

LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO; UNA PRUEBA PARA LA NUEVA POLÍTICA EXTERIOR*

OLGA PELLICER DE BRODY

EL CUADRO GENERAL de las relaciones exteriores de México en los últimos años se caracteriza por la acentuación de fenómenos de signo distinto. De una parte, aquellos que despiertan dudas muy serias sobre el futuro de la economía del país; de la otra, los que favorecen el optimismo y la confianza en el pronto advenimiento de un mundo mejor. Entre los primeros se encuentra el deterioro de las relaciones económicas con el exterior manifestado por el crecimiento sin precedentes de la deuda pública del país y el empeoramiento del déficit comercial; entre los segundos, la puesta en marcha de una política exterior activa que, en alianza con otros países del tercer mundo, confía en la instauración de un "nuevo orden económico internacional" destinado a mejorar la posición de los países subdesarrollados en la arena mundial.

La popularidad adquirida por la política tercermundista y los fines que persigue ha tenido sin lugar a dudas efectos positivos; ha dado nuevas perspectivas a la política exterior mexicana que durante años se había desentendido de las negociaciones conjuntas de otros países subdesarrollados para concentrarse en la relación bilateral con los Estados Unidos; ha contribuido a fortalecer una tendencia dentro de la política internacional que defiende reivindicaciones muy justas; finalmente, ha contribuido a desacreditar las formas tradicionales de operación del capitalismo internacional en nuestros países.

Sin embargo, el tercermundismo conlleva el peligro de desviar la atención de los problemas urgentes en nombre de las posibilidades que ofrece el futuro; de no insistir lo suficiente en las diferentes formas de vinculación con el exterior que se presentan entre los países subdesarrollados y el consiguiente obstáculo al éxito de sus negociaciones conjuntas; finalmente, y esto es quizá lo más importante, invita a dejar en la penumbra las situa-

* Ponencia presentada en el seminario sobre "Crisis del capitalismo contemporáneo y perspectivas del 'nacionalismo' latinoamericano", celebrado en Colonia Torvar, Venezuela, del 9 al 14 de mayo de 1976.

ciones internas sin cuya transformación es imposible alcanzar una verdadera mejoría de las relaciones económicas con el exterior.

De allí que parezca necesario hacer una pausa frente a la corriente entusiasta que confía en las posibilidades y ventajas de un nuevo orden económico internacional y preguntarse, ¿cuáles son las formas específicas que han tomado nuestros problemas con el exterior los últimos años? ¿hasta dónde puede contribuir a su solución y con qué efectos una política tercermundista?

El presente trabajo pretende responder a estas preguntas partiendo de la observación de un campo limitado de las relaciones exteriores de México: el de las relaciones comerciales. Señala algunos de sus problemas más sobresalientes en los últimos años; analiza ciertas circunstancias dentro de las cuales se llevan a cabo las exportaciones del país; finalmente estudia algunas limitaciones a la aparente libertad de los países del tercer mundo para seleccionar sus importaciones. Estos temas son, entre otros, referencia necesaria para ir esclareciendo los motivos que han propiciado el empeoramiento de las relaciones económicas exteriores de México y para ir situando, en su justo término, las posibilidades de la nueva política exterior.

I. EL EMPEORAMIENTO DEL DÉFICIT COMERCIAL

La información sobre las relaciones económicas de México con el exterior en los últimos años revela que uno de los problemas más agudos es el déficit creciente de la balanza comercial. Este crecimiento se explica tanto por la incapacidad interna para incrementar actividades de exportación (con excepción del caso del petróleo), como por la creciente dependencia del aparato industrial del país en cuanto a bienes intermedios y de capital provenientes del exterior. Aunque el déficit se venía agudizando desde finales de los años sesentas, es en la presente década cuando ha tomado su forma más alarmante; pasó de 1 087 millones de dólares en 1970 a 3 800 millones de 1975.¹ Tal desequilibrio ocurrió a pesar de que durante el período de 1970 a 1974 los ingresos por concepto de exportaciones se elevaron a un ritmo promedio de 20% anual, cifra que hasta entonces no había sido alcanzada por las exportaciones mexicanas. Este crecimiento permitió a los voceros gubernamentales referirse con optimismo a las relaciones comerciales del país y destacar el efecto saludable que sobre ellas tenía

¹ Datos para 1970-74, Jorge Eduardo Návarete, "Desequilibrio y dependencia del comercio exterior de México", *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1975, pp. 1343-1351. Datos para 1975, Banco de México, *Informe anual*, 1975.

la nueva política exterior.² Sin embargo, algunos observadores se apresuraron a señalar que se trataba de una simple "ilusión óptica"; así, en un artículo aparecido en la conocida revista mexicana *Comercio Exterior*, el economista Jorge Eduardo Navarrete advertía que no había ocurrido un aumento de la capacidad exportadora del país sino que la inflación mundial había repercutido favorablemente en los precios de nuestras exportaciones. Medidas en precios constantes las exportaciones mexicanas habían crecido a un ritmo moderado de 2.2% anual; las cifras del volumen exportado corroboraban esta tendencia, ya que entre 1970 y 1974 sólo habían pasado de 14.2 a 14.6 millones de toneladas, es decir habían experimentado un crecimiento global de 0.8% anual.³ En estas condiciones, al debilitarse la inflación mundial en 1975 el crecimiento "espectacular" de los ingresos por exportaciones se esfumó. Éstos permanecieron estancados al mismo tiempo que el volumen exportado de bienes manufacturados y productos agropecuarios descendía un 12%; sólo el aumento sustancial de las exportaciones de petróleo; las cuales se triplicaron en 1975, evitó una catástrofe mayor y permitió que el déficit comercial se amplificara sólo un 16.2% con respecto a 1974.⁴

Mientras esto ha ocurrido en el terreno de las exportaciones, los egresos por importaciones han crecido a un promedio anual de 21.7% entre 1970 y 1975.⁵ Si el proceso inflacionario explica también buena parte de este crecimiento, no puede verse como su único elemento explicativo, a diferencia de lo observado en el caso de las exportaciones. En el citado artículo de Navarrete se señala, a guisa de ejemplo, cómo en 1974, cuando el costo general de las importaciones creció más aprisa, "deducido el fuerte incremento de los precios de importación, su crecimiento fue del 25%". Pero no sólo el ritmo de crecimiento es motivo de inquietud, sino el papel estratégico que las importaciones actuales tienen para el funcionamiento de la planta industrial del país: sugiere hasta dónde el proceso de industrialización, destinado a lograr para México un desarrollo más autónomo y autosustentado, ha creado una dependencia más sutil y compleja del exterior.

Tradicionalmente, las importaciones del país se clasificaban en impro-

² Así, el director del Instituto Mexicano de Comercio Exterior ofreció, al inaugurarse el nuevo edificio del Instituto, un cuadro bastante favorecedor de la situación de las exportaciones mexicanas. Según él, cada viaje del presidente Echeverría al exterior había permitido encontrar mercados para buen número de productos mexicanos. Ver discurso en *El Día*, México, D. F., 23 de febrero de 1976.

³ Navarrete, *op. cit.*

⁴ Banco de México, *op. cit.*

⁵ Navarrete y Banco de México, *op. cit.*

ductivas y productivas. En el primer caso caían todas las de bienes de consumo y en el segundo todas las que se creía iban a contribuir a elevar la producción industrial o agrícola del país. Pero trabajos recientes han señalado la conveniencia de clasificar las importaciones productivas en dos grupos: las de expansión y las de mantenimiento. Las primeras contribuyen directamente a ampliar la planta productiva, el capital fijo, la capacidad de producción del país; las segundas sirven, simplemente, para hacer funcionar la industria del país importador en un momento determinado. La evolución de las importaciones mexicanas de 1970 a 1974 pone de manifiesto que estas últimas son las que han cobrado importancia. Así, en 1974, por cada dólar gastado en importaciones, sólo 29 céntimos se dedicaron a expandir la planta productiva, mientras 52 céntimos se destinaron a satisfacer las necesidades de insumos importados de la planta existente.⁶ Una restricción de las importaciones equivaldría, entonces, no sólo a interrumpir el crecimiento de la planta productiva, sino a impedir la plena utilización de la capacidad instalada.

Podría discutirse sobre las ventajas de la actual planta productiva en términos de eficiencia, creación de empleo, satisfacción de necesidades sociales, etc., y a partir de allí proponerse un programa de restricción de importaciones según el cual sólo tendrían prioridad aquellas que contribuyen directamente a los objetivos de desarrollo. Sin embargo, la situación política y económica del país no permite concebir mayores esperanzas sobre las posibilidades de poner en marcha este tipo de programas: ni los sectores de la iniciativa privada parecen dispuestos a aceptar un mayor escrutinio del Estado sobre su actividad económica, ni las empresas paraestatales —embarcados por ejemplo en programas de desarrollo de la industria petrolera o la siderurgia— podrían restringir significativamente sus importaciones. Lo cierto es que, a menos de que ocurra un estancamiento de la economía mexicana, el ritmo actual de crecimiento de las importaciones va a mantenerse.

La situación anterior explica plenamente el interés del gobierno mexicano en presentar como una de las metas principales de su administración el mejoramiento de las relaciones comerciales. Lo ha buscado poniendo en marcha medidas de valor y eficiencia muy heterogéneas que van desde la inauguración de un imponente edificio que alberga las oficinas del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, hasta las múltiples visitas al exterior del presidente Echeverría, pasando por la política de estímulos fiscales a las exportaciones. Ahora bien, una de las medidas que ha merecido mayor publicidad, posiblemente por su valor para la consolidación de la ideología

⁶ Navarrete, *op. cit.*

revolucionaria del gobierno, ha sido el de la solidaridad con otros países subdesarrollados para mejorar nuestra posición general en el mercado internacional.

Lejos estamos de ver tal solidaridad como algo puramente retórico; ha tenido, sin duda, una influencia benéfica sobre nuestro poder de negociación en materia de comercio. Un excelente ejemplo se ve en los precios obtenidos por el petróleo mexicano exportado; la actitud de escrupuloso respeto hacia los países de la OPEP le permitió al gobierno mexicano beneficiarse de los éxitos de este ejemplo clásico de tercermundismo. Sin embargo, un examen más detallado de las condiciones del intercambio mexicano con el exterior revela problemas muy serios en el camino de una política tercermundista.

II. LA MEJORÍA DE LAS EXPORTACIONES VÍA TERCERMUNDISMO; OBSTÁCULOS Y PERSPECTIVAS

Desde la primera conferencia sobre comercio y desarrollo celebrada hace más de diez años se advirtió que los países subdesarrollados se proponían mejorar sus ingresos por exportaciones mediante una política conjunta que, en términos muy generales, buscaba mayor control sobre el precio de las materias primas en el mercado internacional, la conquista de sistemas generales de preferencias para sus exportaciones de productos manufacturados y la aceleración de los procesos de integración regional.

En el terreno de las importaciones sus objetivos eran menos explícitos; no se veía con claridad cuáles eran las estrategias para ir disminuyendo su demanda o estabilizar sus precios; sin embargo, organismos recientes como el Sistema Económico Latinoamericano (SELA⁷), han previsto estudios para el desarrollo de tecnologías propias, que aligeren la excesiva dependencia de los países industrializados en esta materia. Asimismo, se está fomentando el intercambio de información sobre las importaciones que llevan a cabo los países de la región, para mejorar su poder de regateo frente a los centros de abastecimiento.⁷

Independientemente del avance que se logre en la formulación de objetivos y estrategias, el hecho que nos interesa destacar aquí es que el éxito

⁷ Una de las características sobresalientes del documento constitutivo del SELA es la incorporación de nuevas metas para la política conjunta de los países latinoamericanos. El párrafo e) del artículo 5 fija el objetivo de: "mejorar la capacidad de negociación para la adquisición y utilización de bienes de capital y tecnología." Ver Francisco Javier Alejo y Héctor Hurtado, *El SELA: un mecanismo para la acción*. México, Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 48.

de la alianza de los países subdesarrollados para mejorar sus relaciones comerciales está condicionado por la manera particular en que llevan adelante sus intercambios con el exterior, y por las características de sus actividades de exportación. En el caso de México, sería difícil pronunciarse a favor o en contra de las ventajas de la solidaridad tercermundista sin antes examinar la estructura de sus exportaciones, el tipo de vínculos político-económicos establecidos con los Estados Unidos en materia de comercio y el carácter de los grupos empresariales que dominan las actividades de exportación.

La notable diversidad de las exportaciones de México, que se observa desde comienzos de los años cuarentas, ha sido motivo de tranquilidad respecto al crecimiento económico.⁸ Al desarrollarse una amplia gama de productos de exportación, México se alejó de las angustias propias de países monoexportadores cuya economía puede entrar en crisis al ocurrir una caída de los precios en el mercado mundial. Si esta ventaja es indiscutible, también es cierto que sus ventas en el exterior podrían suspenderse abruptamente sin producir efectos notorios en los países importadores. México carece de exportaciones con valor estratégico por su importancia para el consumo o funcionamiento industrial de otras naciones. El petróleo, que desde el año pasado ocupa de nuevo un lugar importante dentro de sus exportaciones, tiene un innegable valor estratégico; pero su participación escasa dentro de la producción mundial limita grandemente la posibilidad de utilizarlo como instrumento de negociación.

Las alianzas de productores aparecen entonces como un camino idóneo para defender los productos de exportación mexicanos en el mercado mundial. Sin embargo, el camino se ve obstaculizado por ciertas condiciones dentro de las cuales se llevan a cabo las exportaciones a los Estados Unidos, país que, a pesar de los esfuerzos a favor de la diversificación, todavía absorbe el 60% del total de las exportaciones mexicanas.⁹

La concentración en el mercado norteamericano se acentuó desde la época de la segunda guerra mundial cuando, perdidos los mercados europeos y

⁸ En los últimos años ningún producto de exportación mexicano ha llegado a representar más del 25% de las exportaciones totales. Los cinco productos de mayor venta varían de un año a otro, situación que sugiere el carácter voluble y la diversificación tan grande de la oferta exportable.

⁹ Las declaraciones del gobierno mexicano en el sentido de que es conveniente diversificar el destino de las exportaciones mexicanas han sido frecuentes desde finales de la segunda guerra. En la práctica, la diversificación ha sido lenta. El mercado norteamericano absorbía el 86% de las exportaciones en 1950, el 62.6% en 1965, el 69% en 1970 y el 59.9% en 1975. FUENTE: Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, México, 1974 y Banco de México, *Indicadores Económicos*, febrero de 1976.

debilitados los viejos productos de exportación mexicanos como la minería y el petróleo, surgieron en México diversas actividades de exportación que respondieron, exclusivamente, a la demanda norteamericana. Terminadas las hostilidades, los empresarios agrícolas, y más tarde los industriales, demostraron una gran flexibilidad para aprovechar los gustos y necesidades de la sociedad norteamericana. A diferencia de otros países latinoamericanos, donde el mantenimiento de las antiguas actividades de exportación —como el café en Brasil o la carne en Argentina— permitieron restablecer contactos con los mercados europeos, en México las exportaciones de la posguerra encontraron su única razón de ser en la demanda del país del norte. Fue así que diversos cultivos mexicanos de exportación fueron propiciados directamente por inversionistas norteamericanos para completar la oferta interna de los Estados Unidos cuando, por diversos motivos, tendía a ser insuficiente.¹⁰

Esta influencia en el desarrollo de actividades de exportación mexicana, aunada a la cercanía geográfica, propició el establecimiento de vínculos muy particulares entre ambos países, una de cuyas primeras características es la identificación de grupos exportadores mexicanos con los intereses del país del norte. Agricultores y ganaderos establecidos en las zonas irrigadas del norte del país —ejemplo conspicuo del nuevo tipo de latifundista creado por la Revolución mexicana— programan sus actividades en estrecha relación con inversionistas e importadores de los estados fronterizos de la Unión Americana los cuales contribuyen a financiar su producción y establecer acuerdos para la comercialización del producto al interior de los Estados Unidos.¹¹ Sumadas al costo reducido del transporte hacia la frontera, tales circunstancias son suficientes para explicar el escaso interés de estos grupos

¹⁰ Una de las consecuencias más importantes de esta situación fue la especialización de México en la producción de lo que podríamos llamar "alimentos de lujo" para los Estados Unidos, como tomate, pepinos, etcétera. Para comienzos de la presente década se calculaba que un tercio de las legumbres frescas que se consumen durante el invierno en el país del norte provenían de México. Una pregunta interesante al respecto es la de si la utilización de las tierras irrigadas de México para estos fines es lo más conveniente desde el punto de vista de los problemas alimenticios internos, o desde el punto de vista del abandono de otro tipo de cultivos que han adquirido mayor importancia en el mercado internacional.

¹¹ Dos ejemplos podrían ilustrar la afirmación anterior: el caso del tomate y el de la fresa. Se sabe que el crecimiento notorio de la producción de tomate en el Estado de Sinaloa a lo largo de los años sesentas fue resultado de cambios climatológicos en el Estado de California que disminuyeron la producción invernal de este producto, y de la suspensión del comercio entre los Estados Unidos y Cuba. Ante la disminución general de la oferta de tomate, los inversionistas norteamericanos favorecieron la producción en México al mismo tiempo que comerciantes de Arizona se especializaban en su distribución al interior de los Estados

en la diversificación de mercados, su falta de conocimiento sobre otras áreas a donde podrían exportar, y su notable indiferencia por los postulados tercermundistas. La verdad es que se trata de empresarios que, para ciertos fines prácticos, pueden considerarse integrados a la economía norteamericana.

Ello no significa ausencia de conflictos; por el contrario, la historia reciente de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos ha puesto de manifiesto las contradicciones tan serias que se dan, no sólo entre empresarios mexicanos y norteamericanos, sino entre los norteamericanos mismos interesados, unos en la comercialización del producto mexicano, otros en limitar su entrada al mercado norteamericano.¹² Pero cabe advertir que la participación del gobierno mexicano en la solución de tales conflictos es frecuentemente secundaria; se resuelven entre los productores mismos según un patrón en el que el empresario mexicano acepta disminuir su producción a cambio de seguir participando en el mercado norteamericano. La falta de conocimiento e interés en otros mercados y la complejidad de su vinculación financiera y comercial con los Estados Unidos difícilmente le permiten otra opción.

Una segunda consecuencia importante de la cercanía geográfica, y de la manera en que se ha desarrollado el comercio entre México y los Estados Unidos desde finales de la segunda guerra, ha sido la aparición de México como país que *completa* la oferta de ciertos bienes alimenticios en los Estados Unidos, siendo para tales fines su único proveedor externo. Tal es el caso de una diversidad de productos, cuya suma adquiere peso dentro del total de las exportaciones, como son el tomate, la fresa, el melón, etc.¹³

Unidos. Fue así como el tomate llegó a ocupar los primeros lugares dentro de las exportaciones globales a Estados Unidos. En el caso de la fresa, cuya producción se exporta casi en su totalidad a los Estados Unidos, se estima que la mayor parte del financiamiento para la producción de este cultivo proviene de inversionistas norteamericanos. A su vez, la distribución está controlada por intermediarios de Texas. Ver, para el caso del tomate, Dilmus James, *Selected aspects of the political economy of Mexico as a test of the dependency model*, ponencia presentada en la Conferencia de SCOLAS celebrada en la Universidad de las Américas del 19 al 23 de febrero de 1976; para el caso de la fresa y una discusión más amplia y muy interesante del tema, Ernest Feder, "La nueva penetración en la agricultura de los países subdesarrollados por los países industriales y sus empresas transnacionales", *El trimestre económico*, México, enero-marzo, de 1976, pp. 57-86.

¹² James, *op. cit.*

¹³ Se podría afirmar que México es el único proveedor externo de los Estados Unidos para todo lo que concierne a frutas, legumbres y carne fresca. La importancia de estas exportaciones dentro del total varía notablemente. Sin embargo, algunos productos, como el tomate, han llegado a estar varias veces dentro de las cinco exportaciones más importantes del país.

Se trata, evidentemente, de productos para los que no podría utilizarse uno de los mecanismos favoritos del tercermundismo: la alianza de productores.

Así, el carácter de los grupos exportadores mexicanos, el hecho que sean los únicos proveedores de ciertos productos en el mercado norteamericano y la influencia restringida del gobierno en las transacciones comerciales limitan el uso de los instrumentos proporcionados por la alianza tercermundista en las negociaciones con los Estados Unidos. Ello no significa, sin embargo, la inutilidad de tal política en las relaciones mexicano-norteamericanas. En primer lugar, ya hemos señalado la importancia de la solidaridad con otros países subdesarrollados para fijar los precios de las ventas de petróleo mexicano. En segundo lugar, hay una serie de exportaciones a los Estados Unidos que pueden venderse en mejores condiciones negociando conjuntamente con otros productores; tal sería el caso de algunos minerales, como el plomo y el zinc, o de algunos productos agrícolas como el café. Finalmente, no se debe perder de vista la conveniencia de propiciar un ambiente internacional donde el costo político de una medida comercial restrictiva es cada vez más alto. Ciertamente que el gobierno norteamericano parece recibir con olímpico desdén las demandas del tercer mundo en materia de comercio internacional; cierto también que tiene un interés evidente en no perder completamente su prestigio ante los países de Asia, África y América Latina, sobre todo después de los reveses sufridos en Angola. Por ello se puede prever una revisión de su política frente al tercermundismo, aún si sólo le lleva a tener mayor sensibilidad frente a las reacciones negativas que despierta su política comercial.

Sea como fuere, las dificultades que acompañan a las exportaciones mexicanas tradicionales hacia Estados Unidos han llevado a pensar que existen mayores perspectivas en el aumento y diversificación de las exportaciones de productos manufacturados. Al respecto, cabe señalar que uno de los cambios más significativos en la composición de las exportaciones mexicanas en los últimos años es la mayor participación de estos bienes: pasan de representar el 25% del total en 1970 al 44% en 1975.¹⁴ Semejante crecimiento explica la enorme simpatía por las tácticas tercermundistas destinadas a mantener y acelerar el proceso, como son la lucha por la obtención de los sistemas generales de preferencia, las alianzas de productores, y el apoyo a los procesos de integración regional. Ahora bien, no podríamos pronunciar con entusiasmo sobre los logros obtenidos en este campo sin aludir a la influencia de las subsidiarias de compañías transnacionales establecidas en México en el aumento de estas exportaciones, lo que lleva a la conse-

¹⁴ Navarrete, *op. cit.*

cuencia inevitable de entrar en conflicto con otra de las metas más renombradas del tercermundismo; la del nacionalismo económico.

En efecto, dentro de las ramas de productos manufacturados cuyas exportaciones crecen más aprisa en los últimos años encontramos algunas como la química, o la maquinaria y equipo de transporte,¹⁵ que se encuentran dominadas por las subsidiarias de empresas transnacionales establecidas en el país. Comparadas con el total de su producción para el mercado interno, las exportaciones de tales empresas son todavía limitadas,¹⁶ sin embargo sugieren ya cuáles son los grupos empresariales que tienen una mayor posibilidad de participar en la ampliación de las exportaciones de bienes industriales; la escasa competitividad internacional de las empresas nacionales, consecuencia de la aplicación indiscriminada de una política proteccionista, confirma la impresión anterior.¹⁷

El cambio en la composición de las exportaciones mexicanas está resultando, pues, en una mayor importancia de las empresas extranjeras en la economía del país. Pero no se trata solamente de los efectos de esta situación sobre el nacionalismo económico; se trata también del efecto que la presencia de las empresas transnacionales en México tiene sobre los esfuerzos para racionalizar y mejorar las condiciones en que se adquieren las importaciones. Esto nos lleva al último punto que deseábamos tratar aquí; el de las "compras cautivas" y sus consecuencias para los objetivos de las políticas tercermundistas.

III. COMPRAS CAUTIVAS, UN FRENO A LAS NEGOCIACIONES CONJUNTAS PARA LA ADQUISICIÓN DE IMPORTACIONES

Los partidarios del nuevo orden económico internacional han insistido en subrayar las transformaciones ocurridas en el panorama económico in-

¹⁵ *Ibidem.*

¹⁶ La verdad es que el proyecto subimperialista, uno de cuyos elementos sería la expansión hacia el exterior de las subsidiarias de empresas transnacionales establecidas en los países más grandes de América Latina, no se ha manifestado en México. Ciertamente dentro del cuadro general de las exportaciones del país, caracterizado por el lento crecimiento de éstas, la participación de las subsidiarias de empresas transnacionales es significativa. Pero, en realidad, el aumento de sus exportaciones ha sido moderado; ello no descarta la posibilidad de que, en sus planes futuros de expansión, se encuentre la elevación de exportaciones; la estrechez del mercado interno mexicano sugiere la viabilidad de dicha alternativa.

¹⁷ El tema ha sido discutido por Olga Pellicer de Brody, "La nueva política exterior mexicana", en *La política exterior de México: realidad y perspectivas*, México, El Colegio de México, 1973.

ternacional durante los últimos años que inciden favorablemente sobre el poder de negociación de los países del tercer mundo en materia de importaciones. Se dice, con razón, que el avance económico logrado en países como Japón, la Comunidad Económica Europea, o algunos países socialistas, ha multiplicado los centros de abastecimiento de tecnologías y bienes intermedios y de capital colocando a los países subdesarrollados ante la posibilidad de llevar a cabo un proceso de selección, según las mejores condiciones que se puedan obtener. Sin embargo, la manera en que se llevan a cabo las importaciones de los países del tercer mundo limita, en la práctica, esta posibilidad de ejercer un "poder de regateo."

En el caso de México, gran parte de sus compras en el exterior, sobre todo las destinadas a empresas del Estado, están vinculadas a las obtención¹⁸ de créditos internacionales que, como se sabe, han crecido muy aceleradamente en los últimos años. Una proporción considerable de ellos no llega al país bajo forma de divisas, sino en forma de maquinaria y equipo seleccionado de acuerdo con los intereses de los grupos financieros que otorgan el préstamo. Ahora bien, la manera en que llevan a cabo sus compras en el exterior las subsidiarias de empresas transnacionales establecidas en el país representa una restricción, todavía mayor, a la libre selección de importaciones. El problema es particularmente grave porque las compras de estas empresas son una parte muy importante del total de las importaciones del país (30% entre 1970-72).¹⁸

Hasta fechas muy recientes, el papel de las empresas transnacionales en las relaciones económicas de México con el exterior había sido analizado solamente desde el punto de vista de su aportación a la formación de capital, o de su participación en el total de las exportaciones del país. Sin embargo, en el estudio recién aparecido llevado a cabo por Fernando Fajzilber y Trinidad Martínez Tarragó¹⁹ se llamó la atención, por primera vez, sobre la responsabilidad tan grande que tienen estas empresas en el desequilibrio de la balanza comercial. Para ello se proporcionaron datos sobre las características que acompañan a sus importaciones de bienes; entre ellas destaca, en primer lugar, el hecho de que su volumen de importaciones es superior, en términos relativos, al de las empresas nacionales. Así, mientras el 70.5% de éstas importa menos de quinientos mil pesos al año, entre las empresas transnacionales este porcentaje es sólo del 21.3%; en contrapartida, mientras sólo un 27.3% de las nacionales importan menos de

¹⁸ Fernando Fajzilber y Trinidad Martínez Tarragó, *Las empresas Transnacionales; expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México, Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 287.

¹⁹ *Op. cit.*, pp. 285-317.

diez millones y más de quinientos mil pesos, el 59.8% de las transnacionales están ubicadas en ese rango de importaciones por empresa.²⁰

En segundo lugar, dos ramas absorben cerca del 50% del total de las importaciones de bienes para estas empresas; la química y la de vehículos y equipo de transporte,²¹ mismas que están participando significativamente en la ampliación de las exportaciones mexicanas de productos manufacturados. Se ha creado, así, una situación contradictoria que, al mismo tiempo favorece los ingresos de divisas por concepto de exportaciones, y propicia su drenaje hacia el exterior.

Pero la característica más importante, para el tema que nos interesa discutir aquí, es el criterio utilizado por las subsidiarias de empresas transnacionales para seleccionar sus fuentes de abastecimiento: la preferencia la tiene, de manera evidente, el país sede de la casa matriz. El 74% de las importaciones de las empresas transnacionales de origen norteamericano provienen de los Estados Unidos, mientras la incidencia de este país en el total de las importaciones mexicanas es del 60.4%; la situación se acentúa en el caso de las empresas de origen japonés que adquieren un 93% de sus importaciones en el Japón, a donde sólo se adquiere el 3.3% del total de las importaciones mexicanas.²²

Si el origen de las importaciones nulifica las ventajas que algunos observadores atribuyen a los países del tercer mundo ante la pluralidad de centros de abastecimiento, el hecho de que gran parte de estas compras sean operaciones dentro de la propia empresa permite prácticas de sobrefacturación muy costosas para los países subdesarrollados. Con este mecanismo se envían al exterior recursos que, de haberse desplazado por otros canales, habrían elevado los ingresos tributarios del país receptor.

No se dispone de información detallada respecto al volumen de este comercio intrafirma para las empresas transnacionales establecidas en México. Pero, sobre la base de información general referente a las subsidiarias de empresas norteamericanas, se ha calculado que éste alcanzó, para 1972, un volumen de 600 millones de dólares, de los cuales un 20 a 50% podría ser sobrefacturación.²³

IV. CONCLUSIONES

Los apartados anteriores permiten destacar algunos fenómenos que ayudan a entender la problemática de nuestras relaciones comerciales, y a ir

²⁰ *Ibidem*, p. 287.

²¹ *Ibidem*, p. 289.

²² *Ibidem*, p. 295.

²³ *Ibidem*, pp. 297-298.

señalando los límites y alcances de la política tercermundista. El primero de ellos es la crisis misma del modelo de industrialización vía sustitución de importaciones impuesto, con tan buenos augurios, desde comienzos de los años cuarentas. Para comienzos de la presente década, ya era evidente que esta vía ha llevado a la formación de un aparato productivo que es altamente dependiente de bienes intermedios y de capital proveniente del exterior, y no tiene capacidad para incrementar el volumen de exportaciones. Los sectores agropecuarios de exportación, orientados preferentemente hacia los Estados Unidos, se han desarrollado en condiciones que limitan sistemáticamente sus posibilidades de expansión; la industria nacional, acostumbrada a producir para un mercado interno cautivo, carece de competitividad necesaria para conquistar mercados internacionales.

En estas condiciones, los recién descubiertos yacimientos de petróleo son los que ofrecen, a corto plazo, la posibilidad de elevar las exportaciones mexicanas. Pero, proceder a un rápido incremento de tales exportaciones conlleva grandes riesgos económicos y políticos dada la necesidad de reservar los recursos no renovables para las necesidades futuras del país.

La contribución de la política tercermundista a la solución de los problemas anteriores es muy limitada; es evidente que no se trata solamente de mejorar la "negociación externa", sino de llevar adelante una "negociación interna" que busque disminuir la dependencia exterior de bienes intermedios y de capital, aumentar la eficiencia de la industria nacional, fortalecer las actividades de exportación en donde México tiene una ventaja comparativa, etcétera. Ahora bien, ¿cuál es la reacción de los grupos de interés económico ante una negociación de este tipo? Semejante pregunta lleva a un segundo fenómeno al que se alude en los párrafos anteriores: el de las características de los sectores empresariales que participan en las actividades de exportación en México.

En un extremo encontramos a los terratenientes establecidos en las zonas irrigadas del país, vinculados comercial, financiera y hasta culturalmente a Estados Unidos. Estos empresarios agrícolas y ganaderos —cuyo comportamiento requiere estudios más detallados, no sólo por su papel en las exportaciones del país, sino por el peso tan grande que tienen sobre la acción estatal en materia agropecuaria— han demostrado carecer de un proyecto agresivo de desarrollo nacional. Aceptan, y a corto plazo esto les asegura un buen nivel de ganancias, su posición de "socios minoritarios" encargados de completar la oferta de legumbres y fruta en los Estados Unidos. En el otro extremo, encontramos a las subsidiarias de compañías transnacionales establecidas en el país, cuyas decisiones en materia de comercio se toman según los intereses de la casa matriz, los cuales raramente coinciden con los objetivos nacionales. Por el contrario, la política de estas empresas en

materia de importaciones está contribuyendo a una salida de recursos al exterior, mientras su participación en las exportaciones, aunque significativa, es todavía limitada. ¿Qué posibilidades habría de negociar con estos sectores para que colaboren en la persecución de las metas tercermundistas en materia de comercio?; y, al mismo tiempo, ¿cuál sería el costo político de su participación activa en un proyecto decidido para la expansión de las exportaciones del país?

Los problemas anteriores de ninguna manera agotan la discusión sobre el origen de los problemas comerciales y el alcance de la nueva política exterior. Son, sin embargo, una llamada de atención sobre la necesidad de no propiciar un análisis que, centrándose en las situaciones externas, sólo aluda circunstancialmente a los problemas que se manifiestan internamente. Este enfoque puede llevar a un entusiasmo desmedido por la alianza tercermundista que, en la práctica, sirve para consolidar la ideología de regímenes políticos comprometidos internamente con las fuerzas que, justamente, evitan el avance de un proyecto nacional de desarrollo. De ser así, la búsqueda del "nuevo orden económico internacional" bien podría convertirse en "el opio de los países del tercer mundo".