

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

Fernando PAZ SÁNCHEZ

“El mercado, repetimos, como quiera que se le mida, es pequeño; pero lo que su escasa magnitud revela es que el desarrollo es insuficiente y no que tal sea el obstáculo principal al desarrollo”.

*Alonso Aguilar M.**

Introducción

Durante los últimos años, a pesar de los esfuerzos de los países subdesarrollados y no obstante el alto número de conferencias, declaraciones, acuerdos y convenios de carácter internacional, regional y bilateral, ha decrecido la participación de dichos países en el mercado mundial. En octubre último, como parte de los trabajos previos al III periodo de sesiones de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), los países latinoamericanos suscribieron el Acuerdo de Lima, que señala al respecto:

“La injusta división internacional del trabajo que prevalece y que necesita ser reformada ha agravado progresivamente la situación de los países en desarrollo en relación a la de los países desarrollados, hasta el punto de que, por ejemplo, en 15 años la participación de los primeros en el total del comercio mundial ha disminuido del 27 al 17 por ciento”.¹

Significa lo anterior que las posibilidades de colocación de productos en los mercados internacionales han sido cada vez más estrechas para los países subdesarrollados, dentro de los cuales figura México. En efecto, un rápido examen de las cifras correspondientes permite

* ALONSO M. AGUILAR, *Teoría y política del desarrollo latinoamericano*. UNAM, México, 1967, p. 168.

¹ Banco Nacional de Comercio Exterior. *Revista de Comercio Exterior*. Suplemento del No. 11, Vol. XXI. Noviembre, 1971, p. 29.

apreciar que las exportaciones han perdido gradualmente su dinamismo, al grado de que en 1970 el valor total de las mismas resultó inferior al de 1969.

Valorar las perspectivas del comercio exterior de México, con base en un sencillo enfoque matemático, resultaría de escasa utilidad, en virtud de la tendencia antes indicada. Asimismo, la elaboración de un complicado modelo econométrico tendría pocos resultados prácticos, a menos de que pudiera contener variables acerca —entre otros elementos— del comportamiento de la política y el desarrollo de la economía norteamericana, la magnitud de los mercados europeos y asiáticos, la eventualidad de un intercambio con China y otros países socialistas, los requerimientos de financiamiento, el tipo y volumen de bienes que México estaría en aptitud de ofrecer —a niveles de precio y calidad competitivos— en el mercado internacional. Como estas cuestiones fundamentales se acostumbran manipular generalmente bajo la forma de “constantes”, a ello habremos de referirnos en las líneas siguientes:

Oferta

Resulta muy común en los estudios económicos el término “las exportaciones de México” o bien las continuas referencias a “nuestras exportaciones”. En rigor, si bien ello es válido como licencia literaria, tiende a crear confusión en el ámbito económico, toda vez que los bienes exportables son propiedad privada y pertenecen a una determinada empresa o compañía. Este factor, que como veremos más adelante desempeña un papel fundamental, tiende a desdeñarse en los análisis del comercio exterior de México.

El planteamiento abstracto del fomento a las exportaciones no genera, por sí mismo, incentivo al dueño de los factores capaces de producir bienes susceptibles de colocación en el mercado externo. Mientras existan amplias perspectivas de ganancia en el interior, ya sea por la especulación en los mercados, por los métodos de distribución de carácter francamente monopolístico, por las altas barreras arancelarias, por una estructura artificialmente elevada de los precios —en relación con el nivel internacional que se registra para artículos similares; o bien, por otra parte, en virtud de la carencia de posibilidades materiales de exportar: escaso volumen de producción, ausencia de normas de calidad, falta de financiamiento, elevados costos de almacenamiento y transporte, el dueño de los factores organizará su actividad en función del mercado nacional.

Al tomar en cuenta los elementos anteriores puede entenderse que no todos los productores agrícolas ni todas las empresas industriales están en aptitud de concurrir al mercado exterior. Pero las posibilidades efectivas de presionar a una mayor exportación se reducen cuando se examinan las listas de empresas y firmas que la llevan a cabo. En el caso de varios productos agropecuarios, el financiamiento de la producción, el beneficio o transformación de los artículos primarios y/o su distribución final están a cargo de un grupo reducido de empresas o de “agentes”. En lo que se refiere a bienes industriales, la mayor proporción del valor total exportado corresponde a firmas subsidiarias o filiales de grandes monopolios internacionales. Estos hechos ponen de manifiesto que la tendencia al estancamiento de las exportaciones —o en el mejor de los casos, su lento crecimiento— no obedece a una falta de conciencia exportadora, a la ausencia del espíritu empresarial o a una desventaja competitiva, sino a la existencia real de un subdesarrollo dependiente.

Es decir, la posibilidad de mayores exportaciones y de un mejor contenido de las mismas (más valor agregado por unidad exportada) dependerá, en última instancia, de una política económica que conduzca a romper los nexos de dependencia.

Canalizar más y mejor los recursos internos, abrir nuevas áreas a la producción agrícola y pecuaria, organizar debidamente las unidades productivas, suprimir ciertas barreras arancelarias, luchar abiertamente por el control de la producción, integrar en forma efectiva la industria verdaderamente nacional, sobre las bases de una correcta utilización de los recursos naturales, del empleo efectivo y productivo de la fuerza de trabajo y de una aplicación más provechosa del valor excedente, son algunas medidas que podrían intentarse de inmediato.

Demanda

Los EUA, que representan con mucho el principal mercado de México, confrontan una seria crisis. Las medidas defensivas frente a la producción externa se suceden una a otra. El aumento de las barreras arancelarias, la excesiva protección “sanitaria”, los contingentes por estaciones y productos y la abierta prohibición de importaciones para determinados bienes representan esfuerzos desesperados por solucionar graves problemas internos. Lejos de lograrlo, a través de tales medidas se lesiona abiertamente a otros países —y con frecuencia a sus propias empresas en el exterior.

Resulta incuestionable que en el futuro, México no podrá aspirar a colocar crecientes volúmenes de producción en el mercado norteamericano, salvo en casos aislados y en circunstancias aleatorias.

En el caso de los países europeos, la creciente integración y el aprovechamiento multilateral de las colonias africanas o la explotación de países recién liberados políticamente contribuyen a limitar las posibilidades de acceso de mercancías mexicanas a dichos mercados.

Además de superar diversos factores adversos de carácter interno, la economía nacional, en caso de aspirar realmente a un mayor volumen comercial con Europa, habrá de reorganizar totalmente sus sistemas de promoción de ventas y de financiamiento. No puede lograrse una apertura de mercado, ni mucho menos un intercambio sólido, a base de la oferta aislada de artículos excedentes o de la visita (casi motivada por un afán turístico) de productores de bienes de consumo de escasa calidad.

Por lo que se refiere al continente asiático las perspectivas de un comercio exterior de México más activo son amplias. Sin embargo, cabe advertir que el saldo comercial positivo que se tenía con el Japón se ha convertido en negativo al aumentar más de prisa las importaciones que las exportaciones. La presencia negativa de la triangulación comercial —otra manifestación de la dependencia—, la falta de promoción agresiva y de mecanismos de financiamiento han contribuido a perder terreno en el mercado japonés, inclusive frente a otras naciones latinoamericanas.

El panorama desde el punto de vista de la demanda es mucho más optimista si se consideran las posibilidades que ofrecen China, la Unión Soviética, otros países socialistas europeos y asiáticos y Cuba, pero la eventualidad de establecer un activo y efectivo comercio con ellos también dependerá, al final de cuentas, de las medidas internas que se adopten para superar la dependencia estructural.

Importación

Según la conocida tesis de la CEPAL, al terminar la segunda guerra mundial algunos países latinoamericanos, entre ellos México, “estaban en condiciones de completar el proceso de formación de su sector industrial y de iniciar, además, transformaciones económicas capaces de lograr un desarrollo autosustentado”.²

² CARDOSO, F. H. y FALETTO, E., *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI, editores, México, 1969, p. 3.

Se argumentaba que la rápida expansión de las exportaciones motivada por la guerra daría paso a la industrialización, complementándose la fase expansiva que estimularía el desarrollo del mercado interno y abriría, con la división del trabajo industrial, el paso a una industria propia de bienes de capital. Dentro de este esquema no se tomó en cuenta que la división del trabajo industrial era solamente en la rama de bienes de consumo. Rápidamente se agotaron las posibilidades de sustitución, pero los países latinoamericanos —y México no fue una excepción— importaron equipos, maquinaria y tecnología. El resultado fue una rápida expansión de las importaciones, cuyo ritmo de crecimiento es mayor al de las exportaciones.

En el caso de México, las tendencias anteriores han duplicado el saldo negativo de la balanza comercial entre 1960 y 1970, al pasar de 447.7 millones de dólares a 1 087.9 millones.

La creciente importación de bienes industriales (equipo pesado, maquinaria, aparatos y herramientas, automóviles y camiones) es difícil que pierda impulso, en tanto no se modifiquen los lineamientos de la política económica. Fernando Carmona señala sobre este particular:

“... Puede afirmarse que el predominio de los monopolios de los países capitalistas desarrollados es aún mayor del lado de nuestras importaciones de bienes... que ellos mismos producen y distribuyen.

“En síntesis, el comercio exterior subordinado debe pagar el precio por la intermediación monopolista de las exportaciones a mercados en que los propios consorcios —compradores finales o distribuidores de los mismos— actúan como monopsonios; y por importaciones en que ellos establecen los principales términos. La desfavorable relación de precios de intercambio que surge de esas condiciones y la influencia de las corporaciones «multinacionales» sobre la estructura productiva, y en particular sobre la industria, en gran parte son causantes de los déficit crecientes de la balanza comercial que, por lo tanto, en nuestro caso epitomizan la profundización de la dependencia”.³

Conclusión

Si las medidas aisladas, si las promociones vistosas, si las conferencias internacionales no han contribuido a ensanchar el horizonte

³ FERNANDO CARMONA DE LA PEÑA, *La situación económica*, ensayo publicado en *El Milagro Mexicano*. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1970, p. 77.