

POLITICA ECONOMICA Y SECTOR EXTERNO DE MEXICO

Carlos Fong Reynoso

A partir de 1982, por la crisis de la deuda, el país tuvo que reorientar la economía de un modelo de desarrollo enfocado al mercado interno a un modelo enfocado al mercado exterior, con el fin de conseguir las divisas necesarias para el pago de la deuda externa. Desde entonces, la política económica seguida por el gobierno está dirigida a conseguir dicho propósito. Sin embargo, en la práctica, los instrumentos utilizados para promover las exportaciones produjeron efectos no deseables, como estimular la inflación. El tipo de cambio se subvaluó para abaratar las exportaciones y encarecer las importaciones; al encarecerse estas últimas, también lo hicieron los insumos necesarios para procesos productivos nacionales, lo que generó inflación. Además, al encarecerse los bienes de capital, generalmente importados, se pusieron obstáculos para que la pequeña y mediana industria pudieran modernizar sus equipos y aumentar su productividad.

A pesar de los efectos negativos de la política de subvaluación del tipo de cambio, el superávit conseguido en la balanza comercial justificó, ante los estrategas económicos, su utilización; pero, al iniciarse una nueva etapa en la política económica en la cual se da prioridad al objetivo de crecimiento con estabilidad de precios, se vuelve necesario tratar de amortiguar el efecto negativo de la subvaluación en el tipo de cambio y, simultáneamente, mantener el nivel de penetración de las exportaciones mexicanas en los mercados internacionales.

Para que una mercancía sea atractiva en el mercado internacional debe, aparte de tener alta calidad, ser barata; si se reduce la subvaluación del tipo de cambio, aumenta el precio que el consumidor extranjero tendrá que pagar por dicha mercancía, y se corre el riesgo de que el consumidor (suponiendo un comportamiento racional) opte por algún bien sustituto. Pero si se reduce simultáneamente el arancel que se tiene que pagar, o se reduce el costo de producción de la mercancía y se puede vender más barato, se com-

pensa el aumento de precio originado por la reducción en la subvaluación.

Entonces, para poder revaluar el tipo de cambio sin reducir las exportaciones mexicanas, es necesario aumentar la productividad de las empresas, lo cual se consigue en parte aumentando la inversión. Al aumentar la productividad, las empresas reducen sus costos, y al sostener la rentabilidad de su inversión, pueden reducir los precios de las exportaciones.

Para conseguir que se reduzcan los aranceles a las exportaciones es necesaria la negociación política y hacer una serie de concesiones esperando reciprocidad. En este sentido, México se ha abierto al comercio internacional, reduciendo drásticamente sus barreras arancelarias.

Es con esta perspectiva que se explica la reducción en el deslizamiento del tipo de cambio, así como la intensa actividad que se ha mantenido en el sector externo. El objetivo de las diversas giras presidenciales al extranjero ha sido conseguir mayor inversión y liberalizar el comercio; y al parecer ha habido éxitos. Opacada por la discusión sobre el acuerdo de libre comercio (ALC) con Estados Unidos y por el proceso de reprivatización y reestructuración del sector financiero mexicano, transeurrió la gira del presidente Salinas de Gortari por Japón, Singapur y Australia.

Desde tiempos de la colonia, México mantenía vínculos comerciales con Asia. Los puertos de Acapulco, San Blas, y sobre todo de Manzanillo, fueron la puerta de paso de productos asiáticos que, reembarcados en el puerto de Veracruz, tenían su destino en la Casa de Contratación de Sevilla, monopolio comercial del Imperio.

Actualmente, a pesar de los amplios y ya antiguos contactos diplomáticos con prácticamente todos los países del área, las relaciones económicas han sido reducidas, con excepción de Japón, y se han basado en

el intercambio de petróleo mexicano por manufacturas. Aun en el caso de Japón, que es el cuarto país en importancia en inversión extranjera directa en México, en 1987 ésta fue de apenas 132 millones de dólares, es decir, el 3.4 por ciento del total de la inversión extranjera directa.* Tomando en cuenta los enormes excedentes que, producto de su cuantioso superávit comercial, manejan las empresas japonesas, es realmente marginal su presencia en México.

Tradicionalmente la inversión foránea japonesa ha tenido como destino otros países del Asia y de la Cuenca del Pacífico, región con el crecimiento económico más dinámico del mundo. Países como Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Hong Kong, y otros como Malasia, son los que verdaderamente compiten por la captación de la inversión privada mundial. Es con ellos y no con el resto de América Latina y Europa del Este con quien compara a México el inversionista privado al elegir dónde colocar su capital.

De esta reflexión resultan las dimensiones de lo conseguido por México en Japón: 30 proyectos de inversión, con lo que se duplicará la inversión japonesa directa en nuestro país. Entre estos proyectos destaca el de Nissan, que habrá de invertir mil millones de dólares (mdd) en una nueva planta armadora de automóviles. Además, se consiguieron 1 605 mdd para el financiamiento de proyectos específicos en rubros como ecología, ferrocarriles, electricidad y apoyo a las exportaciones. De lo antes mencionado, tal vez el proyecto que para los jaliscienses tenga un efecto más tangible será la construcción del World Trade Center, que se realizará en la entidad con capital japonés.

Además de los logros en materia de inversión, se obtuvo el apoyo de los tres países visitados para que México se incorpore a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico como miembro con plenos derechos; aparte, se acordó con Singapur asesoría en materia de manejo portuario y con Japón se creó la

Comisión Siglo XXI, que analizará de manera constante la relación bilateral México-Japón, y tendrá capacidad para tomar medidas y fortalecer dicha relación.

En el fondo de toda esta dinámica se encuentra la pregunta ¿qué es lo que verdaderamente está ofreciendo México a los inversionistas privados de todo el mundo? Al parecer, más que las ventajas comparativas tradicionales: bajo costo de la mano de obra, estímulos a la inversión, etcétera, lo que verdaderamente hace atractivo a México, una vez superadas las barreras naturales del comercio mundial (básicamente las distancias), es la posibilidad de triangular el comercio de los distintos bloques económicos con Estados Unidos, y de Estados Unidos con Europa, Cuenca del Pacífico y América Latina. México, como antaño, por su posición geográfica y hoy por el ALC que se negocia con Estados Unidos y Canadá, será una ruta alternativa de penetración de dichos mercados. Por su parte, a México esta situación le conviene porque para poder introducir una mercancía al mercado norteamericano debe estar valorizada al menos en un 50 por ciento dentro del país, lo que asegura beneficios por ser la plataforma de la industria extranjera que en él se ubique.

Debido a la situación en que se encuentran la mayor parte de las economías del tercer mundo —la mexicana incluida— principalmente por la crisis de la deuda, las alternativas de obtención de recursos necesarios para financiar su desarrollo se deben aprovechar, aun a costa de desechar algunas de las condiciones deseables para una nación, como sería una soberanía absoluta o que todo el capital que se invierta en el país sea de nacionales. De cualquier forma no se debe actuar irreflexivamente, porque el costo podría ser mayor que el de no haber actuado. ▣

* Datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI.