

Apertura comercial de México y nueva proyección mundial de Estados Unidos

Bernardo Corro Barrientos*

Sustitución de importaciones, crisis y apertura comercial

A fines de los setenta eran manifiestos los magros resultados e incluso el fracaso del modelo de industrialización mediante la sustitución de importaciones aplicado en México durante tres decenios. Ese modelo dio lugar a una serie de distorsiones económicas y sociales, sin que se lograra un desarrollo nacional equilibrado ni una industria eficiente y competitiva. Los desajustes más visibles se referían al estancamiento estructural de los sectores agropecuario y de alimentos, al débil desarrollo de la industria nacional moderna y de bienes de capital, a la enorme desigualdad del ingreso, a la formación de un mercado interno cautivo en beneficio permanente de las grandes empresas, principalmente extranjeras, a la escasez de ahorro interno y al endeudamiento externo creciente.¹

1. Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, *Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976, pp. 143-147.

* Economista boliviano, ex consultor de las Naciones Unidas. Realiza actualmente un estudio sobre la economía mexicana patrocinado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt).

Uno de los elementos importantes que influyeron en esos resultados fue el empleo mecánico e indiscriminado de la protección arancelaria a la producción interna y de las restricciones cuantitativas a las importaciones. Gracias a ello las inversiones industriales, en particular las extranjeras (las más significativas del período 1955-1980), disfrutaron de manera permanente de un mercado protegido de toda competencia nacional e internacional, de ganancias extraordinarias, del apoyo masivo e incondicional del Estado mediante subsidios y franquicias y del control del salario real.

La estructura industrial surgida del modelo seguido se integraba, por una parte, por un amplio sector manufacturero de bienes de consumo masivo y directo (textiles, productos de cuero, alimentos, ciertos bienes intermedios), con una tecnología sencilla y tradicional, en manos de empresarios mexicanos pequeños y medianos. Por otra, existía un pequeño pero poderoso sector empresarial productor de bienes intermedios, durables y de capital, basado en el uso de alta y media tecnología moderna (automotores, maquinaria eléctrica, metálicas básicas, química y alimentaria). En este grupo participaba en forma notable el capital extranjero bajo la forma oligopólica de producción y operación.

El predominio de la inversión extranjera directa (IED), en especial la estadounidense, llegó a tal punto de concentración que

a fines de los setenta cerca de 50% de la producción manufacturera total, así como alrededor de 65% de los bienes intermedios y durables, se generaba en ese grupo, es decir, en las ramas más dinámicas, decisivas y redituables desde el punto de vista tecnológico y comercial.²

El poder de la IED se expresó en el papel de líderes que adoptaron las estructuras oligopólicas y monopólicas en la toma de decisiones de casi todas las ramas industriales, financieras y comerciales del país. Ese peso le asignó a la IED un lugar de primera importancia en la política económica y un carácter protagónico y de dirección en las diversas coyunturas del país hasta el presente.

En ese lapso, así, no existió una verdadera política nacional de desarrollo económico equilibrado ni de desarrollo industrial en particular. Lo que en realidad existió fue la aplicación mecánica y permanente de barreras arancelarias y no arancelarias como sustitutos de una política con objetivos definidos y coordinados de largo plazo. La crisis de los años ochenta no hizo más que revelar la fragilidad de las bases de sustentación del modelo adoptado. La deuda externa excesiva respecto al valor de las exportaciones, el déficit fiscal y la ineficiencia del aparato burocrático y económico estatal, la caída de la producción, el desempleo y la inflación constituyeron respuestas lógicas de las distorsiones creadas en los decenios anteriores, es decir, efectos de causas internas y no simplemente resultados pasivos de la recesión mundial.

Desde hace tres años, especialmente, se tomó la decisión de abandonar la política económica anterior y avanzar en forma simultánea hacia la modernización y la dinamización de la estructura industrial, comercial y financiera en su conjunto.

En un principio la estrategia de cambio se orientó a la reconversión autoinducida del ineficiente y pesado sector productivo estatal y del sector industrial tradicional mediante apoyos financieros y fiscales. Se concedieron al sector oligopólico y monopólico incentivos y franquicias fiscales y arancelarias para importar insumos y exportar bienes intermedios y durables, ante la profunda contracción del mercado interno provocada por la crisis.³

Debido a los resultados poco alentadores de la política de ajuste y reconversión protegida (agravamiento del déficit fiscal y de la deuda interna y externa, caída de la inversión y de la inflación) y en vista del éxito notable del sector industrial exportador, se emprendió la apertura comercial, el adelgazamiento del sector público y la gradual liberación macroeconómica (precios, tasas de interés y tipo de cambio).⁴

Se considera que una amplia apertura de la estructura económica y su inserción plena en los flujos comerciales, monetarios y tecnológicos internacionales, harán posible, en particular mediante la oferta competitiva externa, modernizar el sector productivo tradicional así como flexibilizar y dinamizar al grupo indus-

trial y comercial oligopólico, lo cual redundaría finalmente en el desarrollo económico del país.

La nueva política se lleva a cabo cuando los países más industrializados del mundo se encuentran en un acelerado proceso —iniciado hace más de un decenio— de reestructuración tecnológica y de conformación de mercados cada vez más globalizados y competitivos. Como parte del proceso anterior se aceleró la tendencia a la formación de bloques y acuerdos comerciales entre grupos de países con economías afines, como es el caso de la CEE.⁵

Declinación estadounidense y surgimiento de nuevas potencias comerciales

Estados Unidos, hasta hace poco tiempo la primera e indiscutida potencia industrial y comercial del planeta, se reubica y adapta en forma acorde con la situación declinante de su economía y con los cambios del mercado internacional. En América del Norte, este país desea formar con cierta rapidez un bloque comercial con Canadá y México mediante un acuerdo ampliado de libre comercio (ALC) que incluya la supresión y disminución de barreras tarifarias y no tarifarias en el intercambio de bienes y servicios. En realidad, desde hace mucho tiempo las economías de los tres países están fuertemente integradas en sus flujos de importación, exportación e incluso de inversión.⁶

En el caso de México, en especial, cerca de 80% del valor de sus exportaciones e importaciones se realiza con Estados Unidos; en el caso de éste, la relación es de alrededor de 5%.⁷ Del monto total de la IED en México en 1990, la estadounidense ascendió a 63%, es decir, dos terceras partes del total.⁸ Se prevé que con los próximos acuerdos comerciales esa proporción se incremente en forma notable. Se trata, en realidad, de una estructura de intercambio comercial y de capital productivo bastante integrada, aunque fuertemente asimétrica, desequilibrada y concentrada.

Desde hace más de un decenio Estados Unidos registra problemas de magnitud gigantesca. Su deuda interna y externa y su déficit fiscal y comercial son enormes y no se vislumbra en las condiciones actuales una solución razonable, incluso en el largo plazo. Entre las causas de esas distorsiones destacan los rezagos tecnológicos y de productividad, así como los elevados costos de producción, que se revierten en la pérdida de competitividad internacional. Es evidente que los costos de producción y operación de la industria estadounidense son demasiado elevados respecto a los de otras potencias. Ello debilita su poder comercial y explica el surgimiento de nuevas y más dinámicas potencias en el mercado mundial. Desde hace 15 años es notorio el retroceso comercial estadounidense y el rápido avance de otros polos industriales en muchos países y regiones del mundo.

2. *Ibid.*, pp. 149-180.

3. Secretaría de Programación y Presupuesto, *Cambio estructural en México y en el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, pp. 13-23.

4. *Ibid.*, pp. 93-103.

5. Clemente Ruiz Durán, "El comercio en la Cuenca del Pacífico", en *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 6, México, junio de 1990, pp. 483-495.

6. *Ibid.*, pp. 484-490.

7. *Ibid.*

8. *El Nacional*, 11 de septiembre de 1990.

El deterioro del poder y de la competitividad de Estados Unidos se manifiesta no sólo en los mercados internacionales y globalizados, sino en su propio espacio nacional. De 30 a 60 por ciento del consumo interno de una serie de productos manufacturados de alta tecnología —tales como automóviles, computadoras, componentes electrónicos industriales, maquinaria y electrodomésticos— proviene de la RFA y de las potencias asiáticas, como Corea, Taiwán, Hong Kong y sobre todo Japón. En otros países y regiones del mundo como América Latina, mercado anteriormente en poder de Estados Unidos, el problema de la competencia internacional es igual o peor. De ahí, pues, las razones del enorme déficit de cuenta corriente de la economía estadounidense, el cual afecta al conjunto de sus cuentas internas y externas. Así, la solución de los desajustes debe pasar necesariamente por el arreglo del desequilibrio comercial con las potencias mencionadas, incluso antes de la readecuación del tipo de cambio real.

No todo es déficit y pérdida de productividad en la economía de Estados Unidos. La prueba se encuentra en el resultado extraordinario del sector agrícola en los últimos 15 años, aunque ese dinamismo no ha sido suficiente para compensar la pérdida proveniente del déficit manufacturero. Gracias a una política de subsidios estatales multimillonarios y a la aplicación de técnicas modernas de producción y gestión la agricultura estadounidense satisface en forma adecuada su demanda interna y genera anualmente enormes excedentes exportables y reservas crecientes. Empero, esos excedentes han llegado a constituir con el tiempo verdaderas deseconomías de difícil solución debido a la falta de mercados de exportación y a la competencia creciente de la agricultura europea.⁹

Los excedentes se generan principalmente en los cereales duros, como maíz, trigo, cebada, sorgo y en oleaginosas como la soya, es decir, en granos básicos estratégicos no elaborados de consumo humano y ganadero. En esos rubros, y en general en la rama alimentaria, las cuentas externas presentan un superávit considerable, en especial con los socios comerciales asiáticos y con muchos países del Tercer Mundo.

Reactivación de la economía estadounidense

En su doble condición de potencia deficitaria en materia de intercambio manufacturero y superavitaria en lo que refiere a la agricultura, Estados Unidos se presenta ante el mundo, México y América Latina deseoso de establecer acuerdos de libre comercio. En escala multilateral ese país pretende que las naciones de la CEE y Japón incrementen en forma importante el gasto público y la demanda agregada y al mismo tiempo reduzcan y eliminen los subsidios a la producción y exportación agrícola y de alimentos en general. Estas medidas permitirían que la economía estadounidense eleve sus exportaciones globales y mejore su balanza comercial total. Los países del Tercer Mundo no podrían incrementar significativamente sus importaciones de Estados Unidos, ni de manufacturas ni de alimentos, debido a sus cuantiosas deudas externas, la contracción de su demanda interna y la pobreza general.¹⁰

9. Bernardo Corro Barrientos, "México: agricultura, apertura comercial e integración a la Cuenca del Pacífico", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 82, México, julio-septiembre de 1990.

10. Secretaría de Programación y Presupuesto, *op. cit.*, pp. 55-61 y 63-66.

Los planteamientos estadounidenses, a pesar de haberse formulado hace más de cinco años (en el encuentro de los siete grandes en Venecia en 1985), no cuentan con el apoyo pleno de las potencias exportadoras debido al temor de que surja una serie de riesgos para el desarrollo de sus propias economías. La divergencia es notoria no sólo en el ámbito de las ruidosas batallas comerciales que se libran constantemente entre los exportadores de ambos lados del Atlántico, sino también en las negociaciones multilaterales sobre la liberación del intercambio comercial de la Ronda de Uruguay del GATT iniciada en 1986 y que debía finalizar en diciembre de 1990. El recelo es enorme, puesto que el riesgo a mediano plazo para las potencias europeas y asiáticas es el desmantelamiento virtual de sus propios sectores agropecuarios.¹¹

La expansión de la demanda agregada y la apertura agrícola de Europa y Japón exigidas por Estados Unidos podrían significar la estabilidad de precios y de costos, así como un mejoramiento del nivel de vida de la población en el corto plazo. Empero, más tarde, plantearían grandes problemas de soberanía, de producción y competitividad, de resistencia y gravitación regional y mundial y, finalmente, de consolidación y de independencia de la CEE. ¿Es posible garantizar a largo plazo un abastecimiento agrícola estadounidense a Europa con carácter fluido y a bajo precio como lo requiere el funcionamiento de la Comunidad? Esta pregunta de difícil respuesta y la incertidumbre dominante hacen improbable la reducción notable y rápida de los subsidios agrícolas y, en general, la disminución a mediano plazo del proteccionismo europeo y japonés. Así, frente a perspectivas comerciales inciertas, Estados Unidos se plantea como opción el establecimiento de acuerdos de libre comercio con México y con el conjunto de países de América Latina.

México y los países situados más al sur podrían desempeñar un papel muy importante en la nueva estrategia mundial de reactivación de Estados Unidos. Este papel sería, al parecer, relativamente diferente del desempeñado por América Latina, es decir, de mercado cautivo y pasivo que caracterizó al período denominado de sustitución de importaciones.

Anteriormente cada país de la región, incluido México, participó como mercado terminal, tanto para las exportaciones manufactureras como para la inversión productiva estadounidense. Desde hace varios años se observa el tránsito de algunos países, unos más que otros, hacia la función de mercados intermedios de consumo y producción dentro de la nueva estrategia mundial de Estados Unidos.

El nuevo papel de México tiene un perfil más claro que el de otros países latinoamericanos. La presencia de un contingente numeroso de mano de obra de bajo costo —la hora de trabajo calificado cuesta ocho y tres veces menos, respectivamente, que en Estados Unidos y Corea—, de abundantes recursos energéticos —petróleo más barato y cercano que el del Golfo Pérsico— y la proximidad, en realidad dentro, del espacio geográfico del actual circuito dinámico de la competencia del comercio internacional, confieren al territorio mexicano un lugar de plataforma intermedia de valor potencial incalculable para las necesidades de revitalización de la economía estadounidense.¹²

11. Bernardo Corro Barrientos, *op. cit.*

12. *Ibid.*

Los bienes industriales y los servicios generados en este territorio tendrán por supuesto costos de producción marcadamente inferiores. La avanzada tecnología estadounidense, la más relevante y decisiva en la competencia mundial de largo plazo, desarrollada en el nuevo contexto espacial, adquirirá de este modo competitividad internacional efectiva y fuertemente ventajosa frente a la oferta de las potencias europeas y asiáticas.

Desarrollar un área importante de inversión industrial en el espacio mexicano significaría para Estados Unidos atenuar y superar su tendencia recesiva, mejorar su competitividad general, recuperar y ampliar mercados no sólo en Europa y Asia, sino también en regiones como África y América Latina y, muy especialmente, en su propio territorio. En realidad, esta última es una de las razones de que las maquiladoras estadounidenses dirijan la mayoría de sus exportaciones hacia su propio país. Es el caso también del incremento de las exportaciones de las industrias no maquiladoras de aquel país instaladas en diversos lugares del territorio mexicano.

México será un puente de reconquista, en primer lugar, del espacio perdido en su propio territorio, y en segundo, para la recuperación y conquista de otros espacios internacionales. Este puente intermedio no será obviamente de sentido único, es decir, también permitirá el reflujó de bienes y materias primas necesarios para su reactivación. Es así como en México se gesta una importante y decisiva salida al problema estructural del gigantesco desequilibrio comercial estadounidense y se abre una inesperada y razonable perspectiva de solución de su tendencia recesiva en el mediano y largo plazos. Otras áreas alternativas de solución podrían encontrarse en los países de Europa Central y Oriental anteriormente socialistas, así como en la República Popular China; sin embargo, por la lejanía y la presencia activa de Europa Occidental son menos atractivas y ventajosas que el territorio ampliado de América del Norte.

Por otra parte, la necesidad de estabilizar durante un largo período el bajo costo de la mano de obra mexicana proporciona una salida lógica al problema de los excedentes de alimentos estadounidenses. Un flujo creciente de exportaciones de cereales duros —maíz, trigo, arroz, sorgo y soya— y de alimentos elaborados hacia México, a precios menores que los de la competencia internacional y que los de México, contribuiría eficazmente a controlar el índice inflacionario, bajar la presión salarial y, finalmente, estabilizar en forma sólida los costos de producción de su propia inversión industrial.¹³ En este sentido, la oferta estadounidense de alimentos se convierte en factor macroeconómico clave de la estabilidad social y productiva mexicana, así como en garantía de estabilización por un largo período de su propia competitividad internacional.

Proyección mexicana y estadounidense en América Latina. Alcances de la Iniciativa para las Américas

¿Cuál sería el papel específico de América Latina en la nueva proyección estadounidense? ¿Cuál sería el contenido de los acuerdos comerciales entre México y los otros países de la región?

13. *Ibid.*

En septiembre de 1990 el presidente George Bush dio a conocer un nuevo proyecto de carácter comercial denominado Iniciativa para las Américas. Aunque aún no se conocen los detalles precisos, este proyecto pretende en general establecer una nueva etapa de acercamiento y de relaciones comerciales entre su país y América Latina en su conjunto, mediante, en principio, la liberación del intercambio de bienes y servicios. El propósito fundamental es propiciar la recuperación de la región e impulsar su adecuada inserción en la nueva estrategia internacional de Estados Unidos.

Parece obvio, empero, que ni América Central ni América del Sur en su conjunto llegarán a constituir áreas tan importantes de inversión industrial como la economía mexicana. En ello serán determinantes la distancia geográfica, la cual implica ahorros considerables en materia de costos de transporte y de infraestructura física, y las razones de seguridad nacional de Washington. Es evidente, pues, que en el futuro próximo la región no podrá cumplir el papel de plataforma y mercado intermedio de la inversión de Estados Unidos como sí lo hará el espacio mexicano. Por un tiempo más América Latina desempeñará el papel tradicional de mercado terminal secundario, así como de fuente de materias primas del subsuelo y de productos agrícolas tropicales. Los mercados terminales principales de la producción de aquel país continuarán localizados por muchos años más en las economías altamente desarrolladas. En esta perspectiva México funcionará como mercado intermedio de la proyección estadounidense hacia sus mercados terminales secundarios (países en desarrollo) y sobre todo hacia los principales (el mismo Estados Unidos, las potencias asiáticas y Europa Occidental).

De lograrse la estabilización macroeconómica y la superación del grave problema de la deuda externa, algunos países latinoamericanos podrían llegar a conformar en un futuro próximo mercados terminales secundarios de cierta importancia para la revitalizada producción estadounidense. Es en este nuevo terreno, en realidad, donde se encuentran los proyectos de integración regional del presidente Carlos Salinas de Gortari y de la iniciativa del presidente Bush. Los países latinoamericanos constituirán un mercado para una parte significativa de la actual y futura producción de Estados Unidos fabricada en México y en su propio territorio.

La coordinación macroeconómica y de las políticas económicas que pretenden alcanzar Estados Unidos y México debe también prever el tema igualmente fundamental de los mercados terminales externos y no sólo el de los mercados internos respectivos, demasiado estrechos para las economías de escala previstas. Así, el objetivo del proyecto estadounidense tenderá, por una parte, a preservar, despejar y ampliar un espacio para colocar su propia producción industrial y, por otra, a desarrollar y diversificar el abastecimiento de materias primas (petróleo, minerales) y de productos tropicales y garantizar sus bajos precios internacionales por un largo período.

En esas circunstancias, los actuales desequilibrios internos y externos estadounidenses y el carácter de su nuevo redespiegue industrial internacional hacen muy improbable en el futuro próximo una posible apertura significativa a las exportaciones industriales exclusivamente latinoamericanas. Por el contrario —con la probable excepción de México—, el proteccionismo estadou-

nidense tenderá a volverse más estricto ante la mayor parte de los bienes manufactureros de los países latinoamericanos con el fin de disuadir y frenar la competencia potencial (el caso de la industria informática brasileña es ilustrativo). Además, ante el posible empantanamiento de las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT y la renuencia por muchos años más a la reducción significativa de la producción agrícola en Europa y Japón, muchos países de América Latina —los no exportadores de cereales duros en especial— podrían constituir eventualmente un mercado de cierta capacidad para los excedentes de alimentos estadounidenses. Ese mercado desempeñaría un papel eficaz en el futuro, siempre que se limite la presión de la oferta europea mediante cláusulas comerciales de preferencias arancelarias, las cuales podrían incorporarse a la Iniciativa para las Américas.

Las diversas funciones de mercado que podrían desempeñar los países latinoamericanos sólo tendrán un éxito pleno para la Iniciativa para las Américas en la medida en que se logre abatir de manera significativa el peso enorme de la deuda externa. El débito contrae la demanda agregada de cada una de las economías latinoamericanas y, por consiguiente, de las importaciones manufactureras; del mismo modo frena las exportaciones manufactureras estadounidenses. Así, la deuda externa constituye un obstáculo formidable para los objetivos básicos de la Iniciativa para las Américas.

Se puede anticipar en términos generales, que el tipo de liberación comercial que pretende la estrategia de Estados Unidos para América Latina, excepto México, se orienta a lograr una amplia apertura comercial prácticamente unilateral de esas economías y al mismo tiempo mantener sus restricciones industriales. Asimismo, dicha estrategia tiende a limitar y preservar a la región de las proyecciones comerciales europeas y asiáticas.

En este sentido, la nueva propuesta de Washington es similar al plan de preferencias comerciales unilaterales para América Latina ofrecido en forma sorpresiva por Estados Unidos en 1964, el cual nunca se llevó a cabo. Ese plan fue anunciado cuando la CEE, que surgía como potencia real, rechazaba las demandas estadounidenses para modificar su vigorosa política agrícola y formulaba un marco de liberación comercial con sus antiguas colonias africanas.¹⁴ La similitud en la letra entre ambos proyectos no debe hacer perder de vista, sin embargo, que las condiciones internas y externas de la economía estadounidense son hoy muy diferentes de las de ese entonces. Actualmente, la CEE es una realidad, como también lo son el poderoso dinamismo japonés y la declinación relativa de la economía estadounidense. Distinguir esas diferencias es crucial para el futuro de las naciones latinoamericanas.

Perspectivas de desarrollo de la economía mexicana

Frente al formidable redespiegue mundial de la economía estadounidense para lograr su reactivación, en apariencia poco quedaría por hacer para una economía relativamente pequeña como la mexicana. Sin embargo, no todo es completamente ne-

gro ni tampoco blanco en el panorama económico. La situación mundial cambiante también se caracteriza por sus perspectivas de luces y sombras y sus tensiones multidireccionales.

Aunque el entorno económico interno y externo se presenta difícil para el país, las necesidades apremiantes de la economía del vecino septentrional dan paso justamente al surgimiento de una serie de tendencias y ventajas comparativas para el desarrollo de México. Es necesario, por consiguiente, identificar con precisión esas oportunidades para que la dinámica estadounidense y de la economía mundial se constituya en fuerza motora y de arrastre para la efectiva modernización y desarrollo del país. En lo que sigue se destacan algunas de las tendencias y oportunidades más importantes que deben considerarse y se examinan algunos lineamientos a seguir para alcanzar resultados realmente benéficos para el país.

Es conveniente, en primer término, efectuar una verdadera y equilibrada apertura comercial a los bienes y servicios producidos en el extranjero, sobre todo si éstos son de calidad y utilidad reconocidas. El presidente Carlos Salinas de Gortari tuvo el mérito no sólo de impulsar una política en esa dirección, sino también de modificar las concepciones oficiales tradicionales de la protección indiscriminada de la producción interna.

El contacto proporcionado y general de la economía interna con los bienes y servicios extranjeros de calidad puede constituir al mismo tiempo un factor de estabilización de costos y precios internos, de renovación e innovación tecnológica del sector manufacturero nacional y dinamizador y desconcentrador de las poderosas estructuras oligopólicas y monopólicas industriales, comerciales y financieras. Esas estructuras son causantes en gran medida de las distorsiones y del profundo estancamiento productivo del país.

Pese a la impresión que se tiene y con excepción de algunos casos como el sector agrícola, se debe reconocer que la apertura comercial es aún incipiente. Se puede afirmar que la resistencia a la apertura en especial por parte de las estructuras oligopólicas y monopólicas nacionales y sobre todo extranjeras ha tenido éxito hasta el presente. En las ramas más influyentes para la economía del país, como en las industrias de bienes durables e intermedios (automotores, maquinaria eléctrica y aparatos electrónicos, petroquímica secundaria, industria alimentaria moderna y otras) la protección es aún estricta, aunque disfrazada. Por ello los volúmenes de oferta se mantienen artificialmente bajos, la calidad es deficiente y los precios de venta al público son exageradamente elevados, a pesar de los costos decrecientes de producción en los últimos años. Se estima que el coeficiente de importación a consumo interno de la mayoría de esos bienes industriales es inferior a 5% o, incluso, igual a cero; esto significa un escaso poder dinamizador de la productividad y del volumen de producción de esas ramas.

Una liberación comercial efectiva —no ficticia— debe incluir en forma simultánea a los grupos industriales y comerciales más poderosos y tender a su desregulación oligopólica y monopólica. Ello redundaría inmediatamente en una ampliación y diversificación de la inversión interna y externa, en un mayor volumen de la producción industrial y en menores precios de venta al consumidor.

14. "Preferencias comerciales norteamericanas para América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. 15, núm. 1, México, enero de 1965.

Hasta ahora la liberación arancelaria y de permisos previos a la importación ha afectado sobre todo al sector agrícola de pequeños campesinos (maíz, arroz, sorgo y soya) y a la pequeña y mediana industria mexicana no oligopólica. La oferta externa de mejor calidad y precio no sólo no ha propiciado su modernización inmediata sino que ha producido el cierre de actividades y la caída de los ingresos. Esta tendencia debería revertirse en un futuro próximo con base en el incremento de los ingresos y del ahorro de otros sectores y de la inversión pública y privada, a menos que no se tienda de manera permanente hacia una apertura equilibrada.

Es realmente imprescindible lograr al mismo tiempo una correcta apertura comercial de la frontera estadounidense a los productos manufacturados mexicanos y a diversos bienes agrícolas y a materias primas no petroleras. Esta apertura tendrá un efecto mayor y decisivo en la modernización y fortalecimiento de la industria mexicana que la sola apertura unilateral de México. En el crecimiento y modernización industrial de Corea, Taiwán, Hong Kong y del mismo Japón fue decisiva la apertura irrestricta y prolongada de los grandes mercados de los países industrializados a su producción manufacturera y el incremento notable de los ingresos empresariales por las exportaciones crecientes. El simple flujo de importaciones no constituye un factor de modernización. Se puede afirmar que la modernización industrial es función en primer lugar del ingreso y en segundo de la oferta competitiva; no sólo de esta última, es decir, de las importaciones.

Estados Unidos, a pesar de su déficit comercial, debe entender que las exportaciones mexicanas de manufacturas y de bienes no elaborados —textil, productos de piel, petroquímica básica y secundaria, metalmecánica, alimentos—, al contener de manera significativa sus costos internos de producción y sus precios al consumidor contribuyen a mejorar su competitividad tanto nacional como internacional. Esta necesidad de control de costos, que debe ser reconocida y apreciada por la industria estadounidense del mismo modo que la mano de obra inmigrante, no debe beneficiar de manera exclusiva a otras potencias industriales que operen en el territorio mexicano.

Otro modo de iniciar una auténtica apertura comercial de Estados Unidos consistiría en "abrir" el sector maquilador industrial perteneciente a ese país a la industria mexicana. Las maquiladoras estadounidenses instaladas en la frontera norte de México operan actualmente con 98.3% de insumos y componentes importados y 99% de sus productos finales se destinan a la exportación (más de 90% al mismo Estados Unidos y el resto a Europa y Asia, principalmente).

Si en un lapso de diez años esas industrias incorporasen 10% de insumos de origen mexicano, se daría un paso muy importante y decisivo para impulsar de manera efectiva la modernización del país. Este simple y modesto objetivo hipotético ilustra, en realidad, el grado de dificultad de una apertura estadounidense real a la producción y modernización de la industria mexicana. Esto revela, también, el bajo nivel de desarrollo de la eficiencia empresarial y de la calidad de la manufactura mexicana, lo cual no le ha permitido integrarse de manera directa y natural a los sectores de punta de la industria internacional, pese a estar situados en su mismo territorio.

Otro mecanismo para abrir el mercado de Estados Unidos po-

dría ser la apertura de la industria "no maquiladora" de ese país instalada en diversas zonas de México a los diversos insumos producidos por la industria y el agro mexicanos. Un incremento gradual, por ejemplo, de partes y componentes industriales para el sector de automotores (Ford, General Motors) sería de gran valor para el arrastre tecnológico de la industria nacional.

Otro aspecto se refiere a las exportaciones potenciales de manufacturas desde México hacia América Latina y el mundo dentro del marco de los diversos acuerdos de libre comercio y de complementación establecidos o en vías de negociación. No sería del todo justo para México si sus recientes éxitos diplomáticos y la apertura de nuevos mercados y oportunidades en América Latina y en otras regiones beneficiaran exclusivamente a las empresas extranjeras que operan en suelo mexicano, las cuales usufructúan las ventajas comparativas como plataformas de exportación. Es preciso, pues, que la industria nacional se incruste de manera sólida en todos los flujos y resquicios productivos y comerciales para evitar su rezago o desplazamiento. Así, la negociación para incorporar dosis de componentes productivos y comerciales mexicanos a las diversas exportaciones adquiere una importancia crucial para el futuro de la industria nacional.

Una cuestión más de suma importancia es la relativa al carácter concentrador de la IED en el proyectado tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos. Si bien la IED de este país es de reconocida utilidad para la economía mexicana —más aún si logra desconcentrarse y constituirse en factor de arrastre tecnológico y de integración intersectorial— no debe limitar los flujos de inversión provenientes tanto de México como de otros países. Sin embargo, existen razones bien fundadas para temer una orientación en ese sentido.

El crecimiento y la desconcentración de la inversión de cada uno de los sectores y ramas industriales, así como la más amplia diversificación de las fuentes internas y externas de financiamiento, constituyen un requisito indispensable para superar el estancamiento tecnológico y productivo del país.¹⁵ El disponer de varias fuentes de inversión podría representar, en realidad, la prueba y la garantía de una apertura comercial realmente diversificada. Esto, además, debe ir de la mano con una real diversificación del crédito y de la banca, es decir, desvincularse de estructuras polarizadas y oligopólicas, y establecer de ese modo una correspondencia funcional y dinámica con el sector productivo.

La premura estadounidense para crear un área de inversión en México debe transformarse en fuerza para lograr la efectiva diversificación de las inversiones, esto es, junto al capital estadounidense debe llegar y desarrollarse el ahorro de otros países. En este ambiente de desconcentración y de competencia productiva el capital privado nacional puede crecer y consolidarse. Un Estado mexicano eficiente, además, tendrá necesariamente mayor poder de dirección y negociación frente a una inversión diversificada que ante poderosos bloques productivos, comerciales y financieros fuertemente concentrados. Las cláusulas sobre inversión del tratado de libre comercio con Estados Unidos deben prever y considerar estos aspectos si realmente se pretende dirigir a México hacia la modernización y el desarrollo. □

15. Bernardo Corro, *op. cit.*