

*Arturo Oropeza García **

El comercio exterior en México: Vislumbres y perspectivas

SUMARIO: I. El comercio exterior en el entorno global: Del desorden a un comercio justo y sustentable. II. La política comercial de México: Una apuesta equivocada. III. El modelo de desarrollo y la política de comercio exterior: Dos caras de una misma moneda. IV. Del fast track a la apertura progresiva: Una diferencia de estrategia y de resultados. V. México y sus Tratados de Libre Comercio: Una estrategia sin contenido. VI. Conclusiones y perspectivas. VII. Bibliografía.

I. El comercio exterior en el entorno global: Del desorden a un comercio justo y sustentable

La actividad del comercio internacional, como toda actividad económica, vive y se enfrenta al cambio desbordante de un proceso global–tecnológico que no permite el reposo.

Resulta evidente que asistimos a un cambio de civilización que nos aparece por todos lados: en nuestra forma personal de vida, nuestra familia, sociedad, país y región; en el mundo en que vivimos; en el lugar que habitamos; en la forma en que pensamos, etc. Attali, por ejemplo, nos habla ya del tránsito de la novena forma de Imperio dominante que rige en la actualidad; la cual está mutando hacia su décima forma para el 2030, cuya terminación e inicio los ancla

* Doctor en Derecho e Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Arbitro No-Nacional por parte de Brasil dentro del mecanismo de Solución de Controversias del MERCOSUR. Autor de diversas obras sobre derecho económico e integración económica.

en el hecho de que para esa fecha la ley Moore (el potencial de duplicación de las capacidades de los microprocesadores cada dieciocho meses) habrá alcanzado su límite, lo cual limitará el incremento de las capacidades de almacenamiento de la información a través de microprocesadores, no sin antes dibujar el mundo económico-político posible de las próximas dos décadas y el resto del siglo XXI.¹ De igual modo Pipitone denuncia que “estamos al borde de un nuevo ciclo de la modernidad que necesita refrendar su vieja promesa de construir, o imaginar, lo nuevo”; que “ha ocurrido una torcedura en el tiempo que obliga a incorporar variables inéditas a esquemas de vida tan sólidos como súbitamente insostenibles”.² Los Toffler incluso nos dan la bienvenida a esta nueva época señalando: “Bienvenidos, pues, al sistema global del siglo XXI, ... Aquí y ahora somos testigos del intenso proceso de trisección que se halla en marcha, y que se evidencia, en el curso de nuestras vidas, con la aparición de una nueva civilización con unas necesidades diferentes para la supervivencia, su propia forma bélica característica y pronto, cabe esperar, una correspondiente forma de paz”.³

El comercio internacional, dentro de este breve marco, no es ajeno a este cambio. Como un ejemplo de lo anterior puede señalarse lo que sucede en el sector agropecuario, donde el desplazamiento de la sociedad agrícola por la sociedad industrial en el siglo XVIII rompió la mayoría de los cánones que habían prevalecido por más de siete mil años como una forma de vida y de generación de riqueza; donde aparece que el proceso de adaptación del campo a las ciudades ha sido un camino sinuoso en el que la transformación de campesinos en obreros, después de cerca de 250 años, no acaba de terminar; estimándose por la oficina de población de Naciones Unidas, en su reporte de 2007, que más de la mitad de la población mundial actual vive en zonas urbanas, con el agravante de “que los servicios no están listos para recibirlos”.⁴ De igual modo, cerca de un 40% de la población económicamente activa del mundo todavía permanece en el campo (ubicada principalmente en los países en vías de desarrollo), segmento donde se localiza la mayoría de la población mundial que vive en pobreza extrema (1,150 millones de personas, PNUD, 2010), la cual se encuentra atrapada en una cápsula del tiempo donde los trabajadores del campo de ayer no han conseguido su boleto para ingresar a la sociedad urbana de hoy; de la misma manera que tampoco encuentran su sustento económico en el medio rural.

No obstante lo anterior, y a pesar de su desfase sectorial en plena Era de la globalización-tecnológica, el comercio agropecuario sigue “regulado” bajo un

¹ Attali, Jacques, *Breve historia del Futuro*, Paidós, 2007, p. 136.

² Pipitone, Ugo, *El temblor interminable*, Cide, México, 2007, p. 203.

³ Toffler Alvin y Heidi, *Las Guerras del Futuro*, Plaza & Janes, 1994, p. 348.

⁴ Friedman Thomas, *Hot, Flat and Crowded*, FSC, New York, 2008, p. 28.

manto mercantilista donde prevalecen enormes subsidios al campo de parte de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón principalmente, lo cual ha provocado criterios de aplicación diferentes que han incidido en los resultados de los países desarrollados y en vías de serlo; de igual modo que ha sido uno de los temas estructurales más importantes que han detenido la negociación comercial de Doha. Este tema, que se viene arrastrando desde hace más de dos siglos y sobre el cual las economías desarrolladas no han permitido su actualización, cada vez aparece más expuesto ante el corrimiento de velos mundiales que provoca el proceso global, y desde luego, ante la invasión de campesinos disfrazados de inmigrantes que están desbordando al mundo occidental. Al desorden anterior cabe agregar a los nuevos componentes que están incidiendo de manera directa en la producción y el comercio de los productos del campo; como los factores ecológico y demográfico, los cuales están retando a la nueva sociedad mundial a analizar este sector más allá de un tema de simple mercado.

De igual modo, en lo que respecta al comercio de productos industriales, del mercado previsible de intercambio de bienes a mediados de los ochentas –que compartían alrededor de 2,500 millones de personas en el mundo occidental– a través de los nuevos puentes tecnológicos y políticos, éste se ha ampliado a más de siete mil millones de seres en el planeta, lo cual ha ocasionado que al dividirse el mercado entre un número mayor de actores, se rompa el equilibrio del “orden” industrial anterior. Igualmente, en el marco del comercio de bienes industriales vale la pena subrayar que el logro más importante que resultó de la Gran Depresión, de los dos periodos de posguerra y de los acuerdos de Bretton Woods, fue la aceptación por parte de los países occidentales, y en consecuencia de los latinoamericanos, de incluir entre sus presupuestos de producción y exportación el costo de los derechos sociales; mismos que a través de sus diversas versiones generaron lo que se llamó “El Estado de Bienestar”, el cual comenzó a implementarse de manera generalizada por occidente a partir de 1950. Como consecuencia de este hecho, durante casi cuatro décadas creció de manera constante un comercio formal que reconoció y cubrió diferentes derechos como el de jubilación, enfermedad general, maternidad, desempleo, incapacidad, etc.; lo cual contribuyó a la creación de un desarrollo más equitativo del mundo económico; alejándose con ello del conflicto económico-social que se vivió durante la primera mitad del siglo XX, del cual opinaba Keynes: “Los principales inconvenientes de la sociedad económica en que vivimos son su incapacidad para procurar la ocupación plena y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos”.⁵

⁵ Keynes, J. Maynard, *Teoría General de la Ocupación, el interés y el dinero*, 1ª reimpresión, FCE, 2006, p. 349.

Hoy, ante la competencia de más actores económicos en la producción de bienes industriales, en combinación con una pobreza mundial de aproximadamente 2,500 millones de personas (PNUD, 2010); de las cuales 185 millones se encuentran desempleadas en su versión más mesurada (Stiglitz) y 800 millones en su versión más amplia (Rifkin), las condiciones de la crisis de 1929 empiezan a reproducirse y a disfrazarse de mercados y trabajadores “informales”, las cuales no son otra cosa que la tolerancia de los abusos laborales a fin de satisfacer el apetito de “precios bajos” para una sociedad del consumo occidental, lo cual, como ya se evidenció a partir de 2008, se ha convertido en una trampa global donde todos pierden. Pierde el Estado de Bienestar ante la embestida de la flexibilización de las normas laborales, que exigen su rendición para ser “competitivas”. Pierden los obreros y empleados del antiguo “orden” occidental, porque año con año ven desmoronarse sus prestaciones y sus sistemas de protección social, que tanto empresarios como gobiernos ya no pueden o no quieren pagarles. Pierden los obreros y empleados de los países de *low cost*, porque son víctimas de una explotación que se creía ya rebasada, que les niega su mínima protección social. Pierde el libre mercado, porque en vez de colocar en el centro de la competencia al talento de los empresarios y obreros, a la tecnología y al flujo de capitales, vuelve a colocar el lucro desmedido como en 1929. De igual modo, pierde el orden y la sustentabilidad de un nuevo mundo global que vive colapsado ante el permanente incremento del desempleo y la precarización laboral. Sumado a lo anterior, la feroz lucha por el mercado de bienes de hoy, hipoteca los recursos de mañana a través de la utilización irracional de los recursos naturales, mientras una OMC contempla abúlica y rebasada el caos que se produce en el sector de la producción de bienes industriales en la economía global; el cual exige nuevos planteamientos supranacionales, antes de que el neoproteccionismo y la piratería llenen los huecos del desorden.

En lo que hace al sector de los servicios puede decirse que así como a principios del siglo XX se vivió el movimiento telúrico provocado por el acoplamiento entre la placa agrícola y la placa industrial; del mismo modo en este inicio del siglo XXI se participa en la profundización de un sector de bienes de alta tecnología que está desplazando al sector industrial clásico como principal generador de la riqueza, lo cual al mismo tiempo está dando origen a una sociedad del conocimiento y a una nueva civilización. De igual modo que el nacimiento del sector industrial cimbró al mundo agrícola de su tiempo; así el inicio de esta nueva sociedad del conocimiento está creando su propio caos, del cual también tendrá que salir su solución.

Esta última etapa iniciada a mediados del siglo pasado (de la cual podemos fechar su origen de manera arbitraria en 1956, cuando los empleados y funcionarios en Estados Unidos superaron en número a los obreros del país

(Toffler, 2006)), ha estado motivando que los países desarrollados aceleren su paso hacia la sociedad del conocimiento, retirándose poco a poco, voluntaria o forzosamente de la manufactura e industria clásica; sin embargo, a diferencia del siglo anterior, la generación del empleo no ha sido proporcional entre la actividad que se adopta y la producción que se deja, debido a la naturaleza y necesidad de cada uno de los sectores. El traslado de obreros a campesinos no requería mayor sofisticación. El cambio de obreros a empleados del conocimiento exige en principio, por lo menos, una carrera técnica; al propio tiempo que cada una de las actividades, la industrial y la de servicios, en materia de generación de empleos, son inversamente proporcionales en razón de su propia naturaleza, por lo que los países desarrollados y los que inapropiadamente han querido seguir su ejemplo como México, viven actualmente un síndrome del desempleo crónico, el cual está lejos de solucionarse bajo la estrategia de la desindustrialización inducida o tolerada.

Este divorcio e incongruencia entre sectores forma parte del problema estructural que hoy enfrentan el comercio y la economía mundial, el cual no da señales de resolverse prontamente. En este desfase de sectores económicos: entre un sector agrícola mundial pauperizado, erosionado, alejado de una moderna regulación comercial, con una naciente recuperación de su potencial para generar riqueza derivada del factor demográfico y ecológico; un sector industrial caótico (desindustrialización occidental–industrialización asiática), donde el árbitro mundial cierra los ojos a la explotación laboral y a la amenaza ecológica, negándose a brindar nuevas reglas sustentables para todos los jugadores; y el nacimiento de un nuevo sector y una civilización del conocimiento que mientras se ajusta amenaza con concentrar más la riqueza y aumentar el desempleo; se centra en gran parte el desconcierto del mundo global de nuestro tiempo, del que México no ha podido sustraerse; y que su política de comercio exterior no puede dejar de tomar en cuenta para la mejora sustantiva de sus resultados.

II. La política comercial de México: Una apuesta equivocada

Desde 1986, en que México decidió formar parte del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hasta el día de hoy, donde se ha comprometido con 43 países a través de la firma de 12 Acuerdos Comerciales –actualmente se encuentran en trámite el Acuerdo de Integración Comercial México-Perú; un Tratado de Libre Comercio con Centroamérica; la Profundización del Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Econó-

mica entre México y Japón, y el inicio de los trámites de ingreso a la Alianza Transpacífica (TPP)— la premisa que ha imperado en su política de comercio exterior y de desarrollo ha sido la creencia a nivel de dogma de que la apertura comercial sin adjetivos, o sea, la apertura total, es sinónimo de crecimiento, desarrollo, creación de un mayor número de empleos, de la mejora de los salarios, y en términos generales, de un mayor bienestar.

Bajo la visión de esta creencia, el manejo de la estrategia de desarrollo y de la política comercial del país ha tenido como punto de partida la convicción de que el libre mercado, en su profunda sabiduría, sabría colocar a todos los actores económicos y comerciales en su lugar, y que por ello, la responsabilidad del Estado de vigilar la buena conducción de su modelo económico y de su comercio debería ceñirse al papel de un simple observador que debería contemplar con beneplácito cómo se iban cumpliendo uno a uno los diferentes objetivos del éxito económico nacional.

Los resultados lamentablemente no han sido así. Ya desde la época de los noventas, inmersos en la estrategia de la integración económica con Estados Unidos y Canadá, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Octavio Paz nos alertaba del riesgo de poner nuestro futuro en las manos de un ciego. Decía Paz: “El mercado no tiene dirección: su fin es producir y consumir, es un mecanismo y los mecanismos son ciegos. Convertir a un mecanismo en el eje y el motor de la sociedad es una gigantesca aberración política y moral. El triunfo del mercado es el triunfo del nihilismo. Su resultado está a la vista: la masificación de los individuos y los pueblos”.⁶ A pesar de esta clara advertencia, surgida del sentido común y no de la dogmática académica, en pleno siglo XXI, en una época caracterizada por el “socialismo de mercado” instrumentado por China, en México sigue siendo un tema central de debate la implementación al infinito de una política pública de libre mercado, a pesar que desde inicios del siglo XIX, y de manera específica en el siglo XX, la pretensión del desarrollo de los países a través de la liberalización de sus economías ha sido una centenaria lucha de ganadores y perdedores donde el más astuto ha prevalecido sobre el más ingenuo; el más fuerte sobre el débil; o el más eficiente en utilizar o desarrollar sus capacidades en un mundo que cambia todos los días, respecto a aquel que no sabe desenredar los hilos de sus fortalezas económicas y comerciales.

“La riqueza de las naciones” de Adam Smith (1776) fue la Biblia con la que Gran Bretaña convenció al mundo global de su tiempo para que abriera sus fronteras mercantilistas hacia un universo de productos que nacían bajo el auspicio de una nueva época que inauguraba la Revolución Industrial. El “nuevo”

⁶ Paz, Octavio, *Itinerario*; Fondo de Cultura Económica, 1998, p. 235.

comercio internacional, hijo de esta Revolución que lo procrea y lo hace posible, pertenece a aquellos países occidentales que tienen la virtud de transformar la herencia del conocimiento euroasiático en los primeros bienes industriales y en consecuencia, en desbordarlos y hacerlos posibles hacia aquellos mercados que carecían de ellos, o sea, a la gran mayoría de los países de la época. En esta primera impronta del “nuevo” comercio global, Inglaterra proclamaba, desde luego, por una libertad de mercados que rindieran sus banderas a la producción de sus bienes industriales, de los cuales en 1880 detentaba el 23% de la producción mundial; de igual modo que a fines de ese siglo gobernaba a la tercera parte de las tierras y de la población de la época. (Kennedy, 1994; Frieden, 2006).

A pesar de lo anterior y ante la adopción, adaptación e innovación de los bienes industriales por parte de otras economías occidentales como Estados Unidos, Alemania o Japón, ya a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, una Inglaterra que empezaba a pagar los costos de su distracción y engolosinamiento proclamaba por una protección de sus fronteras comerciales ante la llegada de bienes industriales de los países vecinos, proclamando la adopción de un “comercio justo”; siendo que la misma Inglaterra no había levantado sus controles mercantilistas hasta que no consiguió su predominio industrial.

Estados Unidos, hasta 1947 con su entrada al GATT, siempre se caracterizó por ser una nación proteccionista que de manera permanente privilegió a su mercado interno sobre la oferta extranjera; donde durante el periodo de 1821 a 1940, por ejemplo, mantuvo un arancel promedio ponderado cercano al 40% (Fisher, Dornbusch, 1988); y esta política cambia no porque haya entrado al GATT, sino porque para 1950, como resultado de su posición “relevante” durante la 1a. y 2a. Guerras Mundiales, ya dominaba el 50% aproximadamente del comercio mundial. Hasta ese momento, con muy claras ventajas sobre los demás países, se convirtió en un “apóstol” del desmantelamiento de las fronteras arancelarias en el sector de bienes industriales, lo cual le permitiría el libre paso de sus productos. No obstante, de 1950 a la fecha Estados Unidos nunca ha dudado en regresar a una postura proteccionista cuando lo ha estimado necesario, como por ejemplo en 1972, cuando el presidente Nixon estableció una sobretasa del 10% a todas las importaciones con la finalidad de recabar fondos para afrontar los gastos económicos de la guerra de Vietnam (Ortiz, 2010). De igual modo, de 1947 a la fecha, los Estados Unidos no han permitido que en su sector agrícola se le apliquen los mismos criterios librecambistas, defendiendo su proteccionismo mercantilista, el cual como sabemos prevalece de manera injustificada hasta la presente fecha. Nos dice Frieden sobre la política seguida por Estados Unidos a principios del siglo XX “...los fabricantes estadounidenses eran mucho más proteccionistas que sus colegas alemanes o japoneses, pero casi

todos los países que pretendían industrializarse rápidamente eran proteccionistas en alguna medida”.⁷ Estados Unidos “pretendió” su proteccionismo por lo menos durante cien años; y más aún, ante el debilitamiento actual de su comercio exterior, no son pocas las voces que se vuelven a alzar para exigir al gobierno una mayor protección para su producción interna (aguacate, atún, llantas, azúcar, etc.).

El tema del libre comercio no es nuevo, podríamos decir que en su reciente expresión, nacida con la Revolución Industrial, ya comprende entre sus diversas etapas un cuarto de milenio (1750-2011) sin embargo, desde sus primeras manifestaciones hasta el día de hoy, su trayectoria se ha significado por la lucha diaria en que se debaten la mayoría de los países que articulan por un lado la mayor colocación de sus bienes o productos en las mejores condiciones posibles; y por el otro, la defensa de sus mercados nacionales a través de todas las estrategias a su alcance.

Desde la primera mitad del siglo XIX Federico List, economista alemán, desentonando con los teóricos de su tiempo, ya reconocía que los países tenían el derecho a proteger su industria nacional de la competencia externa; de igual modo que hablaba del apoyo que en este sentido debía brindar el Estado para que esto sucediera. Estos consejos nunca los ha puesto en duda el Gobierno Alemán; ya sean Bismarck, Hitler, o hasta Merkel, lo cual ha originado que juntos, Estado y mercado, en una sana e inteligente relación, conforme a la época que enfrentan, hayan logrado que la economía alemana haya destacado de manera relevante sobre las economías de su tiempo en la producción de bienes. Su no renuncia al compromiso con su desarrollo económico ha mantenido a Alemania en los primeros lugares del comercio mundial a lo largo del tiempo. Decía List: “A fin de que la libertad de comercio funcione de forma natural, los países menos avanzados deben antes elevarse por medios artificiales hasta la fase de aprovechamiento de los recursos a la que se ha elevado artificialmente la nación inglesa”,⁸ porque señalaba con todo tino, que la competencia sólo era posible entre naciones fuertes; de ahí que justificaba el apoyo del Estado para aquellas naciones que tenían industrias embrionarias o nacientes; a lo cual agregaríamos al día de hoy, o declinantes, las cuales en los dos casos requieren de un acompañamiento para su buen desarrollo. Ya desde hace más de 150 años List alertaba de manera premonitrice sobre “los intentos de algunas naciones –como México– en el sentido de implantar unilateralmente la libertad de comercio que nos revelan

⁷ Frieden, Jeffrey A., *Capitalismo global*, Memoria Crítica, 2007, p. 95.

⁸ *Idem*.

que así no se logra otra cosa que sacrificar la prosperidad propia sin ventaja para la humanidad entera”.⁹ Y añadía que “sin duda alguna, cualquier persona prudente tendría por insensato a un gobierno que, invocando los beneficios y la racionalidad de la paz eterna, desarmara unilateralmente sus ejércitos (...) semejante gobierno haría lo que la escuela clásica de economía exige de los gobiernos invocando las ventajas del libre cambio: que dismantelen unilateralmente sus sistemas de protección comercial”.¹⁰ Lo anterior en ningún momento alentaba una participación desbordante o totalitaria del Estado, ni menospreciaba las ventajas del mercado, pues el mismo List sostenía que “Es una mala política regular todo y promover todo mediante el empleo de fuerzas sociales, cuando hay cosas que se pueden regular mejor por sí mismas y pueden ser promocionadas por el esfuerzo privado –y repetía– no es menos mala la política de dejar a su aire a aquellas cosas que únicamente pueden ser promovidas a través de la interferencia del poder social”.¹¹

La historia del comercio entre países es la reseña de cómo los proteccionistas de ayer, una vez consolidados, se convierten en los librecambistas de hoy; y cómo los amenazados de hoy, empiezan a construir “diques” comerciales a fin de defender sus intereses. Esto siempre ha sido así, y con un mayor énfasis desde el siglo XVIII hasta nuestros días. El ejemplo más claro actualmente es el vertiginoso ascenso de la República Popular China dentro del *ranking* del comercio mundial.

Por diversas razones político-económicas, durante cerca de cinco mil años China vivió amurallada, convirtiéndose en uno de los bastiones del proteccionismo comercial del mundo. En 1949, al triunfo de su Revolución Popular, ante su debilitamiento comercial y económico, continuó con una política de aislamiento que la preservó de la competencia exterior; posición que mantuvo hasta 1978 cuando ante el fracaso de su modelo económico postrevolucionario y la hambruna de su población, no tuvo otra alternativa que orientar su modelo hacia el exterior. No obstante este hecho, a pesar de que China fue uno de los países signatarios del GATT de 1947, en 1948 renunció de manera drástica a él, y solo hasta julio de 1986 presentó nuevamente su solicitud de adhesión, la cual, como se sabe, le fue aceptada hasta

⁹ Federico, List, *Sistema Nacional de Económica Política*, en Calva, José Luis, “Propuestas Jurídicas y Económicas a la pretendida tasa cero en Comercio Exterior, propuesta por la CFC, p. 16.

¹⁰ *Idem.*

¹¹ http://biblioteca.universia.net/html_bura/ficha/params/title/sistema-nacional-economia-politica/id/37860455.html

diciembre de 2001. Durante el transcurso de estas diversas etapas, China no hizo otra cosa que ampararse en la filosofía de List, y durante más de seis décadas (1949-2011) o durante los últimos treinta años que ha comprendido su proceso de apertura hacia el exterior (1978- 2011) el país asiático ha manejado una infinita gama de políticas de protección y fomento en cuyo marco ha podido desarrollar una economía competitiva donde Estado y mercado han interactuado en una alianza estratégica que ha llevado a China a presentarse en la actualidad como la segunda economía del mundo; la primera nación exportadora y el segundo país importador a nivel mundial (Global Asia, 2011). Sobre este binomio del desarrollo (Estado-mercado), calificado por China como “socialismo de mercado”, Jin Bei, destacado economista chino nos explica con toda claridad que “el conductor más poderoso de la economía de mercado es la competencia, la cual genera eficiencia, promueve el crecimiento y crea bienestar”; sin embargo agrega “que este mecanismo de mercado no tiene intrínsecamente la habilidad de alcanzar el balance, la seguridad y la innovación automática, y no es en sí mismo un mecanismo que reparta los frutos de la industrialización a todos sus participantes. Por el contrario, la competencia de un mercado imperfecto generará siempre grandes disparidades, incluso el caos, la crisis y la polarización; creando una situación indeseable que es contraria a los valores humanos aceptados y que va en contra del interés nacional de largo plazo y sus valores básicos...”, por lo que “... en síntesis, la estrategia del desarrollo industrial de un país siempre estará basada en factores racionales y nacionales que incluyen factores como el nacionalismo, la ética y mucho otros valores culturales”.¹²

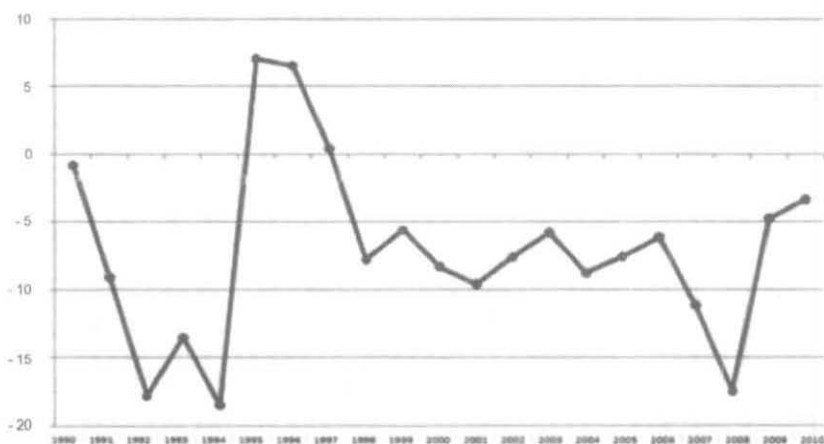
Ante esta interminable cadena de ejemplos, donde en el marco del “nuevo comercio mundial” ha prevalecido tanto la inteligente protección de los intereses nacionales de la mayoría de los países que lo practican, como la estratégica conjugación de Estado-mercado, cuya gradualidad ha venido dependiendo del momento y del país de que se trate; resulta por lo menos inexplicable la persistencia de la aplicación de una política comercial ortodoxa en México, la cual al día de hoy sigue sin convalidarse a través de la única manera que podría hacerlo, o sea, por medio de la suficiencia de sus resultados.

Al respecto puede señalarse que de 1990 a 2010 el comercio mexicano ha visto alejarse año tras año la consolidación de su política comercial a través del registro de los saldos negativos de su intercambio, los cuales durante estos veinte años le han generado un déficit de más de 150 mil millones de dólares; el cual se ha acumulado tanto en la balanza agropecuaria, como en la de

¹² Oropeza García, Arturo, *México-China, culturas y sistemas jurídicos comparados*; UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2008, p. 468.

bienes y la de servicios; lo que demuestra una debilidad en todo los frentes. Durante este periodo sólo en tres años (1995, 1996 y 1997) el comercio mexicano ha podido generar un superávit comercial; a diferencia del comercio chino que de 1990 a la fecha ha registrado ganancias prácticamente en los veinte años transcurridos.

Gráfica 1
Balanza comercial de México con el mundo 1990-2010.
(miles de millones de dls.)



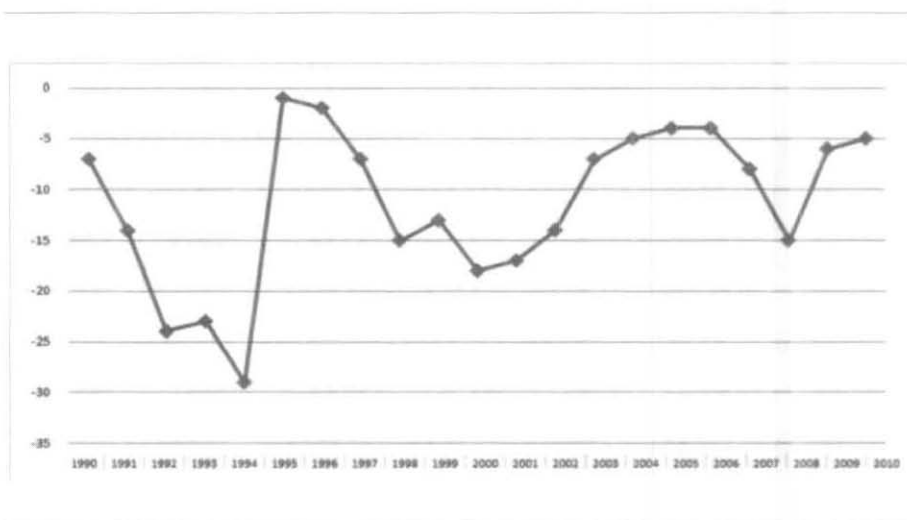
Fuente: Secretaría de Economía.

Por otro lado, del 2000 al 2010 la economía mexicana descendió del 9º al 14º lugar del *ranking* de la economía mundial; al igual que como país exportador bajo del 12º al 15º sitio. En el tema de Inversión Extranjera Directa el país cayó de la 8ª a la 19ª posición; y en materia de competitividad perdió 24 lugares al situarse en el 2010 en el puesto 66 del *ranking* mundial (COMCE, 2011).

En términos de desarrollo los números tampoco son positivos, ya que bajo esta apuesta de apertura total y comercio exterior ortodoxo, los resultados generales de la cuenta corriente de 1990 a 2010 arrojan saldos negativos anuales con un déficit acumulado de aproximadamente 240 mil millones de dólares; lo cual, dada la composición de la Balanza de Pagos del país, resulta notoriamente significativo. De igual modo, del 2000 al 2010 la pobreza general se ha mantenido en niveles cercanos al 50%, y la pobreza extrema sigue con cifras

nada halagüeñas del 18% promedio. Asimismo, la economía ha crecido de 1990 a 2009 al 2.6% anual promedio; y el PIB p/c en el mismo lapso ha registrado un aumento del .9% anual promedio. De manera relevante, de 1980 a 2010 se ha presentado una sistemática pérdida del poder adquisitivo del salario de aproximadamente 75%; lo cual debe sumarse al hecho de que de 1993 a 2010 la población económicamente activa creció en 13.7 millones de personas, en tanto que en el mismo periodo sólo se crearon 4.99 millones de puestos de trabajo formales; con lo cual se generó un déficit de 8.75 millones de empleos (COMCE, INEGI, Banco Mundial, CONEVAL, CEPAL, Calva, 2010).

Gráfica 2
Saldo de la Cuenta Corriente 1990-2010.
 (miles de millones de dls.)



Fuente: Secretaría de Economía.

De manera particular, en 1993 la actividad del comercio exterior del país registraba un déficit con 110 países, el cual se ha elevado a 152 países en 2010. Por lo que respecta al resultado del intercambio comercial que mantenemos con las 43 naciones con las que tenemos firmados acuerdos comerciales, en el 2000 ya se presentaba una desviación negativa con 28 de ellas; cifra que en el 2010 se escaló a 32 países; o sea, que tenemos pérdidas con el 75% de nuestros socios comerciales. En este rubro es de destacarse el caso particular que se presenta con China, país que hoy ya es nuestro segundo socio comercial y con el que en 2010 tuvimos una pér-

dida comercial de más de 41 mil millones de dólares, y con el que en los últimos tres años (2008-2009-2010), México ha registrado un déficit de más de 100 mil millones de dólares.

Es cierto que el comercio mexicano se ha incrementado de un global de 130 mil millones de dólares aproximadamente en 1994, a cerca de 600 mil millones de dólares en 2010; pero en la alegría de los números hemos estado confundiendo cantidad con calidad. Si bien hoy exportamos un poco más de 4 veces de lo que exportábamos en 1994, el crecimiento del país y su bienestar, como ya se evidenció en las cifras anteriores, no se ha correspondido con el tamaño de la apuesta ni con la obcecación de mantener un rumbo económico inmutable que no acepta la menor corrección, y que sigue dogmáticamente dirigido hacia un camino que si no lo revisamos, seguramente nos seguirá llevando a la cada vez más preocupante insuficiencia de los resultados económicos-sociales del país.

III. El modelo de desarrollo y la política de comercio exterior: Dos caras de una misma moneda

La política comercial exterior de México está insertada dentro de la estructura de un Modelo Económico Neoliberal a ultranza, del cual destaca la clara renuncia del Estado por asumir su responsabilidad. Bajo el paradigma de que “la mejor política industrial es la que no existe”, esta postura ha provocado que la industria y la economía en general del país, de capital nacional, haya sucumbido ante la fortaleza de otros actores económicos que por su tamaño (países occidentales) o por los apoyos recibidos de sus gobiernos (países asiáticos donde se practica el *dumping* social, monetario, fiscal, laboral, ecológico, etc.), hayan operado con ventaja respecto a los productores nacionales de los sectores agrícola, industrial y de servicios. Por ello cuando hablamos de la política comercial de México inevitablemente tenemos que referirnos a su modelo de desarrollo; y cuando se analizan sus posibles soluciones, tiene que aludirse al responsable de su implementación que no es otro que el Estado. En el marco de esta lógica, los problemas del comercio exterior del país como su hipoteca agropecuaria; su desindustrialización; la falta de desarrollo tecnológico de sus servicios, no son problemas que puedan imputarse de manera exclusiva al ámbito de su política de comercio exterior; por la dimensión e importancia de su propia naturaleza, constituyen verdaderos problemas de Estado que tienen que revalorarse y resolverse a través de la responsabilidad y visión integral del Estado mexicano, en armonía y corresponsabilidad con todos los actores involucrados.

La estrategia seguida en materia de comercio exterior en la mayoría de los países, corresponde a una matriz de desarrollo integral que busca la sinergia de las partes con el todo. Existen diversas estrategias, sin embargo en la mayoría de los casos, como ya se comentó, los países buscan su mayor beneficio a través de múltiples instancias en las que el Estado juega un papel preponderante. Dos casos simplemente para ilustrar lo antes señalado sería la política seguida por la economía que se asume como el estandarte del libre mercado: Estados Unidos; y por el país más exitoso en el comercio mundial que es China. En el primer caso vale la pena reiterar el proteccionismo que Estados Unidos sigue manejando respecto de sus productores agropecuarios, donde en un franco desbalance respecto al espíritu del GATT-OMC, y a pesar de que es el líder mundial en producción de alimentos, a través de la Farm Security and Rural Investment Act de 2002 prevé el manejo de hasta 118 mil millones de dólares anuales en el tema de recursos para su fomento agropecuario, lo que redundaría que las subvenciones en materia agrícola representen aproximadamente el 37% del valor total de su producción agrícola (Calva, 2005). En el segundo caso, a la estrategia comercial de China se le ha evidenciado en múltiples ocasiones el apoyo no ortodoxo que practica a sus diferentes empresas ya sean públicas, privadas o mixtas; así como su claro compromiso respecto a sus actividades de exportación; a lo cual se agrega una manifiesta política de protección hacia su mercado interno. Subsidios directos, zonas económicas especiales, retornos fiscales, créditos a fondo perdido o tasas preferenciales; ausencia o bajo nivel de costos sociales; tolerancia y flexibilidad en la aplicación de políticas laborales; normas paraarancelarias, imposición de requisitos diferenciados, burocratismo en su importación, entre otras, son una larga cadena de medidas de apoyo y subsidio que China ha utilizado los últimos 30 años en beneficio de su industria local, en el marco de la más eficiente y heterodoxa asociación entre la inteligencia del Estado con las atribuciones del mercado. La economía de Estados Unidos como la de China, más allá de la publicidad de sus ideologías, tratándose de sus intereses comerciales, no dudan en ningún momento en hacer valer estrategias heterodoxas que beneficien sus intereses nacionales.

A partir de lo anterior, el modelo de desarrollo de México y su política de comercio exterior, basados en la apertura total del mercado nacional y en la firma indiscriminada de Tratados de Libre Comercio (TLC's), han tenido como principal error tomar como axioma el fundamento de las tesis neoliberales de que el Estado debería aparecer como un convidado de piedra frente a su acontecer económico y comercial, y que su actividad debería reducirse al papel de un simple facilitador de operaciones. Que a mayor apertura habría de manera automática más desarrollo; y que a mayor número de TLC's habría más crecimiento, empleo y bienestar. La consecuencia de apostar a este para-

digma, además de no haber generado los resultados esperados, redundó en una serie de limitaciones para la política económica nacional, los cuales han evitado que México pueda tener un mayor margen de maniobra para lograr un mejor desempeño comercial y económico con el mundo. Como breves ejemplos de lo anterior puede indicarse que en la firma del TLCAN, México perdió la oportunidad de seguir haciendo valer su asimetría frente a Estados Unidos, dado que la regulación del tratado se hizo en términos generales bajo el principio de reciprocidad entre dos países “iguales”. De igual modo, México incluyó el tema agrícola dentro del TLCAN, a pesar de que Canadá separó sectores agrícolas estratégicos y de que Estados Unidos no lo compensó de ningún modo sobre el otorgamiento de sus enormes subsidios al campo en detrimento de los productores mexicanos y de los productos agrícolas sensibles para México como el maíz. Sus negociaciones llevadas a cabo en materia de inversión, derechos de propiedad intelectual, competencia, compras de gobierno, etc., al llevarlas al extremo, restringieron su posibilidad de poner en práctica mejores políticas destinadas a la creación de capacidades productivas locales y al mejoramiento de su desarrollo tecnológico; de igual modo que su despropósito de aceptar normativas más amplias que las vigentes en la OMC (OMC Plus), lo llevaron innecesaria e injustificadamente a enfrentar una limitación de potencia económica, siendo un país en vías de desarrollo con múltiples carencias.

Como señala la OCDE “...el mejoramiento del acceso a los mercados dista mucho de garantizar beneficios a los países en desarrollo, los cuales, en cambio, deben renunciar a buena parte del espacio de políticas que podrían haber utilizado para promover nuevas capacidades productivas, progresos industriales y el cambio estructural en sus economías” (OCDE, 2007). En el caso concreto de México la OCDE agrega: “En consecuencia, el TLCAN deja a México poco margen para utilizar la política industrial como instrumento de desarrollo”.

Una de las consecuencias negativas más relevantes que ha tenido para México el estatus anterior, ha sido el error de confundir su política comercial de apertura y firma de TLC's con su modelo integral de desarrollo; y que enredado en este juego de espejos, los últimos veinte años haya renunciado a orientar o a intervenir de manera directa en el comportamiento de su campo, su industria y de sus servicios. Al pensarlo así, al actuar en consecuencia, lo que ha generado es una ausencia de la responsabilidad del Estado en la conducción integral del desarrollo de sus sectores económicos, dejándolos a la fuerza de una corriente ciega e invisible que actores comerciales externos menos ingenuos y más realistas se han encargado de orientar en su favor. Ha originado también que en aras de esta teoría del comercio virginal, año con año se sigan ampliando las facilidades para que ese paradigma de dejar hacer-

dejar pasar siga floreciendo, en espera de que una “mayor radicalización” de sus postulados logren finalmente obtener los resultados económicos que se pretenden y que no se han obtenido. Ha provocado de igual modo una inexplicable ausencia de culpa sobre la mala conducción económica del país, ya que al confiar sus resultados al “destino” del mercado; si estos no se dan de la manera deseada, no resultan imputables a los actores públicos responsables, sino a las fuerzas endógenas y exógenas comerciales que no están operando conforme a lo esperado; o peor aún, a que todavía falta abrir más las puertas económicas del país a fin de que entre el desarrollo. Con base a este modelo económico se diluye de igual modo el trabajo y la responsabilidad de realizar un ejercicio de prospectiva sobre lo que pueda pasar en materia económica y comercial los próximos 10 o 20 años, porque bajo el esquema normativo de apertura de mercados y de TLC's, hay que esperar al final de cada año para saber el resultado de sus designios. Por esta razón, el país no cuenta actualmente con una brújula o una agenda que pueda decirle cuál será su desarrollo económico y comercial para 2015 o 2020 etc.; ni en qué sectores o productos se concentrará el futuro económico-comercial, agrícola, industrial o tecnológico del país. A diferencia de esta postura naciones como China cuentan ya en la actualidad con múltiples planes de desarrollo a largo plazo, las cuales le establecen con claridad sus objetivos de crecimiento (7% promedio hasta el año 2020) y sus sectores y productos ganadores (50% de exportación de bienes tecnológicos) donde el Estado chino estará desplegando todo su apoyo y estrategia para que esto suceda. Ante estos hechos pareciera que la economía mexicana no ha logrado reponerse de la última etapa de su desarrollo estabilizador, donde la figura del Estado interventor le ocasionaron múltiples desastros; y ante este fantasma, olvida el éxito logrado por la fórmula Estado-mercado durante la mayor parte de ese periodo; y que por otro lado, la corrección de una mala práctica del Estado en la economía no se resuelve con su ausencia o eliminación, sino con una participación responsable, inteligente y democrática.

En las últimas tres décadas el modelo de desarrollo de México ha apostado su futuro económico al comercio exterior (65% aproximadamente del PIB) y de manera especial a su exportación hacia los Estados Unidos (80% aproximadamente de las exportaciones) por lo que en la lógica de los comentarios anteriores su margen de maniobra se ve francamente disminuido ante el peso de los números que atan su futuro y su bienestar; situación que se ve más enfrentada si se aprecia que el comportamiento de la economía estadounidense desde finales del siglo pasado presenta una declinación en aumento a la que no se le ve pronta solución, la cual si no vira hacia una recomposición de fondo, seguirá erosionándose en los próximos años como lo ha hecho hasta ahora.

De manera relevante cabe destacar que a pesar de la alegría de las cifras de los aumentos de envío de productos al extranjero (29% en 2010), la actividad del comercio exterior en México, su enorme peso económico, presenta una enorme concentración donde el 75% de las exportaciones es acaparada por un número aproximado de 400 empresas, de las más de tres millones de unidades económicas que tiene registradas la Secretaría de Economía; y otro 20% se concentra en alrededor de 2,600 empresas; lo cual habla de que la apuesta al desarrollo económico del país ha quedado atomizada en un puñado de compañías donde priva el capital extranjero (*La Jornada*, noviembre 2009). De igual modo, de manera por demás preocupante para la vida económica del país, se estima por algunos autores que a partir de la instauración del actual modelo de desarrollo de mercado abierto y política comercial (1982-2010), el 80% de la industria, de la agricultura, del comercio y del sector bancario nacional se trasladó a manos del capital extranjero.¹³

Asimismo, aparece el hecho de que el componente maquilador de la exportación manufacturera en 1994 se ubicaba en niveles del 43%; el cual siempre se pensó disminuir a través de una mayor integración nacional que incorporara innovación, trabajo, capital y fabricación hecha en México; sin embargo, este índice lejos de disminuirse se vio aumentado en cinco puntos (48%, Ortiz, 2010), lo cual ha ocasionado que el índice de integración de productos fabricados en el país via maquila, a pesar de las décadas transcurridas, siga siendo muy bajo (2.5%, Mauricio de María y Campos, 2011) en comparación a otros modelos de desarrollo con diferente estrategia comercial como es el caso de China, la cual a pesar de que a principios de los ochentas vino a México a copiar el modelo maquilador, actualmente maneja un grado de integración nacional promedio del 80%; e incluso en algunos sectores estratégicos como el automotriz o el electrónico ya alcanza niveles cercanos al 100% a través de una inteligente estrategia de Estado-mercado que la han llevado en el terreno industrial a detentar el 30% del mercado mundial (CEPAL, 2010); mientras que México con base a cifras del INEGI, de 2000 a 2010 perdió tres puntos del PIB en cuanto a la participación de su sector industrial, lo cual se reflejó en la cancelación de 700 mil empleos.

La ausencia de una política de fomento del componente nacional, tanto en capital como en mano de obra, ha llevado al manejo público de sofismas que por un lado subrayan el preponderante papel de México como exportador mundial, y por el otro esconden u olvidan la realidad con la que se integra ese valioso “éxito”. Como un ejemplo de lo anterior pueden mencionarse los

¹³ Ortiz Wadgymar, Arturo, *México en ruinas: El impacto del libre comercio*, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 2010, p. 11.

casos de las ramas de fabricación de refrigeradores, hornos de microondas y lavadoras, en los cuales el país se ubica dentro del *top ten* de los fabricantes a nivel mundial; sin embargo, según cifras del INEGI, a pesar de este liderazgo los puestos de trabajo generados en estos sectores han venido a la baja en los últimos tres años, reduciendo su plantilla en aproximadamente cinco mil puestos de trabajo; a lo cual debe agregarse, con datos de la Secretaría de Economía, que la utilización de bienes importados en la fabricación de estas ramas de productos ascendió al 65%. Un caso más emblemático de este doble discurso entre éxito exportador y baja integración nacional lo constituye el rubro de fabricación de televisores, en el cual el grado de producto importado para su terminación final asciende a la cifra del 95%. Al respecto un especialista en la materia resume con toda claridad lo que significa el “triumfo” de la gran exportación nacional cuando señala: “Básicamente lo que hacemos en México para las televisoras son empaques, algunas piezas plásticas y el control remoto...”, a lo cual añade con no poco extrañamiento “... lo cual es muy preocupante porque del total del valor de exportación apenas el 5% se originó en México. Esto no ocurre en los casos de Malasia o Filipinas, donde su producción si incorpora muchísimo de origen; alrededor del 90%” (*Reforma*, noviembre 2011). Finalmente sobre esta línea de pasivos del modelo de desarrollo y su política comercial, en cuanto a otro de los grandes pilares que sostienen el discurso del “éxito” exportador del país, que es el superávit comercial con Estados Unidos, José Luis Calva opina que: “El argumento estelar para demostrar los enormes beneficios del TLCAN para nuestro país –así como para rechazar la renegociación del TLCAN, que colocaría a nuestro México en riesgo de perder dichos beneficios– consiste en el superávit comercial de México con Estados Unidos, que ascendió a 81,488.4 millones de dólares en 2006 y en 2008 alcanzó los 82,188.1 mdd.” “El problema consiste en que este superávit comercial no es en realidad atribuible al TLCAN. De hecho, se explica con creces por dos rubros: en primer lugar, por el balance comercial de la industria maquiladora, cuyo crecimiento no depende de la liberalización enmarcada en el TLCAN, puesto que desde el establecimiento del régimen de maquila en 1966, esta industria puede introducir a México libremente –sin pagar ningún arancel– su maquinaria y bienes intermedios, así como enviar al exterior libres de arancel sus productos finales. En segundo lugar, se explica por las exportaciones de petróleo crudo, cuyas compras por Estados Unidos tampoco dependen del TLCAN.” “De acuerdo con cifras del INEGI, el balance de la industria maquiladora entre México y Estados Unidos arrojó un superávit favorable a nuestro país por 62,658.6 millones de dólares (MDD) durante 2006 (último año con cifras oficiales disponibles); y las exportaciones de petróleo crudo de México a Estados Unidos ascendieron a 28,025.9 MDD. Sumando: 90,684.5 MDD. Ergo, descontando las áreas del comercio

que nada tienen que ver con TLCAN, México no tiene superávit, sino déficit comercial con Estados Unidos, que ascendió a 9,196.7 MDD en 2006”.¹⁴

México ha apostado su modelo de desarrollo a su política comercial con el exterior y ésta a su vez la ha hipotecado con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); en una confusión de estrategias donde se ha perdido la claridad de dónde empieza y termina cada una de ellas; sin embargo, esta confusión ha derivado en una larga autoimposición de limitaciones y de resultados económicos insuficientes que le han restado futuro al país y le han precarizado su presente. Cuando se observa esta confusión fallida, en comparación al éxito logrado por otros países como China, Brasil, India, etc., tanto en materia de desarrollo como en términos de política comercial, vale la pena recordar a Stiglitz cuando señala: “El compromiso pragmático con el crecimiento que se percibe actualmente en Asia y otros mercados emergentes destaca frente a las equivocadas políticas occidentales que, impulsadas por una combinación de ideología e intereses creados, parecen casi reflejar un compromiso para evitar el crecimiento” (*Reforma*, enero 2012).

IV. Del *Fast Track* a la apertura progresiva: Una diferencia de estrategia y de resultados

*“Yo inicié la apertura comercial;
en algunos aspectos se nos pasó la mano”
Miguel de la Madrid*

Desde 1986 en que México entra al GATT, las políticas públicas nacionales del comercio exterior fueron diseñándose hacia una apertura rápida y total del país (*Fast track*), sin que mediara en ello la prudencia asiática, que en eventos y circunstancias similares optó por caminos progresivos y selectivos. La comparación de la apertura comercial de China respecto a la que instrumentó México en las décadas de los ochentas y noventas resulta un ejercicio inevitable de *benchmarking* para apreciar las insuficiencias del modelo mexicano.

Cuando en México se agotan los resultados de su desarrollo estabilizador y desarrollo sostenido, después de brindar al país un crecimiento del 6%

¹⁴ Calva José Luis, *TLCAN, hacia una etapa superior de integración*, en Oropeza García Arturo (Coordinador), “América del Norte en el Siglo XXI”, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2010, p. 265.

anual promedio durante cerca de cincuenta años (1935-1982, Calva, 2010) se inició un camino hacia el exterior dejando atrás su modelo de sustitución de importaciones. Bajo la euforia de las corrientes económicas occidentales de la época, principalmente de Estados Unidos, México dio inicio a una economía ortodoxa de libre mercado en medio de una precipitada sobrevalorización de sus principios teóricos, dentro de la cual sus objetivos prioritarios eran: aumentar el ahorro interno, estabilizar el mercado cambiario y reducir la escasez de divisas; “promover el empleo” y “proteger la planta productiva”; combatir la inflación, entre otros. De manera muy importante dio inicio un proceso de venta y desmantelamiento de activos estatales; así como una desregulación y liberalización de la economía junto con la apertura externa. De este modo, a partir de 1983 comenzó un agresivo proceso de apertura de mercados con el 16% de liberalización del total de las importaciones; el cual para 1988 ya comprendía cerca del 80% del total de las compras internacionales, dos años después de la entrada de México al GATT en 1986, fecha en la que China apenas presentaba su solicitud de ingreso. Aunado a lo anterior, en 1987, en el marco del Pacto de Solidaridad Económica, México estableció de manera unilateral un arancel máximo de 20% con cinco niveles arancelarios; lo cual derivó en que para 1988 el arancel promedio se fijara en 10.4%, y el promedio ponderado en 6.1%. Dado lo drástico de la medida, ésta tuvo que reconsiderarse en 1989, llevando el arancel promedio y el promedio ponderado a niveles de 13% y 10% respectivamente.¹⁵ Esta apertura de choque, llevada a cabo en aproximadamente cinco años (1983-1988), en su parte medular tuvo como objetivo “el crecimiento sostenido del empleo, que mejore la tasa de crecimiento de las oportunidades de trabajo, y su nivel de remuneración”;¹⁶ a lo cual habría que agregar que se priorizó la protección al consumo a niveles irracionales, o sea, la compra más barata de bienes sin importar la naturaleza de su ahorro ni de su impacto dentro de la economía nacional.

Sobre el programa anterior cabe agregar que en todo momento se sobreestimó la fuerza y la autonomía del “mercado”, provocando en consecuencia una disminución de la participación del Estado como un elemento estratégico del desarrollo económico. Más allá de la apología o la detracción de este periodo, al día de hoy los resultados se muestran claramente insuficientes en relación a los propios objetivos planteados (crecimiento del empleo, mejores remuneraciones, aumento de la planta productiva, etc.), de igual modo que en comparación a lo logrado por otras economías en el mismo período, como la de China.

¹⁵ Blanco Mendoza, Herminio, *Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo*, FCE, 1994, pp. 45-46.

¹⁶ *Idem*, p. 84.

A fines de los setentas, principios de los ochentas del siglo XX, China al igual que México vivía el fin de una etapa económica que enfrentaba el reto de crecer a cualquier costo a fin de satisfacer sus urgentes demandas populares. Su modelo económico anterior ya había fracasado y afuera de China el futuro del crecimiento se debatía entre el “éxito” de las economías desarrolladas occidentales y un incipiente panorama de globalización que empezaba a dibujar un nuevo orden internacional del desarrollo. En ese sentido, el punto de partida de las primeras reformas, igual que en México, estuvo significado por la necesidad de adecuar un sistema político-económico que se orientara al exterior, por lo que Deng Xiaoping utilizó todo el poder del Estado para estructurar un nuevo modelo de desarrollo que tuvo como punto central el crecimiento de su comercio exterior. Para este efecto, en la parte operativa se analizó el modelo económico de Taiwán, del cual pudo observarse que su PIB había crecido entre 1960 y 1965 a una tasa promedio de 9.5%, mientras que China no logró superar el 4.7%; y entre 1965 y 1972, cuando el PIB chino se elevó solamente un punto porcentual, Taiwán creció a una tasa del 10.1 por ciento.¹⁷ De ese modo, el ejemplo taiwanés fue un punto de partida del plan económico chino al que Deng llamó “las cuatro modernizaciones”, y cuyo principal objetivo era el “desarrollo económico por cualquier medio”.¹⁸ De manera especial, como ya se dijo, a este proceso de aprendizaje deben agregarse las diferentes misiones comerciales que en esa época se enviaron a México a fin de conocer de manera directa el modelo maquilador del norte del país, el cual también jugó un papel muy importante en la integración del nuevo modelo chino. Dentro de las diferentes líneas que se desprenden de las nuevas políticas comerciales y económicas adoptadas por China, destaca su prudencia por no entregarse de manera irreflexiva a la oferta de los paradigmas de un libre mercado, como lo hizo México y la mayoría de los países latinoamericanos, o la misma China en 1949 frente al modelo soviético. De igual modo, a esta cautela “por sentir las piedras del nuevo río” habría que agregar la inteligencia por anteponer el interés y su realidad nacional sobre las diferentes estrategias que se fueron implementando; sin inhibirse por inventar nuevas fórmulas no probadas, en medio de un nuevo dogmatismo del desarrollo que rendía culto a la mano invisible del mercado. En este sentido algunos autores señalan que “es precisamente el éxito de las naciones asiáticas lo

¹⁷ Oropeza García, Arturo, *México-China: Culturas y sistemas jurídicos comparados*, op. cit., nota 12, p. 447.

¹⁸ King Fairbank, John, *China una nueva historia*, Ed. Andrés Bello, Santiago de Chile, 1996, p. 486.

que permite a los actuales teóricos del libre mercado, en especial a los funcionarios del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, destacar las bondades del libre comercio y, dada su importancia en los programas de ajuste y estabilización, hacer resurgir el paradigma neoclásico”.¹⁹ En cuanto a China, por lo menos, esta idea no corresponde con un modelo socialista de mercado, que articula en su beneficio todo tipo de estrategias económicas, independientemente de su origen o naturaleza, con el único requisito de que le brinden desarrollo.

En el XV Congreso del Partido Comunista Chino (PCC), China definió su modelo de la siguiente manera: “construir una economía socialista con características chinas significa desarrollar la economía de mercado bajo las condiciones del socialismo y constantemente emancipar y desarrollar las fuerzas productivas. Para ser más específicos, debemos de mantener y mejorar la estructura del sistema básico económico, para que el mercado juegue un rol básico en el posicionamiento de recursos bajo el control macroeconómico del Estado. Debemos mantener y mejorar los modelos de distribución de acuerdo al trabajo dominante, permitiendo a ciertas personas y a ciertas áreas ser prósperas al principio, para que después puedan ayudar a otras y así alcanzar una prosperidad paso a paso”.²⁰

Al nuevo modelo económico y comercial de China lo define en primer lugar su conciencia del cambio histórico; el darse cuenta de que está frente a una decisión que de resultar exitosa comprometería el esfuerzo de su pueblo en el largo plazo. De concebirlo como una etapa de transición gradual de un país rural analfabeta, a un país industrializado con altos niveles en ciencia, tecnología, educación y cultura. De comprometer su futuro económico con una economía de mercado, en cuanto ésta los favoreciera. De ser parte de una etapa histórica que a pesar del libre mercado, este no afectaría su vigoroso sistema socialista, sobre el cual habría que construir un socialismo con características chinas, un sistema económico socialista y un sistema político democrático socialista; siendo esta última parte la más difícil de entender para el observador occidental, el cual en sus diversos enfoques olvida que en las diferentes etapas del desarrollo económico de China, el Estado nunca ha dejado de tener una responsabilidad directa sobre las diferentes políticas tomadas, acompañando a su naciente sector privado exportador en cada eslabón de su contacto con la economía occi-

¹⁹ González García, Juan, *China, reforma económica y apertura externa*, El Colegio de México, 2003, p. 29.

²⁰ Wang Mengkui, (coord.), *China's Economic Transformation Over 20 Years*, Foreign Languages Press, Beijing, 2003, p. 23.

dental. En este sentido, China nunca compró la fácil figura de la “mano invisible del mercado”, y más bien, desde su apertura hasta el día de hoy ha opuesto la “mano visible del Estado”; la cual se traduce en su compromiso y responsabilidad directa en el éxito de sus sectores, de sus empresas y de sus empresarios, lo cual es uno de los elementos medulares de su modelo, el cual ha crecido por más de tres décadas a una tasa promedio del 10% y la ha llevado a ocupar a lo largo del mismo periodo el segundo lugar en el *ranking* del comercio mundial, escalando 28 lugares en 30 años; a pesar de no contar al día de hoy con un TLC con Estados Unidos y de haber ingresado apenas a la OMC en 2001.²¹

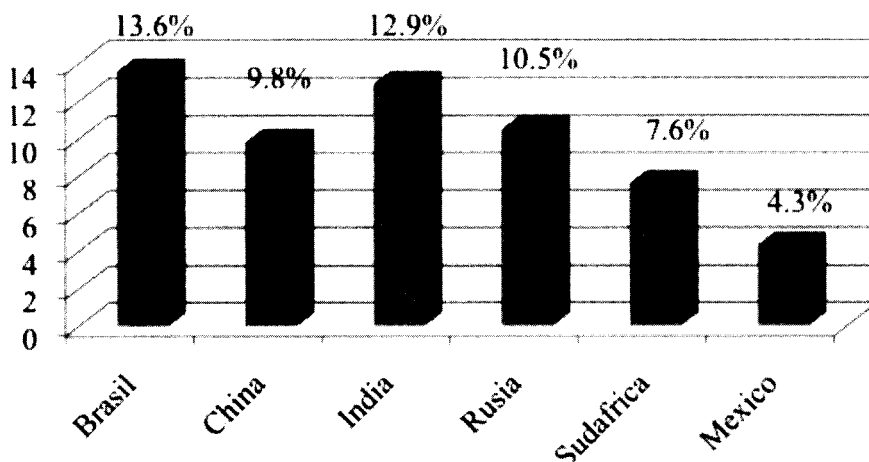
Son muchas las diferencias que podríamos encontrar entre la política comercial y económica seguida por México y por China en estas últimas tres décadas, donde cada una de ellas nos explican los logros o los fracasos obtenidos por cada país. Pero en materia de comercio exterior, de apertura total del mercado y de implementación de Tratados de Libre Comercio (TLCS), resulta evidente que esta estrategia no es sinónimo de desarrollo y de éxito económico inmediato; más aún, como en el caso de China, que su ausencia no es un obstáculo para un excelente *performance* en el mundo del comercio exterior y el libre mercado, que es donde triunfa China; pero que nos vuelve a recordar que una inteligente participación del Estado en su vida económica-comercial que apoye a sus actores nacionales y su mercado nacional, es una práctica común en los países que están destacando en el mundo del comercio exterior y el buen desarrollo económico como es el caso de China y los demás países BRICS como Brasil, Rusia e India.

En el caso de México, esta política de *Fast Track*, traducida en un alejamiento del Estado con la obligación que tiene de ser un conductor comprometido con su desarrollo económico y comercio exterior, lejos de corregirse se sigue profundizando de un modo irresponsable a través del Decreto Oficial de 24 de diciembre de 2008, por medio del cual se busca llevar al país a una apertura total y a una tasa arancelaria promedio del 4.3% en el año 2013; aunque para el año de 2012 ya se registra una tasa promedio del 4.4 por ciento. Un grupo de 6,867 fracciones, o sea, el 63% del universo arancelario, para el 2013 ya tendrán una tasa de 0. En el resto de las fracciones: 972 tendrán el 5%; 142 fracciones, 7%; 1,049 fracciones, 10%; 1,308 fracciones, 15% y 518 manejarán el 20%; todo ello bajo la tesis de que el país para ser desarrollado tiene que aspirar a la tasa promedio de Estados Unidos que es actualmente del 3.5%; olvidando, como ya se apuntó antes, que los estadounidenses fueron proteccionistas durante más de siglo y medio y sólo fue-

²¹ Oropeza, García, Arturo, *op. cit.*, pp. 446-453.

ron aperturistas hasta que tuvieron el 50% aproximadamente del comercio mundial en 1945. O sea, primero fueron una potencia comercial y luego bajaron sus aranceles, y no bajaron sus aranceles y luego fueron una potencia comercial. Un pequeño detalle con el cual tendrá que lidiar el comercio actual de México, donde los países BRICS como Brasil (13.6%), India (12.9%), Rusia (10.5%) e incluso China (9.8%) (OMC, 2010), mantienen entre otras medidas, fronteras arancelarias más altas para bienes manufacturados a las que hoy “presume” México; las cuales utilizan de manera permanente en la defensa de los intereses de su industria nacional.

Gráfica 3
Fronteras arancelarias promedio, 2010.
(productos manufacturados)



Fuente: OMC.

Esta política de *Fast Track* y fronteras abiertas al infinito, sin una correlativa política de desarrollo del mercado nacional, lo único que ha logrado es que México ofrezca de manera gratuita un TLC virtual de carácter unilateral a todos los países del mundo; los cuales ya no tendrán interés de negociar un acuerdo comercial con México en materia de productos industriales; y los que lo hicieron, dudaran de las ventajas obtenidas al comparar que otras naciones gozaran de estas ventajas sin dar nada a cambio. Como un ejemplo reciente de lo anterior puede mencionarse el caso de Brasil, país con el que en 2010 y 2011 se estuvieron llevando a cabo pláticas para la firma de un TLC bilateral,

dentro de las cuales el país carioca forzó su estrategia de negociación hacia el sector primario, aduciendo tácita y expresamente que la mayoría de sus productos y empresarios de su sector industrial ya contaban con aranceles y ventajas competitivas en el mercado mexicano; mismas que no tenían los bienes y empresarios de México en Brasil.

V. México y sus Tratados de Libre Comercio: Una estrategia sin contenido

El número de acuerdos comerciales en el mundo se ha venido incrementando a partir de la década de los noventas, donde de un número de 20 acuerdos notificados al GATT en 1990, se pasó a 86 en el 2000 y a 159 en 2007. De este gran universo en expansión, alrededor de 140 acuerdos se refieren a Tratados de Libre Comercio cuyo 30% aproximadamente corresponde a Tratados celebrados entre países desarrollados y en vías de serlo (OMC, 2007). En este sentido, la firma de los TLC's ha estado llenando el vacío que se ha generado como consecuencia del rezago que presenta el acuerdo multilateral en materia de comercio, el cual desde la Ronda de Uruguay (1994), y en especial de las reuniones de Doha (2001) y Cancún (2003), ha venido evidenciando su incapacidad para proponer un orden más justo y eficiente en el intercambio de bienes y servicios del mundo.

Como se desprende de lo anterior, los TLC's tienen una historia reciente en el intercambio comercial y se multiplican en relación directa al estancamiento que empieza a sufrir la OMC a partir de los noventas; generando junto con su apogeo una serie de nuevos paradigmas que de manera infundada comenzaron a confundir el número de TLC's firmados con un mayor desarrollo y con un mejor éxito económico. Los hechos han venido a demostrar que esto no ha sido así y la CEPAL en un amplio estudio sobre el impacto de la firma de los TLC's ha empezado a tamizar esta tesis evidenciando las múltiples carencias y omisiones de un dogma, que en los noventas ocasionó que no pocos países midieran su grado de desarrollo por el número de TLC's firmados, como sucedió con México. Precisamente sobre esta tendencia del país y su política de apertura comercial la CEPAL concluye:

Finalmente, al analizar si la apertura comercial y los acuerdos comerciales aceleraron la expansión económica de México en relación a la economía estadounidense, o al promedio de países miembros de la OCDE, la respuesta es negativa. La economía mexicana medida por el ingreso por habitante presenta un estancamiento relativo con respecto a los países desarrollados. De 1950 a

1982 parece darse un proceso de convergencia absoluta, especialmente con Estados Unidos, pero a partir de 1986, surge un proceso de convergencia relativa donde la economía mexicana crece, en promedio, al mismo ritmo que la de Estados Unidos y el ingreso por habitante se mantiene en promedio a 25% del nivel de ingreso por habitante de ese país y en 38% a 40% con respecto al promedio de la OCDE. (CEPAL, Estudio y Perspectivas núm. 114, 2009).

En el caso de México, en el olvido de la visión integral, la política pública ha confundido la firma de TLC's con la verdadera estrategia de desarrollo; olvidando que si bien los TLC's no son buenos o malos en sí mismos, su resultado sigue la ruta inexorable de sus modelos de desarrollo, como lo accesorio sigue la suerte de lo principal; de igual modo que su implementación, en la inspiración de su más clara fuente liberal, nada sabe de asimetrías o comercio justo; simplemente cumple con su función de dar camino, certidumbre y reglas para todos sus participantes. Los TLC's pueden favorecer el tránsito de bienes o productos de los países firmantes, pero de nada le vale a un país tener la facilitación de 12 puentes comerciales, como es el caso de México, si no tiene quien los pueda transitar; si carece de una oferta exportable que los pueda utilizar; y por el contrario, ese mismo puente se convierte en un canal apropiado para otro país que si tiene productos que vender. En este sentido la política pública, al igual que en la apertura, volvió a confundir el orden de la estrategia: antes de construir puentes comerciales para que nos invadan, deben crearse ejércitos industriales que nos defiendan.

De manera esquemática, lo anterior es lo que le ha sucedido a México en materia de TLC's, con excepción del caso del TLCAN que se tratará más adelante. En lo que corresponde a los otros once tratados con los que el país presenta un 75% promedio de déficit comercial, su simple implementación no ha bastado para obtener resultados positivos, porque a la autoridad se le olvidó que junto con la edificación de los puentes debería construirse y reforzarse una oferta nacional competitiva que los pudiera cruzar. Pueden tenerse once TLC's, o pueden incrementarse al doble; si no se cuenta con un mercado competitivo, lo que se genera es un déficit comercial crónico como el que ha padecido México los últimos 20 años.

Este pequeño detalle, que parece de Perogrullo, es una de las razones principales que explican el endémico déficit del comercio mexicano y su falta de resultados suficientes en la economía nacional. Un país que de 1982 a la fecha pierde el 80% de su industria nacional; que carece de actores económicos y de oferta exportable que llevar a otros países; una nación que importa el 90% aproximadamente de los bienes que reexporta; que concentra el 75% de su exportación en un número aproximado de 400 empresas; un Estado que renuncia a su responsabilidad con sus sectores económicos, no podrá incrementar su oferta

exportable hacia otros mercados. Un país que pierde en su comercio de manera inveterada; que no cuenta con una política industrial; que no la cree necesaria; que no cuenta con una estrategia de mediano y largo plazo para desarrollar a sus empresas y a sus diferentes sectores económicos, no podrá contar con una mayor cantidad de productos que ofrecer a otros mercados; y por el contrario, la facilitación internacional que siga construyendo para el intercambio de bienes, simplemente será una herramienta que como un bumerang se regresará contra sus propios intereses económicos; como ha estado sucediendo en México desde hace más de 20 años, donde se ha estado pagando un costo-país muy alto por construir los puentes antes de tener quien pudiera cruzarlos; o peor aún, al ir aniquilando poco a poco a quienes podían haberlo hecho.

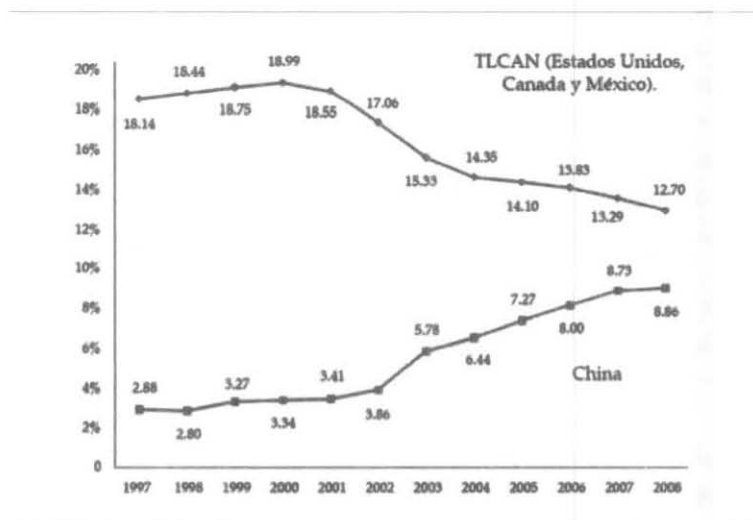
Los países BRICS, por ejemplo, son un claro ejemplo de éxito comercial donde sus gobiernos han asumido el reto y la responsabilidad, junto con sus actores privados, de ser ganadores en los mercados globales, evitando exponer a su oferta comercial y a sus empresarios a retos económicos que no vayan acorde con su tamaño. Como ya se ha dicho, a China nunca se le ocurrió firmar un TLC antes de contar con una buena batería de oferta exportable; por el contrario, a través de una inteligente estrategia de posicionamiento, de 1978 a 2000 se dedicó a crear zonas económicas especiales con todas las ventajas públicas y privadas a su alcance; a construir sectores económicos competitivos con base a sus fortalezas; a crear cadenas nacionales de valor que fueron enriqueciendo la integración nacional; a formar y preparar empresarios privados que en 1978 no existían. Para China el tema de su comercio no fue un tema de mercado, fue un tema prioritario de Estado, y esa es una de sus principales diferencias con el modelo mexicano. Si bien China inicia sus trámites de admisión al GATT en 1986 a fin de poder comercializar en el mundo igual que México, a través de diversas dilaciones logró que su solicitud se aprobara 15 años después, o sea, hasta 2001; periodo durante el cual China aprovechó para ganar en el mercado mundial 28 posiciones a través de la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF); demostrando en los hechos y contra la doctrina dominante que no se requería ser miembro de la OMC ni firmar TLC's para ser un país comercial exitoso. En 2001 China no había firmado ningún TLC, mientras que México ya presumía la adopción de 10 acuerdos comerciales. China ya tenía quien transitara por los puentes comerciales, aun sin tenerlos; y México ya contaba con los puentes, aunque carece de quien pueda cruzarlos.

El Agotamiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Señala René Villareal que “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado por México, EE.UU., y Canadá, buscaba una in-

tegración económica que eliminara los obstáculos arancelarios y no arancelarios, fomentando el intercambio comercial y estableciendo foros y mecanismos para resolver controversias, a fin de incrementar el comercio entre las naciones. Durante los primeros años de entrar en vigor, este acuerdo cumplió con su objetivo: generó una mayor actividad comercial en la región. Sin embargo ésta no fue sostenida y a más de una década de vigencia y reducciones arancelarias, el resultado refleja para la Región de América del Norte, pérdida de competitividad y de posicionamiento en el mercado mundial.” A lo anterior agrega el autor que: “Los datos confirman la afirmación anterior, la región de América del Norte de generar el 19% del comercio mundial en el año 2000, para el 2008 participaba con menos del 13%. Por su parte, EE. UU. pasa del 12.11% al 8.06%, Canadá del 4.3 al 2.83% y México del 2.6 al 1.81% de participación en el comercio mundial. Por tal motivo, se puede decir que en términos generales la región es perdedora así como cada uno de los países que integran este tratado”.²²

Gráfica 4
 Participación de los países del TLCAN
 en el comercio mundial.



Fuente: Elaborado por CECIC con datos de la OMC.

²² Villareal, René, *Hacia el TLCAN II: de la Integración Comercial a la Integración Productiva*, en Oropeza García Arturo (Coordinador), “América del Norte en el siglo XXI”, *op. cit.*, pp. 343-344.

La insuficiencia del TLCAN en el siglo XXI se ha vuelto tan evidente, que múltiples especialistas canadienses (Drache, Condon, etc), estadounidenses (Pastor, Lee, Van Shoik, etc), mexicanos (Green, Puyana, Villareal, etc.) coinciden, bajo diversas ópticas, en la necesidad de su replanteamiento en beneficio de los países integrantes. Ya sea por el avasallamiento de China, nación con la que los tres países miembros del TLCAN han registrado enormes pérdidas comerciales (EE.UU., 260,000 MDD; México, 32,000 MDD; Canadá, 23,000 MDD, OMC 2008); o por el pronunciado debilitamiento del modelo económico de Estados Unidos (desempleo del 10% promedio; déficit público del 12% de su PIB; deuda externa de alrededor de 100% del PIB; deuda privada superior al 100% del PIB; tasas de ahorro deficitarias los últimos años; pobres tasas de crecimiento etc; BM., FMI); o por las preocupantes insuficiencias internas de sus actores, como en el caso de México, entre otras; una gran mayoría de analistas coinciden en su diagnóstico sobre la debilidad de los resultados de un tratado que ha sido rebasado por una realidad global que no existía en 1994. Si bien lo anterior es una preocupación común bajo diversas percepciones; en el caso de México el que esto suceda cobra una importancia mayor dado que el país, a diferencia de Estados Unidos o Canadá, convirtió al TLCAN, o sea, a un Tratado de Libre Comercio, en su verdadero Programa de Desarrollo y en la estrategia principal de su crecimiento y bienestar económico.

El modelo económico actual de México y su política comercial son parte de una misma visión; de un proyecto que a finales de los ochentas se estimó como el más benéfico para el desarrollo del país, y el que podría conducirlo a los niveles de bienestar de un país desarrollado. El TLCAN, pensado a fines de los ochentas e instrumentado a principios de los noventas, se pensó como la columna vertebral de ese impulso hacia el primer mundo; como un paso lógico que se fundamentó en las recomendaciones técnico-dogmáticas de la época (Consenso de Washington) y en la oportunidad geográfica de estar cerca del mercado más grande del mundo. El planteamiento no carecía de lógica, pero en el marco de la euforia de su instrumentación se cayó en la trampa de confundir una parte con el todo, y en convertir a una estrategia pública en una acto de fe que llevó a orientar no sólo la vida comercial y económica del país hacia una dependencia del dogma; sino que también contaminó la vida política y la relación internacional del país; haciendo de un simple tratado, por importante que fuera, la piedra filosofal en la cual había que abreviar para encontrar las respuestas a nuestra vida económica diaria y a nuestro futuro.

Como consecuencia de lo anterior, nuestra ya histórica dependencia con Estados Unidos se llevó a niveles enfermizos, donde la capacidad de maniobra del país se vio presa de una inmovilidad que sólo respondía a la

visión, objetivos, o incluso intereses del país estadounidense. La economía, la actividad pública, la política internacional, el comercio, la vida académica, la visión empresarial, etc., fueron muchas de las actividades del acontecer nacional que se vieron reducidas a una sola visión y a un solo evangelio en el cual se debían encontrar todas las respuestas. Como todo lo sagrado, si algo no salía bien, no era culpa de las escrituras, sino del que las interpretaba; lo cual lamentablemente sigue siendo “válido” hasta la fecha; y de igual modo, como todo lo sagrado, el TLCAN no se podía tocar, no se podía revisar, porque el que lo hiciera se convertiría en piedra. De este modo, en México, el TLCAN se alejó de su naturaleza original de ser una estrategia pública del desarrollo con virtudes y debilidades, en todo momento revisable; para convertirse en un dogma bajo cuyo halo el país ha tenido que ir sumando año tras año más descalabros que beneficios; al mismo tiempo que un mundo global que no existía en 1994 ha ido transformando el entorno; y un socio otrora omnipresente y poderoso, con el cual se hipotecó el futuro; hoy lucha en todos sus frentes por rescatar su propia salud económica, política y social.

Bajo esta óptica resulta imposible analizar al TLCAN bajo la sola línea del comercio porque en esta concepción amplia, el TLCAN ha sido la herramienta principal con la que se construyó la visión de un país mejor. Es la estrategia que se siguió para apuntalar un modelo de desarrollo de libre mercado a ultranza, que priorizó al mercado y redujo al Estado a su mínima expresión, es el mecanismo jurídico-comercial a través del cual se apostó por un mayor comercio a fin de lograr resultados económicos y sociales que hicieran de México un país exitoso; fue también, de manera importante, la herramienta que se privilegió frente a otras alternativas para que el país abandonara su zona de subdesarrollo y pobreza y pudiera convertirse en una nación desarrollada. Fue el olvido de un mundo global que tocaba a la puerta, pero al que nunca se le abrió, pensando que la “sociedad comercial” en términos de dependencia con Estados Unidos, a través del TLCAN, nos llevaría al primer mundo.

Como lo hemos fundamentado a través de este breve ensayo, esto no ha sido así. A pesar de que a lo largo de los últimos 20 años nuestro modelo económico se ha fincado en su comercio exterior (65% promedio); y el comercio se ha hipotecado con Estados Unidos (80% promedio); los resultados económicos y sociales de ninguna manera han sido los esperados; y por otro lado, los costos internos y externos de apostar el futuro del país a una paradigma que se ha vuelto sagrado e insuficiente, han sido superiores en términos de pobreza (50%); pobreza extrema (18%); pérdida de la industria nacional (80%); desempleo (8.7 millones de empleos no creados de 1993 a 2010); informalidad (65%), migración (6 millones de personas de 2000 a 2010), bajo

salario (pérdida del 34% del poder adquisitivo de 1995 a 2008), fenómenos y consecuencias de las cuales no puede hablarse por separado (INEGI, ENOE, CONEVAL, COMCE, Calva, 2010)

Como ya se dijo, el TLCAN es luces y sombras al cual de manera estricta no pueden atribuírsele de manera directa todos nuestros descalabros. Pero como ya se apuntó también, la matriz TLCAN, que se integra con el modelo de desarrollo y estrategia comercial de México, si lo son en la medida que han confundido a este tratado de manera equivocada con una política integral de crecimiento de naturaleza inmutable; a la que no obstante la clara prueba de la insuficiencia de sus resultados, y de la pérdida de vigencia de sus postulados, al día de hoy se sigue con el proyecto de llevarla hasta sus últimas consecuencias, en un arrebató dogmático irresponsable al que no le importa seguir sacrificando a los actores e intereses nacionales. Ante las evidencias claras del encallamiento del barco, no deberían requerirse mayores datos para darle al país la oportunidad de la revisión y ajuste de su modelo de desarrollo y de su política de comercio exterior, a fin de mejorar sustancialmente la calidad de sus resultados.

VI. Conclusiones y perspectivas

Toda política de Comercio Exterior no puede ignorar a las profundas corrientes de transformación que se presentan actualmente en la economía global, las cuales están lejos de arribar a un punto de reposo. Al contrario, el comercio internacional, como una parte cada vez más importante de una economía global en construcción, vive esta transición llena de contradicciones y de dudas, las cuales se han ido posicionando en los huecos que ha estado dejando la regulación multilateral.

La ronda Doha, y con ello la propia OMC, se encuentran actualmente estancadas, sin definir cuáles serán las líneas a proponer a una “nueva” sociedad global del comercio integrada por más de 150 países y 7000 millones de consumidores, las cuales los lleven a la práctica de un comercio más justo y sustentable para todos sus participantes. Mientras esto sucede, la anarquía se ha ido posesionando de los cuatro sectores económicos más relevantes (agrícola, industrial, de servicios; y ante el peso de sus números, el informal) como un reflejo de la lucha feroz que por el desarrollo y el crecimiento se libra día a día por todas las naciones participantes. Bajo esta perspectiva, los TLC's han venido a tratar de llenar el vacío de la no regulación multilateral, con unos primeros resultados que fueron satisfactorios para los países desarrollados que los promovieron (de 1990 a 2000, el 70% de las ganancias

derivadas del comercio internacional fueron a parar a los países desarrollados. Stiglitz, 2006). Sin embargo, dentro de esta propia anarquía, los TLC's no han funcionado como barreras de privilegio suficientes para detener el aumento del comercio de los países de *Low Cost*, los cuales, basados en una estrategia de precarización, han abatido la normativa y "el orden" que en materia de comercio internacional se había construido de 1947 a la fecha. En el marco de este desorden, los países desarrollados han perdido el liderazgo del comercio global, y juntos, con los nuevos actores relevantes del *Low Cost*, navegan en las aguas turbulentas de un río que no se sabe a dónde va a desembocar, pero que ya reacomoda de manera positiva a las economías no desarrolladas que han sabido interpretar el momento en beneficio de sus propios intereses, como los países BRICS.

Dentro de este nuevo reacomodo del comercio y la economía global, los sectores, como parte del todo, siguen la suerte de lo principal. Sobrevive a contra corriente un sector agrícola regulado inexplicablemente por una normativa mercantilista del siglo XVIII, la cual permite y tolera que los países desarrollados sigan subvencionando sus actividades agropecuarias sin permitir que se haga lo mismo por los no desarrollados en materia industrial. Esto sigue auspiciando políticas feudales como la que cada vaca de la Unión Europea obtenga un subsidio promedio de dos dólares por día, mientras 1,150 millones de seres humanos en pobreza extrema en el mundo sobreviven por debajo de esa media; o que el subsidio al sector agrícola de los países desarrollados en los últimos años haya rondado el 45% promedio de su producción agropecuaria (Stiglitz, 2006). Esta injusta imposición en el sector agrícola es una de las razones más importantes de que Doha no avance. Al desfase anterior habría que agregar que un sector agropecuario despreciado en el siglo XX por su declinante participación en la economía y capacidad de generar riqueza; ante la impronta demográfica y la escasez de alimentos del siglo XXI, en los últimos años ha registrado una transformación que apenas se alcanza a vislumbrar, ante la nueva necesidad de suministro y generación de alimentos del 70% para una población de más de 9 mil millones de habitantes que poblarán la tierra en el 2050. También dentro de esta reflexión sobre el sector primario no puede olvidarse que el siglo XXI será testigo del agotamiento de productos tan esenciales como el petróleo, del cual se calcula que sus reservas actuales no rebasarán los próximos 40 años; o el cobre, del que se estiman 35 años de producción; o el gas natural, con 60 años de provisión; el hierro 72 años; la plata 14 (Laurence Smith, 2011) etc., lo que está transformando la forma de vivir, comerciar y administrar los recursos naturales de todo país. No resulta menor dentro de esta visión del sector primario, pero en general, para todos los demás sectores económicos, el tema de la contaminación de la Tierra y sus recursos

naturales. Hace 100 o 200 años no se sabía que los niveles de concentración de CO₂ (280 partes por millón) de la era preindustrial se habían incrementado en un 40% (387 ppm, 2009), lo cual está produciendo el efecto invernadero en la Tierra; y que dos tercios de este aumento se documenta científicamente tan sólo a partir de 1958.²³ Que la geografía de los países del siglo XXI será transformada por estos fenómenos, encareciendo sus reservas de agua, tierra cultivable y en general la mayoría de sus recursos naturales. Manejar una política económica y de comercio sin atender su problemática actual, o la impronta de los cambios naturales que ya están aquí, es atentar irresponsablemente contra la viabilidad y sustentabilidad de cada país en lo particular, y de la sociedad global en su conjunto.

El sector industrial global vive su propia anarquía y problemática a pesar de ser el rubro que sigue manteniendo el liderazgo, entre otros sectores económicos, como el principal motor en la generación y sostenimiento de los empleos; de ahí que actualmente seamos testigos de un proceso de desindustrialización occidental, acompañado de un desempleo crónico; frente a un proceso de crecimiento y desarrollo industrial por parte de los países de *Low Cost*, de manera importante el caso de China (30% de la industria mundial), con altas tasas de crecimiento y generación de empleos. Lo anterior es significativo para una política de comercio, en la medida que este fenómeno se está dando de manera relevante a través de una precarización laboral que está regresando a las políticas de protección al trabajo a los niveles de explotación que se tenían en el siglo XIX y principios del siglo XX; fenómeno que se presenta acompañado de una reacción espejo caracterizada por el desmantelamiento del Estado de Bienestar, que en mayor o menor medida se está presentando en todas las economías occidentales. De nueva cuenta al órgano multilateral del comercio (OMC) no le incumbe como se fabrican los bienes. Si atrás de ellos hay explotación laboral o depredación ecológica. En total contubernio con los vendedores y compradores del *Low Cost*, juntos trastocan el “orden” que prevalecía en el sector industrial mundial, el cual había sido el resultado de haber aprendido que a la nueva sociedad global no podía seguirse explotando a niveles precarios, so pena de reeditar los conflictos bélicos-sociales de la primera parte del siglo XX. Como resultado de lo anterior en el sector industrial mundial se vive una anarquía donde lo que prevalece es un terreno desnivelado en el cual priva la ley del más precario; el “astuto”, el más “flexible”; el país o el actor económico menos escrupuloso con las normas multilaterales. Aparece también un regreso importante de la participación del Estado como un jugador relevante dentro de este sector, el cual a través de mo-

²³ Smith, C. Laurence, *El Mundo en 2050*, Debate, 2011; p. 42.

delos como el Socialismo de Mercado (China); Nacionalismo Económico (Rusia); Desarrollismo Social (Brasil); etc., vuelve a jugar un papel trascendente en cuanto a su relacionamiento con su industria y sus exportadores; lo cual contrasta frente a otras opciones que siguen la inercia de paradigmas rebasados, como el caso de México, donde el Estado transita de mudo testigo a presunto culpable de la erosión de sus sectores económicos.

El sector servicios o el sector de la inteligencia se suma a este desfase del comercio mundial, a través de una nueva concentración de la riqueza en muy pocos países y pocas empresas que han podido desarrollar innovación tecnológica; situación que se presenta junto con una reacción colateral de mayor desempleo, derivado de un avance y automatización tecnológica que todavía no se ha aprendido a encauzar en la creación de una mayor cantidad de puestos.

Todos estos desfases que vive actualmente el comercio internacional están lejos de arribar a una “normalidad” en el intercambio comercial de los diferentes países. Por el contrario, por la naturaleza de las causas que le han dado origen, es previsible que se sigan presentando en los próximos años y aun se radicalicen. Anarquía, precarización, proteccionismo, simulación, etc., son varios de los fenómenos que se seguirán presentando, antes de que la sociedad global acepte ponerse de acuerdo para llegar a un nuevo ordenamiento de comercio justo y sustentable para todos sus participantes. Mientras esto sucede, todo país debe estar consciente de estas realidades dentro del manejo de su política comercial, a fin de volverla y mantenerla exitosa en un medio difícil; al propio tiempo que deberá seguir pugnando en los foros globales para que esto se resuelva.

México no cuenta actualmente con una política de Comercio Exterior. Lo anterior puede sostenerse bajo dos fundamentos: el primero, por las declaraciones que han hecho a través del tiempo los propios responsables de la conducción económica del país, como por ejemplo, que la mejor política industrial para México es la “que no existe”; y segundo, porque las diferentes líneas que se han venido diseñando los últimos años sobre el tema, como la apertura total del mercado nacional, la cancelación de apoyos a la producción nacional, la desgravación a tasa cero de la frontera arancelaria, etc.; todas estas acciones han ido encaminadas a facilitar que “la sabiduría del mercado”, o sea, un ente ciego como decía Octavio Paz, regule y administre su política de comercio y desarrollo económico. Existe de igual modo un sesgo en el tema del comercio internacional del país, el cual consiste en que el Estado confunde su modelo de desarrollo económico con su política de comercio exterior y viceversa; o peor aún, confunde su modelo de desarrollo y su política comercial con el TLCAN. Bajo esta lógica, no resulta extraño que el 65% aproximadamente de la vida económica del país esté centrada en el comercio exterior, y que el 80%

aproximadamente de la misma esté negociado con Estados Unidos. Esta ecuación ha derivado en el tiempo en una limitación en el manejo de las políticas públicas del Estado; así como en una insuficiencia de sus resultados económicos. La pérdida comercial que ha registrado México en 17 de los últimos 20 años; el que importe el 90% de la composición de los productos que exporta; el que pierda comercialmente con el 75% de los países con lo que tiene TLC's firmados; el que de 1990 a 2010 haya desaparecido el 80% de la industria nacional; el que el 75% de la exportación esté atomizado en un número aproximado de 400 empresas con un fuerte componente de capital extranjero; el que de 1993 a 2011 se hayan dejado de generar cerca de 9 millones de empleos formales; el que se registren niveles de pobreza promedio del 50%, etc., deberían ser razones suficientes para no politizar el tema y aceptar que este rubro no ha marchado como se previó y que no ha generado los resultados deseados. Por consiguiente, resulta impostergable la reconstrucción de la política de comercio internacional de México, en consonancia con una nueva estrategia de desarrollo económico; en la cual se haga un replantamiento de su interés y proyecto nacional, que derive en una mejora incluyente y sustentable para la mayoría de los mexicanos. Si no lo hacemos, si seguimos por donde vamos, como dice el proverbio, seguramente llegaremos a donde nos dirigimos.

VII. Bibliografía

- Attali J. (2007). *Breve historia del futuro*. Barcelona: Paidós.
- Blanco Mendoza, H. (1994). *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*. Ciudad de México: FCE
- Calva, J. L. (2010). TLCAN, hacia una etapa superior de integración. En Oropeza García, A. (Coord.), *América del Norte en el siglo XXI*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- Frieden, J. A. (2007). *Capitalismo global*. Barcelona: Memoria Crítica.
- Friedman T. (2008). *Hot, Flat and Crowded*. New York: FSC.
- (2006). *La Tierra es plana: Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*. Barcelona: Ediciones Martínez Roca.
- González García, J. (2003). *China: Reforma Económica y apertura externa*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Keynes J. M. (2006). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (reimpresión). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- King Fairbank, J. (1996). *China: una nueva historia*. Santiago de Chile: Editorial Andrés Bello.

- List, F. (). Sistema Nacional de Económica Política. En Calva, J. L. *Propuestas jurídicas y económicas a la pretendida tasa cero en comercio exterior, propuesta por la CFC*.
- *Esbozos de economía política americana*. Recuperado de http://biblioteca.universia.net/html_bura/ficha/params/title/sistema-nacional-economia-politica/id/37860455.html
- Oropeza García, A. (2008). *México-China: culturas y sistemas jurídicos comparados*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- (2010). *América del Norte en el siglo XXI*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- Ortiz Wadgymar, A. (2010). *México en ruinas: El impacto del libre comercio*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Paz, O. (1998). *Itinerario*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Pipitone, U. (2007). *El temblor interminable*. Ciudad de México: CIDE.
- Smith C., L. (2011). *El mundo en el 2050*. Barcelona: Debate.
- Toffler A. & Toffler H. (1994). *Las guerras del futuro*. Barcelona: Plaza & Janes.
- Wang, M. (Coord.). (2003). *China's Economic Transformation Over 20 Years*. Beijing: Foreign Languages Press.