empresas que son competitivas en esos países que imponen medidas no arancelarias;

6. Los acuerdos comerciales que México ya negoció (el TLC con Estados Unidos y Canadá; el Acuerdo de Complementación con Chile; los acuerdos comerciales con Costa Rica y con Venezuela y Colombia y el Acuerdo Marco con la Unión Europea) son aprovechados principalmente por las empresas de aquellos mercados, como sucede con las compañías chilenas, dejando atrás a las mexicanas.

La apertura comercial es unilateral, nadie solicitó ni exigió al gobierno que estableciera esta política comercial. Esta apertura obedece exclusivamente a un modelo económico que se instauró hace 10 años. En estos momentos de recesión en los principales mercados internacionales y cuando el proteccionismo crece a través de barreras no arancelarias, ningún país otorgará reciprocidad comercial a México, simplemente porque no pidió a nuestro país esa apertura.

La estrategia que ha establecido el gobierno para modernizar la industria y diversificar mercados y productos de exportación no ha sido alcanzada. La modernización que se pretende de la industria y del comercio exterior hasta la fecha no ha dado resultados y sus efectos están en el sector exportador.

La balanza comercial ya no es un problema coyuntural en el modelo de fomento a las exportaciones, sino un problema estructural del mismo. Para resolverlo se necesita instrumentar nuevas estrategias para impulsar las exportaciones, pero no mecanismos que detengan temporalmente las importaciones como últimamente se han establecido para detener el déficit comercial. Este es el resultado de la racionalización de la protección y de la apertura comercial.

Abstracts

En la actualidad, los países están buscando nuevas formas de negociación internacional. Hoy en día, esta búsqueda se expresa en la negociación de acuerdos comerciales regionales o multilaterales, ya que la formación de bloques ofrecen mercados más amplios, mayor oportunidad para diversificar la economía y una creciente capacidad de negociación con el exterior. En este marco, José Ignacio Martínez Cortés, en su artículo "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", analiza las perspectivas de México frente a la apertura y diversificación comercial internacional.

Now, many countries are searching for new ways of international negotiation. Today, this search is showed in the negotiation of multilateral and regional trade agreements. The commercial blocs offer broader markets, better opportunities to diversify the economy and to improve the negotiation power. Under these considerations, José Ignacio Martínez Cortés in his article "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial" (Foreign trade policy: from the rationalization of the trade protection to the commercial diversification) studies the mexican prospects vis à vis the international trade opening and diversification.

Actuellement, les pays sont à la recherche des nouvelles voies de négociation internationale. Aujourd'hui, cette recherche est exprimé dans la négociation des traités commerciaux régionaux ou multilatéraux, lorsque la conformation de régions offre des marchés plus grands, des occasions favorables pour diversifier l'économie et une croissante habilité de négociation à l'extérieur. Dans ce cadre, José Ignacio Martínez Cortés, dans son article "La politique de commerce extérieur: du rationalism de la protection à la diversification commercial", analyse les perspectives du Mexique devant l'ouverture et la diversification commercial internationale.