

Claroscuros en el comercio exterior (El Financiero 18/10/11)

Claroscuros en el comercio exterior (El Financiero 18/10/11) Ivette Saldaña Martes, 18 de octubre de 2011

• México, potencia exportadora en tres décadas. • Disparidad regional y cierre de empresas, costos de la apertura. • Automotriz, uno de los ganadores; juguetes y textil, los afectados. - Debilidades frente a la apertura comercial

El proceso de apertura comercial que inició México en los años ochenta, nos convirtió en una potencia exportadora, pero también causó la desindustrialización y cierre de empresas, mayormente pequeñas y medianas, y generó disparidad regional entre el norte y el sur del país, por la falta de políticas y reformas complementarias. Lo que comenzó con el fin del proteccionismo nos llevó a ingresar al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y la OMC (Organización Mundial del Comercio), a firmar 12 tratados con 45 países y hacer desgravaciones arancelarias unilaterales en diversos momentos. Ahora la prioridad es tener pactos mercantiles con naciones latinoamericanas, uno de los cuales (con Perú) está atorado en el Senado de la República por la oposición a ratificarlo. En 30 años México se consolidó en la lista de principales países exportadores de la OMC, ya que alcanzó el lugar 12, pero el surgimiento de China como principal competidor ocasionó que cayera al sitio 15 y como economía bajó del 9 al 14 en la última década. Pese a ello, actualmente nuestro país realiza 2 por ciento de las exportaciones e importaciones, y esas actividades generan 58 por ciento del PIB, aseguró la exjefa de la Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales de la Secretaría de Economía (SE), Luz María de la Mora. Como resultado de la apertura, los beneficiados fueron las grandes exportadoras que se instalaron en México, principalmente de las ramas automotriz, eléctrica y electrónica. Mientras, las actividades que perdieron participación de mercado fueron textil y algunos subproductos, confección, calzado, juguetes y herramientas, entre otras. Por ejemplo, en 2010 el 23.44 por ciento de la exportación se constituyó por productos nacionales y 76.56 por ciento por artículos hechos por maquiladoras, apuntó Arnulfo Gómez, investigador de la Universidad Anáhuac. El inicio de la liberalización del comercio mexicano fue producto de la crisis petrolera de los ochenta, que obligó a disminuir la dependencia del hidrocarburo, relató el exvicepresidente de asuntos internacionales y de comercio exterior de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), René Ortiz. Aseguró que aun cuando en un principio la que fuera la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi, ahora de Economía) buscó concertar con la iniciativa privada esa nueva política, al final quedó en una ríspida y dañina apertura, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del país. De ahí que se iniciaron los trámites para ingresar al GATT, antecesor de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Así, en 1986 México se adhirió formalmente al GATT, lo que fue un intento para que el país dejara de ser monoexportador, al concentrarse 70 por ciento de sus ventas al exterior en venta del petróleo, explicó Arnulfo Gómez. Con ello se eliminaron las cuotas y los controles a las exportaciones e importaciones, anotó De la Mora, y así inició la transformación del marco legal que en los siguientes 30 años se tradujo en cambios a las leyes de Comercio Exterior, de Inversión Extranjera y de Autotransporte, además de que se creó la Ley de Competencia. Negociaciones Se trató de "una reforma estructural y apertura comercial unilateral", aseveró el subsecretario de Hacienda y Crédito Público de 1982 a 1988, Francisco Suárez Dávila, y ahora vicepresidente del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (Comexi). Para Luis de la Calle, ex subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la extinta Secofi, en parte del sexenio de Ernesto Zedillo y en el de Vicente Fox el ingreso al GATT fue "tímido" porque conservamos aranceles altos. "Teníamos aranceles de 100 por ciento o más, altísimos", y cuando se ingresó al GATT el país se comprometió a reducirlos hasta 50 por ciento, pero la baja fue mayor, afirmó René Ortiz Muñoz. El gobierno de Miguel de la Madrid terminó haciendo una apertura indiscriminada y "se entregó gratuitamente el mercado mexicano", porque con ello comenzó una entrada masiva de importaciones, agregó. Pero la apertura siguió. En los años noventa la agenda se orientó a la firma de pactos mercantiles; tan sólo en una década logramos tener seis con ocho países: Estados Unidos, Canadá, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua y Chile. 4 Esos diez años fueron prácticamente de "negociación e implementación de acuerdos de libre comercio", considerándose como el de más valía el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), apuntó De la Calle. El ahora consultor y quien fuera el encargado de asuntos comerciales y director de la oficina de la Secofi-TLCAN en la embajada de México en Washington resaltó que ese pacto demostró su valía cuando caímos en la crisis de 1995, ya que nuestras exportaciones hacia Estados Unidos fueron las que nos sacaron del problema económico. Ventajas erosionadas Con el nuevo modelo económico y político de desarrollo basado en las ventas al exterior, a través del TLCAN, se buscó una baja de aranceles recíproca, señaló Luis María de la Mora, consultora de comercio exterior de LMM Consulting. Además, con la llegada de la apertura se logró la creación de instancias importantes como la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales y las comisiones Federal de Competencia y de Mejora Regulatoria. La política fue tener un crecimiento sustentado en las exportaciones, resaltó Suárez Dávila. El problema es que el TLCAN, que en un tiempo nos mantuvo competitivos, se agotó, porque las ventajas se fueron erosionando, dijo Arnulfo Gómez. "Adicionalmente - observó-, en lugar de definir una estrategia de comercio exterior, con programas y proyectos, se adoptó una política de comercio exterior, una política unilateral totalmente ilógica e incongruente de continuar con la firma de más tratados." René Ortiz, uno de los negociadores de la IP en el diálogo rumbo a la firma del TLCAN, señaló que con ese acuerdo se terminaron las ventajas para las Pymes exportadoras del país y se trasladaron a las grandes compañías. Ello, advirtió, porque los negocios exportadores de menor tamaño tenían beneficios vía el Sistema Generalizado de Preferencias para Exportar, en el que no pagaban impuestos ni tenían un contenido nacional de 35 por ciento. "No se apoyó a las Pymes para modernizarlas ni hacerlas más competitivas", aseveró. Pese a ello siguió la carrera por negociar tratados comerciales y en 2000 se firmaron dos nuevos, con Chile y la Unión Europea (actualmente conformada por 27 países); en 2001 con El Salvador, Guatemala y Honduras, seguidos de Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza, además de Uruguay en 2004 y Japón en 2005. Con 45 países socios nos ganamos el lugar 12 en la lista de principales naciones exportadoras de la OMC. Desafortunadamente, a la fecha estamos en el 15, y como economía mundial en la última década bajamos del escalón nueve al 14, aseguró Gómez. René Ortiz aseveró que en 2005 se agotó la política de apostarle

todo a los TLC, y ante la falta de resultados, el gobierno llegó a la conclusión de que la industria no tenía insumos a precios adecuados, y por ello en 2009 inició una desgravación arancelaria unilateral. Según De la Mora, "la apertura comercial abrió la brecha entre las economías desarrolladas y las más atrasadas, e hizo más evidente la disparidad regional en el desarrollo entre el norte y el sur". Y a esa política le faltó la contraparte nacional, puntualizó, es decir las reformas que aumentarían la competencia de las empresas nacionales, como mayor competencia en los sectores energético y de telecomunicaciones.