

APERTURA COMERCIAL

La protección comercial, que caracterizó el período de desarrollo "vía sustitución de importaciones", generó una producción de baja calidad, ya que el mercado estaba cautivo y las importaciones restringidas; y limitó la eficiencia económica y las innovaciones tecnológicas. Las limitaciones mencionadas se fueron eliminando con la apertura comercial, que en nuestro país inicia con el ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986; y continúa con la firma del Acuerdo de Complementación Económica México–Chile en 1992; la firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio (TTLC) con Estados Unidos de América y Canadá en 1993, que entró en vigor en 1994; la firma de Acuerdos Comerciales con el Grupo de los Tres (Colombia–México–Venezuela) en 1995; la firma del Tratado de Libre Comercio con Costa Rica en 1995; la firma del Tratado de Libre Comercio con Nicaragua (1988); la firma de Acuerdos Comerciales con Guatemala y Honduras; y los posibles Acuerdos o Tratados Comerciales con el MERCOSUR y la Unión Europea. Lo anterior refleja que el proceso de apertura comercial o del mercado en México es irreversible y se desprende la necesidad de prepararnos para enfrentar los nuevos retos.

El proceso de Apertura Comercial, también se ha caracterizado para la transformación de las barreras no arancelarias (cuotas, permisos, etc.) en arancelarias (tarifas y aranceles), la reducción y eliminación de los aranceles, y la clasificación y control de las prácticas desleales. Los objetivos de la apertura comercial son el mayor acceso a mercados, el control de las salvaguardas y prácticas desleales, y aprovechar las preferencias arancelarias.

La ventaja principal de la apertura comercial o de mercados es el incremento en número y amplitud de los mercados para los productos mexicanos. La integración de los mercados, que es parte de la apertura comercial, agudiza la competencia entre los productores, de aquí se desprende que los productores mexicanos deben buscar una mayor eficiencia en la producción y comercialización, lo que traería aparejado una mayor productividad y competitividad.

En nuestro país, la estrategia neoliberal se ha propuesto para elevar la eficiencia competitiva de la industria nacional e impulsar las exportaciones manufactureras. La forma de lograrlo ha sido a través de la apertura comercial, presionando así a la industria nacional a elevar su eficiencia competitiva, brindándole facilidades para importar insumos y tecnología, necesarios para la modernización productiva. Sin embargo, los resultados no han sido los esperados por el modelo. La precipitada apertura comercial hizo que numerosas industrias que producen sólo para el mercado interno, vieran deterioradas sus posibilidades de crecimiento y aún de sobrevivencia, al enfrentarse con mercancías importadas ante las cuales están en franca desventaja. La clave para el sector industrial bajo esta política es lograr la competitividad a través de la productividad y la eficiencia.

En este sentido, pareciera que el modelo neoliberal tiene un carácter excluyente respecto a la mayoría de los empresarios mexicanos, toda vez que, la apertura comercial, el desmantelamiento de los programas de fomento, el encarecimiento y escaseamiento del crédito, etc. así como el crecimiento de las carteras vencidas de la banca comercial, nos muestran la difícil situación por la que atraviesan numerosos empresarios. Bajo esta perspectiva, algunas regiones del país han podido adaptarse a los requerimientos generales del modelo, a diferencia de otras regiones como Oaxaca, que se encuentran rezagadas en su participación, siendo muy posible que este rezago se ensanche en un futuro de no mediar una eficiente política de integración. Las causas de este rezago se han buscado tanto en factores internos como externos, y el impacto que éstos han tenido en la sociedad oaxaqueña; sin embargo, además del nivel explicativo general, se requiere de un análisis específico; es decir, es necesario entender la percepción, las actitudes, comportamientos, motivaciones y valores que manifiesta el sector más dinámico de la economía – los empresarios –, en relación al modelo de desarrollo.

LA APERTURA COMERCIAL

De 1983 a 1989 se llevó a cabo la primera etapa de apertura comercial con los propósitos de alcanzar la estabilidad económica, elevar la eficiencia del aparato productivo, enfrentar los compromisos financieros internacionales originados en una acelerada y excesiva contratación de deuda externa, recuperar el crecimiento económico y generar más y mejores empleos.

La apertura comercial como estrategia de desarrollo se inició en un entorno desfavorable de inestabilidad cambiaria y financiera, virtual suspensión de pagos al exterior y enorme déficit fiscal. Ante ello, se adoptó un programa de ajuste y se planteó la necesidad de cambiar a fondo la estrategia de desarrollo.

La apertura fue gradual y se inició con la reducción selectiva de aranceles. En 1983 se mantuvieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos, los cuales comenzaron a eliminarse un año después; en 1985 se revisó toda la tarifa y las importaciones controladas se redujeron a 37.5% del valor total; asimismo, se amplió la sustitución de permisos de importación por aranceles; en 1986, el número de fracciones sujetas a control se redujo hasta 30.9% del valor total.

Dado el avance del programa de liberalización de México, la adhesión al GATT a mediados de los años ochenta fue un paso lógico. En un ámbito de avance en la apertura, el costo de ingresar a ese organismo fue mínimo y en cambio significaba grandes beneficios en términos de acceso a mercados, credibilidad y certidumbre en la política comercial.

De 1986 a 1989 se estableció un arancel máximo de 20% y se redujeron a cinco los niveles arancelarios. En este período se consolidó la primera etapa de apertura sin sufrir más modificaciones. Cabe recordar que en 1987 la motivación fundamental para acelerar la apertura comercial fue el combate contra la inflación.

En la primera etapa del proceso de apertura se observaron los efectos favorables de esta estrategia en la economía: la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB se elevó de 13.5% en 1982 a 18.5% en 1989. Asimismo, el comportamiento y la estructura de las exportaciones no petroleras cambió radicalmente: de 1983 a 1989 crecieron en valor a una tasa promedio anual de 19% y su participación en las exportaciones totales pasó de 22% en 1982 a 66% en 1989.

Las micro, pequeñas y medianas empresas mejoraron su desarrollo, a pesar de que enfrentaron una mayor competencia de productos del exterior. De 1983 a 1989 registraron una tasa de crecimiento promedio anual de 4.3% en el número de establecimientos y de 4.5% en la de ocupación.

Por otra parte, la mejoría de la posición externa del país durante 1986 y 1987 se acompañó de un deterioro en el comportamiento de los precios. La inflación anual pasó de menos de 65% en diciembre de 1985 a 160% en diciembre de 1987. Las tasas de interés nominales aumentaron en la misma proporción para evitar que cayera la captación de ahorro. Esto agudizó las necesidades de financiamiento del sector público. La situación se agravó con los frecuentes ajustes de precios y tarifas de los bienes producidos por las empresas estatales y con el choque bursátil de octubre de 1987. En respuesta a la salida de capitales, el Banco de México retiró su apoyo al tipo de cambio en el mercado libre, lo que causó una significativa devaluación del peso.

En diciembre de 1987 el gobierno respondió con el fortalecimiento de medidas estructurales y financieras y con la creación de un instrumento que con los meses y los años probaría su eficacia en la recuperación y la estabilidad: el pacto social. Esta concertación incluyó a los principales agentes de la formación de precios: los empresarios, los trabajadores, los campesinos y el gobierno. El Pacto de Solidaridad Económica, como se llamó inicialmente, fincó su eficacia en una política de ingresos y gastos que combinó elementos ortodoxos de la política económica con la concertación social.

La apertura comercial como estrategia de desarrollo se inició en un entorno desfavorable de inestabilidad

cambiaria y financiera, virtual suspensión de pagos al exterior y enorme déficit fiscal. Ante ello, se adoptó un programa de ajuste y se planteó la necesidad de cambiar a fondo la estrategia de desarrollo.

Con estas medidas la inflación anual se redujo de 160% en 1987 a 52% en 1988. En materia de finanzas públicas, se alcanzaron logros no vistos desde hacía casi 20 años y en 1989 el déficit financiero del sector público como proporción del PIB se ubicó en 5.6%. Junto con los compromisos adoptados por los firmantes del Pacto, la apertura tuvo un papel importante en el control de los precios internos, al imponer una disciplina a los oligopolios nacionales que producían bienes comerciables.

LOS ACUERDOS REGIONALES Y MULTINACIONALES

La experiencia de casi una década de apertura y el proceso de recomposición de la economía mundial condujeron a un ambicioso programa de negociaciones con los principales socios comerciales de México. En abril de 1990, el Senado de la República convocó a un Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones comerciales de México con el mundo. Ahí se recomendó una estrategia de negociaciones múltiples como el mejor camino para afrontar los retos de la globalización económica. A partir de ahí se inició un intenso proceso de negociaciones, de las cuales las más relevantes fueron las relativas al TLCAN. Si bien son de sobra conocidas las razones por las que México decidió integrarse a sus vecinos de Norteamérica, cabe mencionar las siguientes: la histórica concentración del origen y destino del intercambio comercial de México y de la procedencia de la inversión extranjera, así como de las ventajas derivadas de los costos de transporte y comunicaciones.

En la actualidad México tiene signados acuerdos con Chile, Estados Unidos y Canadá, con Colombia y Venezuela (con los que conforma el Grupo de los Tres), con Costa Rica y Bolivia, así como un Acuerdo Marco Multilateral con América Central. En 1994 se concluyó el proceso de adhesión de México como miembro de pleno derecho de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y se han estrechado relaciones con diversos países de la Cuenca del Pacífico. Cabe recordar que con anterioridad a esta etapa México pertenecía a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) desde 1960, en 1975 firmó un Acuerdo de Cooperación Comercial con la Comunidad Económica Europea y en 1990 suscribió el Acuerdo Marco de Cooperación México–Comunidad Europea.

APERTURA COMERCIAL: VENTAJAS Y DEVENTAJAS