

UNIDAD VI

La globalización y sus efectos en México

UNIDAD VI

La globalización y sus efectos en México

1. LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción

Han surgido nuevas formas de producir y de consumir; el adelanto en las comunicaciones y en la ciencia y la técnica las hace presente en todos los rincones del planeta.

El cambio mundial es irreversible y debe aprovecharse con un adecuado modelo de desarrollo interno. Las ideas utópicas y los ideales milenaristas se han derrumbado cuando no responden a las aspiraciones de los pueblos, o no satisfacen las exigencias del crecimiento.

Hoy, la realidad mundial nos plantea un nuevo desafío: conjugar la defensa de la soberanía y la prosecución de la justicia con la participación activa en el ámbito internacional.

1.1 El comercio y su contribución al desarrollo

El intercambio de bienes con el exterior permite a los países utilizar sus ventajas comparativas para dinamizar a su sector exportador; promueve la especialización a fin de que los productores puedan aprovechar economías de escala, y facilita la transferencia de tecnología para aumentar la productividad de la economía.

Además, al inducir la competitividad, el comercio exterior permite generar empleos estables, más productivos y mejor remunerados; aumenta la capacidad de compra de las mayorías; les da acceso a una mayor cantidad y diversidad de bienes, y propicia,

finalmente, una mejor distribución del ingreso.

De este modo, la producción del comercio exterior adquiere un profundo sentido social, pues este es un medio insustituible para mejorar, productivamente, el nivel de vida de los mexicanos, el intercambio con el exterior, al fortalecer la economía, establece las condiciones para que los que menos tienen puedan, por medio de su participación activa, superar su situación y elevar su bienestar.

Así, el país puede avanzar sobre bases sólidas, en la consecución de una auténtica justicia social, razón y sentido básico de todo proceso de desarrollo.

Para competir con éxito en el comercio mundial, México ha iniciado un amplio proceso de modernización económica a fin de inducir la eficiencia en el aparato productivo nacional.

En el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior se encuentran las pautas que dan cuerpo a la política modernizadora.

Con la política de modernización, México se adelantó al cambio y, debido a ello, estamos hoy en mejores condiciones para enfrentar la aguda competencia internacional y lograr una eficaz inserción en la economía mundial.

1.2 La negociación comercial de México

Por tal fin, se requiere de una sólida estrategia negociadora en favor de nuestras exportaciones: así como permitimos que los productores externos compitan con los productores nacionales en los mercados mexicanos, resulta esencial que, con un espíritu de justa reciprocidad, nuestros exportadores puedan acudir, sin trabas, a los mercados externos para competir en igualdad de circunstancias.

México debe buscar acuerdos comerciales que conlleven beneficios concretos a la población mexicana; que fortalezcan a la industria nacional, en especial a la pequeña y mediana; que propicien un aumento sostenido del salario real y del empleo para ser así, vehículos reales de desarrollo social, sin provocar traumas innecesarios a la economía.

Para que los acuerdos comerciales que suscriba México cumplan con estas condiciones, es necesario definir estrategias de negociación con cada una de las regiones económicas del mundo, en forma congruente con los propósitos del sistema multilateral del comercio internacional.

En la actualidad, los foros de negociación más importantes para México son cinco: GATT, en el ámbito multilateral; América Latina, con la que nos une el origen común y la similitud en el desarrollo; Europa, la Cuenca del Pacífico y Canadá-Estados Unidos, que representan los principales centros financieros, tecnológicos e industriales del mundo, por lo cual son esenciales en la estrategia de negociación comercial del país.

GATT. El sistema multilateral brinda amplias oportunidades a los países que participan en él. México está comprometido con los principios del multilateralismo, a fin de que el comercio exterior sea un auténtico generador de riqueza y bienestar.

El sistema multilateral enfrenta grandes retos. Han surgido presiones proteccionistas y frecuentemente se antepone intereses particulares y de corte estrictamente sectorial a los intereses comunes.

Los aranceles, que son un medio transparente de protección, han cedido terreno a barreras no arancelarias que propician un proteccionismo encubierto, discrecional y, a menudo, arbitrario.

EUROPA. En el viejo continente están ocurriendo los cambios más sorprendentes. Por una parte, los países de la Comunidad Económica Europea avanzan hacia un mercado común; por la otra, las naciones de Europa Oriental han emprendido un proceso histórico de apertura política y económica.

Los países de la comunidad conformarán, a partir de 1992, una zona de gran actividad económica; un mercado integrado por más de 300 millones de habitantes y con un ingreso superior a los 3.5 billones de dólares de 1988, que otorgará a sus plantas industriales una poderosa base de operación para acceder a los mercados internacionales con gran competitividad.

El mercado común incluirá la unificación de

las políticas arancelarias, fiscales y monetarias. Para 1992 está prevista, además la eliminación total de las restricciones a la libre circulación de mercancías, personas, capitales y servicios en los 12 países que integran la Comunidad.

La actividad comercial de la Comunidad con el resto del mundo ya es superior a la de los Estados Unidos; se estima que, a partir de la integración, mantendrá su participación en el comercio mundial que, hoy, es de 15 por ciento.

Paralelamente a las acciones tendientes a la integración, los países comunitarios han iniciado pláticas con los de la Asociación Europea de Libre Comercio, que agrupa a Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza. Su objetivo es iniciar negociaciones formales a fin de establecer, a la brevedad, una área económica europea con libre movilidad de bienes, servicios, capital y mano de obra.

En la actualidad, la Comunidad Económica Europea demanda alrededor de 14 por ciento de las exportaciones mexicanas y ofrece cerca de 15 por ciento de las importaciones de nuestro país. De esta forma, se constituye en nuestro segundo socio comercial, después de los Estados Unidos.

Por la creciente importancia que reviste para México, debemos adecuar nuestra relación comercial con la región a las nuevas condiciones que surgirán con su integración.

El marco normativo de las relaciones económicas entre México y la Comunidad Europea es el Convenio Comercial suscrito en 1975; un convenio que, naturalmente, no contempló la transformación de la región que hoy atestiguamos.

CUENCA DEL PACÍFICO. Esta región aún no se define cabalmente. Mientras algunos la asocian con los países del oriente asiático con litoral al Océano Pacífico, otros incluyen a todos los países ribereños del mismo.

El concepto de Cuenca del Pacífico, como región económica, adquirió relevancia en Japón durante la década de los setenta. La idea original era crear una

zona de libre comercio entre Australia, Nueva Zelanda y Japón.

El empuje económico de la región del Pacífico Asiático, incluyendo a Japón, Australia y Nueva Zelanda es impresionante: realiza importaciones anuales por cerca de 400 mil millones de dólares, cifra parecida a la estadounidense, y es la primera fuente de inversión directa en el mundo.

Indudablemente, Japón es el motor económico de la región, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos está basado en la transferencia de recursos y de tecnología que este país lleva a cabo.

Existen dos movimientos de integración en la región del Pacífico. Por un lado, se encuentra la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, que agrupa a Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y recientemente a Brunei, y que constituye una zona de preferencias arancelarias tendiente a la creación de un espacio de libre comercio.

La Cuenca del Pacífico ha cobrado una creciente relevancia para la economía de México. En la actualidad, es el tercer mercado para los productos mexicanos; nuestro comercio total anual supera los 3 mil millones de dólares.

Además, la Cuenca es una importante fuente de inversión extranjera. Japón, por ejemplo, es el cuarto país inversionista en México y sus inversiones en la frontera norte son parte fundamental del desarrollo industrial en esa zona.

Es indudable que debemos estrechar nuestra relación con esta región, la más dinámica del mundo. La política japonesa de fomento a las importaciones, para absorber su gigantesco superávit comercial, ofrece oportunidades claras a los exportadores mexicanos. Para concretarlas es necesario iniciar una amplia campaña de difusión, apoyada en la adecuación de los acuerdos y esquemas de promoción y cooperación comercial establecidos con Japón.

AMÉRICA LATINA. La cercanía histórica, la identidad cultural y la similitud social existente entre México y América Latina no guardan, desafortunadamente, proporción alguna con los

vínculos económicos y comerciales. Los intercambios mexicanos con los países de la región representan menos del 4 por ciento del comercio exterior de México.

En 1980, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), se creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Los países miembros de ALADI se comprometieron a establecer una área de ventajas económicas, compuestas por una preferencia arancelaria regional, aplicables a todos los países, y por acuerdos de alcance parcial, aplicables a un subconjunto de naciones; todo con la finalidad de propiciar un mayor acercamiento comercial entre los países de la región.

La única forma de avanzar eficazmente hacia la integración latinoamericana es a través de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de la región, y mediante proyectos concretos de coinversión que integren en forma creciente a nuestras economías.

CANADÁ-ESTADOS UNIDOS. Dada nuestra cercanía geográfica y la intensidad de nuestra relación económica, las relaciones comerciales con Canadá y particularmente con los Estados Unidos tienen una importancia especial.

Por una parte, Canadá es un socio con un gran potencial de comercio con México. Además existe una clara complementariedad entre México y Canadá para exportar hacia los Estados Unidos, sobre todo en sectores como prendas de vestir, aparatos domésticos, materiales plásticos y acero.

Por otra parte, más del 65 por ciento de nuestro comercio internacional es con los Estados Unidos. Somos, a la vez, el tercer socio comercial de ese país.

México es el proveedor principal del mercado norteamericano, entre otros productos, en televisores, equipos modulares de sonido, refrigeradores, aparatos de aire acondicionado, teclados para computadoras y muebles de baño; segundo proveedor en productos

como cemento, reguladores automáticos, grabadoras, tubos y micrófonos, y tercer proveedor en productos como aparatos de transmisión para televisores, cerveza, automotores, ventiladores, artículos de madera, muebles metálicos y papel.

Además gracias al dinamismo de las ventas externas de algunos productos agropecuarios, México es el principal proveedor a *Estados Unidos* y *Canadá* firmaron en enero de 1988 un *Acuerdo de Libre Comercio* para impulsar los flujos comerciales y de inversión entre las dos economías.

Se trata de un Acuerdo que se restringe estrictamente a asuntos comerciales, tales como reducciones arancelarias, eliminación de barreras no arancelarias, flujos de inversión y mecanismos de consulta y solución de controversias.

La mayor vinculación entre las economías canadiense y norteamericana representa un reto y una oportunidad para México.

La dinámica comercial entre Canadá y Estados Unidos, así como la intensidad de nuestra relación con ambos países nos obliga a fortalecer nuestra vinculación a través de acuerdos comerciales de esta naturaleza, que aseguren la permanencia y el crecimiento de nuestras exportaciones.

Como señaló el Presidente de la República no aspiramos a formar un mercado común porque ello conduciría a la cesión de soberanía económica, pero sí requerimos de un acuerdo comercial que permita el libre flujo de bienes; asegure el acceso claro y franco de nuestras exportaciones; proporcione a la economía mexicana una mayor capacidad para compartir con el resto del mundo, y desemboque en un mayor nivel de bienestar para la población.

1.3 Consideraciones finales

Este es el contexto en que se desarrollan nuestras relaciones comerciales con el resto del mundo. La heterogeneidad de las estructuras económicas existentes hacen inviable una estrategia negociadora única o rígida. Es necesario diseñar estrategias ajustadas a la realidad de cada región.

En el ámbito multilateral, México tiene un

compromiso en la Ronda Uruguay asegurar

Con Europa, es indispensable establecer una forma de relación que, a diferencia de la que prevalece hoy, reconozca e incorpore los efectos de la asombrosa transformación que viven esos países.

Con la Cuenca del Pacífico, la estrategia debe contemplar tres aspectos: una mayor participación de México en los foros de la Región; un aprovechamiento de la política japonesa de aliento a sus importaciones, y una promoción efectiva para atraer recursos frescos de todos los países de la Cuenca.

Con América Latina, es necesario encontrar fórmulas que, dentro del espíritu de ALADI, generen verdaderos incentivos para eliminar barreras al comercio intraregional e identifiquen proyectos concretos de coinversión y comercio.

Con Canadá y Estados Unidos se abre una gran oportunidad. Sin formar un mercado común y ceder soberanía, México puede aprovechar esta oportunidad. Con Canadá, fortaleciendo los flujos comerciales y la inversión. Con los Estados Unidos, mediante un acuerdo comercial que permita el intercambio de bienes sin barreras; que reconozca las diferencias entre las economías; que asegure acceso permanente y estable de nuestras exportaciones, y que resuelva, con justicia y equilibrio, las disputas comerciales.

2. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

2.1 La globalización

La globalización es un punto de inflexión histórica que anuncia un orden que nace, frente a otro que muere y que se resiste a morir. Hace poco el gran historiador social de las revoluciones industriales, Eric Hobsbawm, apunta la semejanza del clima social de este fin del siglo y la era de las revoluciones del siglo XVIII, como dos épocas en las que el mundo humano y la civilización material están en un punto en tanto las sociedades se mueven en una dinámica de cambio constante e impredecible, hacia una dirección indeterminada.

Sin embargo la magnitud y densidad histórica de las transformaciones actuales rompe cualquier parangón, porque como lo señalará él mismo se han dado en un lapso menor a una vida humana y la escala de los cambios es hoy, planetaria.

Desde nuestra perspectiva la caída del socialismo real no significa el ocaso de los ídolos que Nietzsche anunciara. Nuevos mitos e ídolos se erigen en su lugar. Uno de ellos es que la caída del socialismo, extiende un certificado de salud y perfección para el capitalismo, que lo exime de culpas y errores. Y hay que decirlo con claridad, la muerte del socialismo no significa la beatificación del capitalismo. Sobre todo, no anula la crítica, las diferencias y los resultados económicos, sociales y ecológicos distintos de los capitalismos realmente existentes. Porque ahora, que se eliminó la división binaria del mundo, que la línea divisoria entre "el amigo y el enemigo" fue derribada, tenemos que distinguir entre capitalismos. Y aquí de nuevo encontramos a las ideologías animando proyectos y moviendo al mundo.

Pero cuáles son los grandes trazos, las tendencias emergentes de este mundo que se mueve hacia la globalización: entre éstas cabe destacar las siguientes:

- 1) Presencia de una gran transformación impulsada por la llamada **Tercera Revolución Tecnológica e industrial**, que se asienta en la Electrónica, la Informática, la Robótica, los nuevos materiales y la Biotecnología.
- 2) Nuevo esquema de producción global a través de la **Fábrica Mundial**, que integra a través de la subcontratación y la descentralización de procesos en un gran número de países, la producción de partes, componentes y diseño de productos y servicios, en un proceso de "justo a tiempo". Paso de la economía del volumen a la economía del valor, con productos y servicios intensivos en conocimiento.
- 3) La creciente integración de las economías nacionales a la nueva dinámica de los mercados globales, donde la estabilidad