

INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS

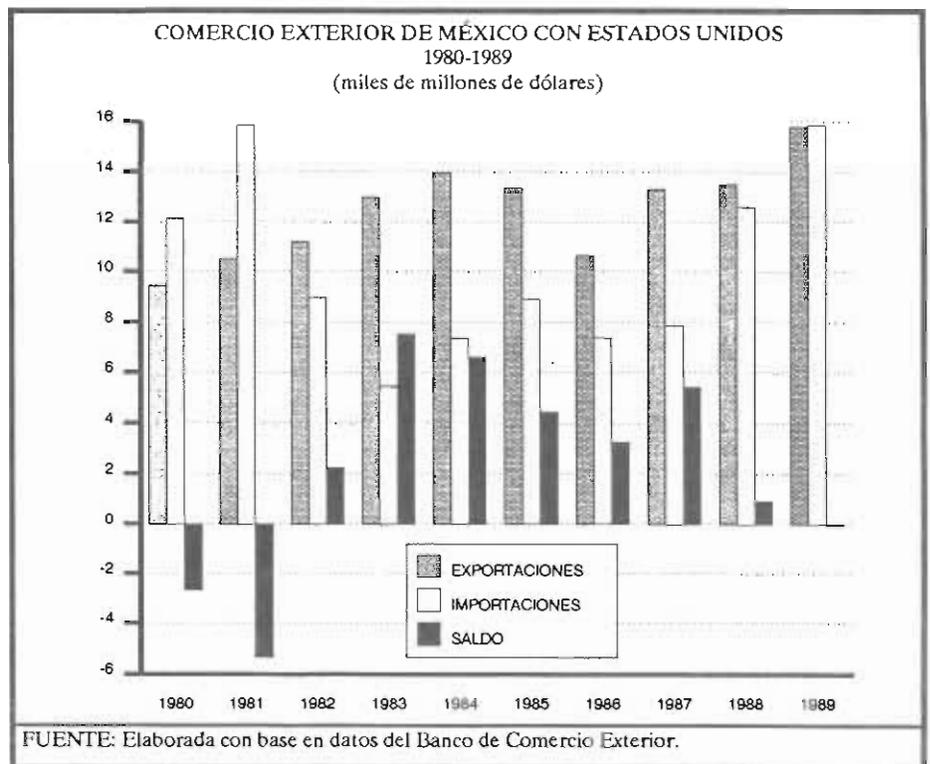
Angélica Basulto Castillo

En cifras absolutas el comercio entre México y Estados Unidos ha registrado una tendencia ascendente; sin embargo, en términos relativos ha disminuido la dependencia mexicana del mercado estadounidense. Mientras que en 1962 Estados Unidos absorbió 92.6 por ciento de las exportaciones totales de México y suministró el 93.3 por ciento de las importaciones; para 1980 la participación estadounidense fue de sólo 61.8 y 62.3 por ciento, la cual se incrementó ligeramente en 1989 a 69.4 y 67.8 por ciento, respectivamente.

De 1980 a 1989 el intercambio comercial entre México y Estados Unidos registró un notable crecimiento. En efecto, durante dicho lapso el valor anual de las exportaciones de productos mexicanos al mercado estadounidense creció sin interrupción de 9 467 millones de dólares (mdd) a 15 786. Por su parte, las importaciones mexicanas procedentes de aquel país se elevaron de 12 155 mdd en el primer año de ese periodo a 15 862 mdd en el último, después de haber registrado cuatro importantes contracciones: 43.4 por ciento en 1982, 49.6 por ciento en 1983, 17.27 por ciento en 1986 y 6.6 por ciento en 1987. En la década de los setenta el mayor dinamismo de las compras a Estados Unidos respecto de las ventas determinó que los saldos anuales fueran desfavorables para México (los cuales fluctuaron entre un máximo de 2 688 mdd en 1980 y un mínimo de 713 mdd en 1978). Sin embargo, en la década de los ochenta la tendencia no fue la misma, ya que los saldos anuales del comercio exterior de México fueron en su mayoría positivos, sólo hubo déficit en 1981 por 5.3 mdd, y por 75 mil dólares en 1989.

Al analizar los registros del comercio entre México y Estados Unidos se detectan graves discrepancias. En México el valor de los productos de origen estadounidense registra un número menor al que se asienta en las estadísticas de Estados Unidos. Una de las posibles causas de esta anomalía es la subfacturación por parte de los importadores mexicanos con objeto de reducir la carga arancelaria. Otra causa de estas discrepancias fue originada por el incesante contrabando de artículos cuya entrada a México estaba prohibida o tenía altos aranceles.

Asimismo, el flujo de mercancías que van de México hacia Estados Unidos registra valores mayores en las estadísticas de este último que en los datos de México; dichas diferencias son proporcionalmente más grandes que en el caso anterior, a pesar de que México manifiesta como exportaciones hacia Estados Unidos las ventas de numerosos productos cuyo destino final son otros países. El que las cifras mexicanas no incluyan el costo de fletes y seguros no constituye



una explicación suficiente, ya que las disparidades no podrían ser mayores de 3 por ciento. Para 1987, Estados Unidos reportó que las importaciones totales desde México habían sido de 20 271 mdd; en cambio, México reporta exportaciones a Estados Unidos con un valor de 13 358 mdd. Las diferencias pueden obedecer a que numerosas mercancías son subvaluadas por los exportadores mexicanos al pasar por las aduanas, con objeto de disminuir el pago de impuestos, aunque el valor sea registrado correctamente por las aduanas estadounidenses. También se da el caso de otras mercancías cuya salida ni siquiera es percibida o manifestada por los agentes mexicanos de aduanas, pero sí queda anotada en los registros estadísticos de importación del país vecino del norte. En algunas de estas situaciones se encuentran principalmente productos primarios cuya exportación está gravada, sujeta a licencia, o restringida. Por otro lado, las discrepancias son también originadas por el hecho de que numerosos productos que México afirma vender a Estados Unidos en realidad tienen como destino final otros países, por lo tanto las estadísticas de exportación de México hacia el vecino país son superiores a lo que este último afirma importar de México; lo anterior puede obedecer a varios factores, entre ellos destaca la utilización de puertos estadounidenses como primer punto de exportación por los vendedores mexicanos y la intermediación de empresas estadounidenses en la comercialización externa de muchos productos mexicanos a otros países.

Por otra parte, los flujos de mercancías que México destina a Estados Unidos están considerablemente más diversificados, son más constantes y, por lo general de una mayor magnitud comparativamente con lo que sucede hacia el resto del mundo. Las ventas de bienes de uso intermedio que México efectuó en Estados Unidos se elevaron de 7 975 a 10 304 mdd; por el contrario, su participación en el total disminuyó de 74.8 a 70.3 por ciento. Dentro de este rubro genérico destacaron los envíos de materias primas y auxiliares, en particular los de aceite crudo de petróleo que se ha mantenido a la cabeza de las ventas de este tipo de productos, aunque su participación en el total ha tendido a la baja. En proporción menor también aumentaron las ventas de azufre sin refinar, motores para automóviles, partes y accesorios para vehículos, café crudo en grano sin cáscara, plata afinada sin elaborar, azufre sin refinar, cementos hidráulicos, algodón en

rama sin pepita, gasoil, fuel oil. Por su parte, las ventas de bienes de capital crecieron de 412 mdd a 981 mdd. De acuerdo con su orden de importancia, en 1989 los principales productos que integraron este grupo particular fueron máquinas automáticas para el tratamiento de información y máquinas y aparatos de excavación.

El valor de las exportaciones de bienes de consumo aumentó sostenidamente, de 2 264 mdd en 1986 a 3 370 mdd en 1989; lo cual generó un aumento de su participación en el total, al pasar de 21.3 por ciento en el primer año a 23 por ciento en el último. El grueso de esta clase de bienes estuvo integrada por el grupo de alimentos y bebidas, cuyas ventas se incrementaron principalmente por los envíos de camarón fresco, tomate, cebolla, pepino y cerveza. En cuanto a las ventas de bienes de consumo duradero, destacaron los automóviles para el transporte de diez personas, los cuales aumentaron de 446 mdd a 655 mdd.

En los primeros cinco meses de 1990, las ventas de productos mexicanos a Estados Unidos sumaron 11 557 mdd, lo cual fue seis por ciento mayor a lo vendido en 1989 debido al aumento de 7.5 por ciento en las exportaciones de productos distintos al petróleo, dado que las exportaciones de este último disminuyeron 2.1 por ciento. Entre enero y mayo de 1990, el 70.5 por ciento del total de bienes exportados a Estados Unidos correspondió al sector manufacturero, le siguió el petróleo con el 14 por ciento; productos agrícolas, forestales, ganaderos y pesca con el 11 por ciento, industria extractiva con el 2.0 por ciento y derivados del petróleo y petroquímica con 2.5 por ciento. El producto que registró mayor incremento en el valor exportado, fue el tomate fresco o congelado. Y entre los que se observó una contracción estuvieron los aparatos receptores para radiotelefonía, motores, vehículos de motor, y receptores y monitores para televisión.

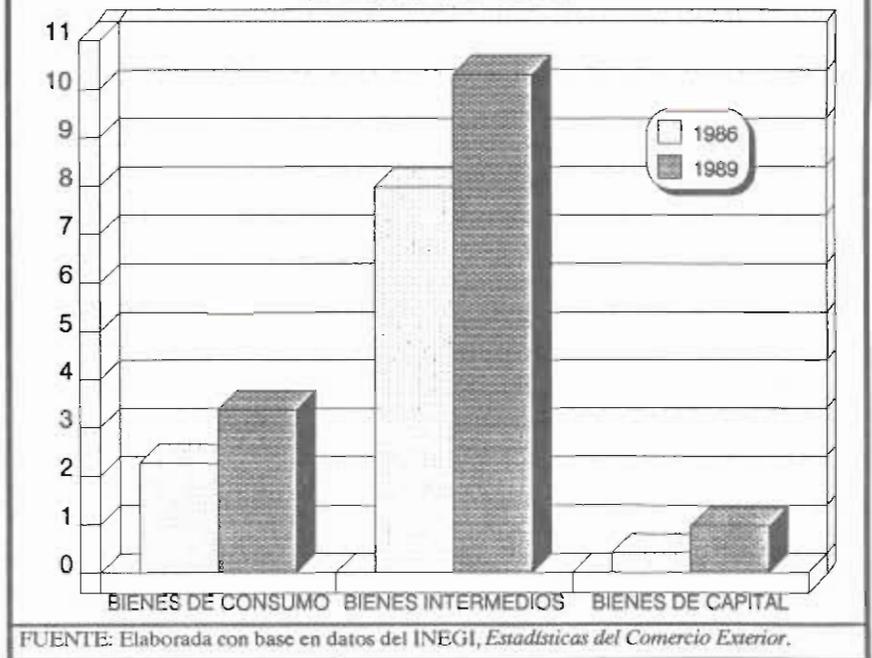
Respecto a importaciones, durante el período 1986-1989 el valor acumulado de las adquisiciones mexicanas de mercancías procedentes del mercado estadounidense comprendidas dentro del grupo de los bienes de uso intermedio fue de 29 835 mdd y representó el 68 por ciento del total; en orden decreciente de importancia, los productos más importantes fueron: maíz, semillas de soya, fuel oil, polipropileno

sin adición de negro de humo, material de ensamble para la fabricación de automóviles y camiones, sorgo en grano, desperdicios de papel y cartón, aceites minerales puros derivados del petróleo, otras semillas y frutos oleaginosos, sebos (de bovino, ovino y caprino), estireno, pieles y cueros de vacuno, chapas o láminas estañadas, trigo y tubos de hierro o acero. En el mismo lapso las importaciones acumuladas de bienes de capital ascendieron a 9 140 mdd equivalentes a 21 por ciento del total; los mayores desembolsos en este renglón correspondieron a máquinas automáticas para el tratamiento de información, equipos de soporte (periféricos) para máquinas, aerodinos (aviones, hidroaviones y cometas), algunos aparatos para medir magnitudes no eléctricas, máquinas y artefactos mecánicos, tractores de ruedas y oruga, aparatos y materiales para corte, barcos de 35 metros de eslora, barcos faro y barcos bomba. Por lo que respecta a compras de bienes de consumo, en los cuatro años enunciados, éstas ascendieron a 4 813 mdd (11 por ciento del total); entre las importaciones de este grupo se distinguieron: butano y propano mezclados entre sí, leche en polvo o en pastillas, carnes y despojos comestibles de animales, frijoles, y manteca y grasas de cerdo y de aves, entre otros.

En los primeros cinco meses de 1990 las adquisiciones de productos estadounidenses por parte de México ascendieron a un total de 11 016 mdd, cifra superior en 9.2 por ciento a la del mismo periodo de 1989. Sobresalieron los incrementos de las importaciones de maíz como resultado de los aumentos en el volumen, pues el precio internacional se mantuvo sin cambio alguno; entre enero y mayo de 1990 México importó 1.8 millones de toneladas, frente a 921 mil en el mismo periodo de 1989. Además, se observó una contracción en la compra de partes y accesorios para

EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS

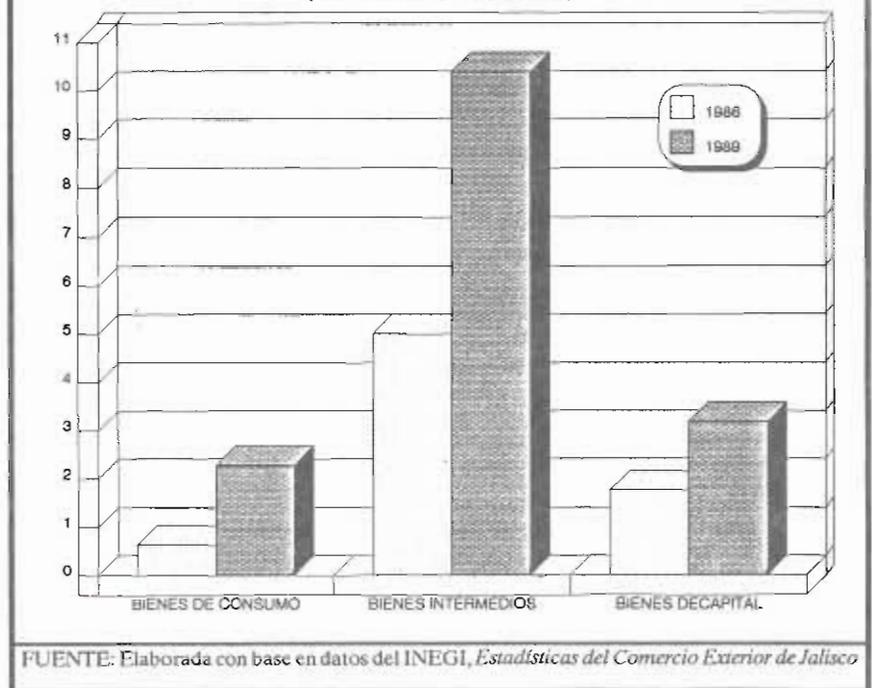
México, 1986-1989
(miles de millones de dólares)



FUENTE: Elaborada con base en datos del INEGI, *Estadísticas del Comercio Exterior*.

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS

México, 1986-1989
(miles de millones de dólares)



FUENTE: Elaborada con base en datos del INEGI, *Estadísticas del Comercio Exterior de Jalisco*.

máquinas de escribir (4.3 por ciento), cables aislantes y conductores eléctricos (17.4 por ciento) y, partes para motores de combustión interna (16.1 por ciento).

Entre los productos mexicanos que frecuentemente tienen limitado el acceso al mercado de Estados Unidos por barreras no arancelarias, se encuentran los de origen agropecuario. En ocasiones las regulaciones fitosanitarias de aquel país, así como la falta de conocimiento adecuado y oportuno que tienen de éstas los exportadores mexicanos, dificultan colocar sus productos en el mercado del norte.

Con relación al intercambio comercial del sector textil entre ambos países, durante 1990 se realizó una revisión del convenio bilateral de productos textiles. Este acuerdo tiene como finalidad regir las exportaciones mexicanas de textiles y del vestido hacia Estados Unidos hasta diciembre de 1991. Con esta revisión se logró una liberalización y una flexibilización del Sistema de Cuotas Textiles que se habían establecido para las exportaciones mexicanas destinadas a Estados Unidos. Asimismo, se logró facilitar y agilizar las operaciones del convenio a través de una simplificación administrativa. Las medidas contempladas en el acuerdo textil permitirán reducir las categorías del Régimen Especial en el que se clasifican los productos ensamblados en México a partir de telas fabricadas y cortadas en Estados Unidos; en todas las otras categorías también se observó una liberalización y flexibilización de las cuotas; dichas categorías corresponden a productos elaborados con materias textiles de origen nacional o de terceros países. Según el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), la flexibilización y liberalización de las cuotas, así como la simplificación administrativa que se logró en el nuevo acuerdo, permitirán a los exportadores mexicanos de textiles un aumento significativo de ventas a Estados Unidos.

En cuanto a la revisión del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), correspondiente a 1989, México logró la inclusión de 23 nuevos productos y la redesignación de otros 210. Es importante mencionar que los exportadores mexicanos deben hacer un mayor uso de los beneficios de este sistema. Del anterior SGP, México utilizó apenas la mitad de sus posibilidades totales, dejando de aprovechar oportunidades de exportación por aproximadamente 2,500 mdd, según estimaciones de BANCOMEXT. Cabe mencionar que los resultados que arrojó la revisión del SGP de 1989 favorecieron de manera significativa a México. Estos

resultados entraron en vigor el primero de julio de 1990. Se estima también que bajo este esquema del SGP, México obtuvo beneficios adicionales para exportar productos a Estados Unidos por un monto de 1 977.6 mdd, mismos que representaron un beneficio fiscal de 90.3 mdd. Algunos de los nuevos productos más importantes en cuanto al monto exportado por México son aisladores ópticos, capacitadores, vidrio flotado con espesor mayor a 10 milímetros, ciertos productos petroquímicos, novazone y cerámica.

Finalmente, es posible decir que dependiendo de la competitividad de los productos y de su disponibilidad en Estados Unidos se pueden obtener exenciones a los límites de la Cláusula de la Necesidad Competitiva (CNC)*. De los productos exentos de la CNC, los que tienen mayor importancia en cuanto al monto exportado por México son los equipos para el procesamiento de datos, discos magnéticos para computación, juguetes, papel higiénico y conservas en vinagre. α

NOTA

* La CNC establece que el país no puede ser elegible del tratamiento preferencial para un determinado producto cuando el valor total del producto destinado a E.U. excede: a) El límite máximo (50 por ciento de las importaciones del producto en E.U.) y, b) El límite reducido (25 por ciento de las importaciones del producto en E.U.). Este límite es aplicado a las importaciones que a pesar de ser elegibles bajo el Sistema Generalizado de Preferencias son considerados verdaderamente competitivos.

BIBLIOGRAFÍA:

- Departamento de comercio de los Estados Unidos, *Statistical abstract of the United States*. Washington, 1989.
- Departamento de comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business*, Washington, 1990.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Estadísticas del Comercio exterior de México*, Aguascalientes, 1989, 1990.
- Oficina de prensa de los Estados Unidos, *Economic Report of the President*, Washington, 1989.
- Ruiz Sánchez, Antonio, *Intercambio comercial México-Estados Unidos*, en revista *Comercio Exterior*, vol. 31, núms. 2, 3 y 4, México, 1981.