

## Liberalización comercial en México

OCDE

Después de la crisis de deuda de 1982, México comenzó a dismantlar la panoplia de impuestos comerciales y restricciones vigentes en los años de los límites a la importación. Hasta 1984, todas las importaciones requerían permisos de importación. En ese año, casi una quinta parte de las importaciones dejaron de necesitarlos. Para fines del año siguiente, sólo una tercera parte requirió permisos, y ahora, diez años después, pocos requisitos de licencia permanecen. Los aranceles se redujeron a un promedio de 13% en los años en que se unió al GATT (1986), y para 1987 el arancel máximo fue 20 por ciento. México eliminó gradualmente su régimen de tasa de cambio dual durante los años ochenta, hasta abolirlo en 1991. La política de apertura comercial fue consolidada y extendida con la decisión de México de unirse al TLC, tomando en cuenta que, en 1993, sus socios comerciales concentraban alrededor del 85% de las exportaciones manufactureras del país y casi 72% de sus importaciones.

La liberalización comercial no fue una tarea aislada en el proceso de modernización económica de México. La relajación de los rígidos controles históricos en la inversión extranjera directa (TED) también jugó un papel esencial en inyectar nuevo capital a la economía, lo que ayudo a crear empleos y contribuyó al crecimiento. La Ley de Inversión Extranjera de 1993 codificó las medidas anteriores para reducir las restricciones a la TED y dio mayores oportunidades de inversión. Las restricciones en la TED quedaron en ciertos sectores, asentados en una lista negativa, dejando al resto de los sectores y actividades abiertos a la inversión foránea. Esta política dio fruto al incrementar la TED a cerca de 5 billones de dólares por año, entre 1990 y 1994, un incremento en promedio de más del 10% del total invertido en cada uno de esos años.

México lanzó un activo programa de privatización en 1982, cuyos primeros esfuerzos se concentraron en muchas empresas relativamente pequeñas; fue hasta fines de los ochenta que se empezaron a transferir al sector privado grandes empresas. Una parte significativa de los esfuerzos del gobierno para estimular al sector privado, y proveer un ambiente para conducir negocios, fue la desregulación. Desde 1988, los esfuerzos para remover las restricciones se centraron en el ámbito federal. A la par, el gobierno desarrolló acuerdos de facilitación comercial orientados a enfrentar los obstáculos administrativos. El mecanismo, COMPEX, consiste en una serie de comités a lo largo del país que escuchan quejas específicas sobre barreras gubernamentales a las exportaciones. La administración actual se centra más en la desregulación estatal y municipal, donde se han visto muchas de las barreras regulatorias y burocráticas a la actividad del sector privado.

El gobierno ha adoptado también una serie de políticas a favor de las exportaciones y empresas pequeñas y medianas. Además del programa COMPEX, los trabajos de promoción de exportaciones se orientaron a la difusión de información y a la facilitación de financiamiento y crédito al sector comercial. Los programas para el apoyo de pequeñas y medianas empresas incluyen ciertos tipos de capacitación, así como colaboración con ellas

para establecer vínculos comerciales en los sectores donde operan. Ninguno de los esfuerzos promocionales implica gastos presupuestales significativos y todos son de amplia cobertura, pues no están dirigidos a beneficiar ciertas industrias o firmas.

En 1993 las autoridades establecieron una Ley, de Competencia y una Comisión Federal de Competencia. Esta extendió los esfuerzos del gobierno para resolver lo que impidiese el funcionamiento correcto de los mercados bajo su responsabilidad. Pero las intervenciones del gobierno aún generaban efectos en contra de la competencia, al igual que el comportamiento de agentes del sector privado con algún grado de poder monopólico. Las autoridades de competencia están facultadas para resolver aspectos de comportamiento y estructura del mercado que interfieren con la competencia, además de un papel en el monitoreo de las políticas gubernamentales. La Comisión está autorizada para revisar y comentar cualquier ley gubernamental, regulación o acción desde el punto de vista de su impacto sobre las condiciones de competencia del mercado.

Los esfuerzos del gobierno en materia comercial y de inversión —la privatización, la desregulación, la agilización del comercio y las iniciativas de políticas de competencia— pueden ser consideradas como un "paquete de competencia del mercado". Un acompañante vital de éste es la política de estabilización. Las reformas de mercado tienden a ser menos exitosas sin estabilidad macroeconómica; y ésta, aunada al crecimiento, no fue alcanzada sino hasta 1990, mostrándose elusiva de nuevo a finales de 1994 y comienzos de 1995.

La crisis de finales de 1994 amenazó las políticas de apertura comercial, pues el gobierno pudo sentirse tentado a reinstalar las medidas proteccionistas para reducir la presión sobre las beneficios. Pero esto no ocurrió en una escala significativa. Además de la falta de inclinación filosófica del gobierno para deshacer la liberalización comercial obtenida con dificultad en los años recientes, dos factores adicionales contribuyeron a la estabilidad de la política comercial. Uno fue que la tasa cambiaria pudo ser ajustada, lo que llevó a una depreciación del peso y, con prontitud, a un superávit en la cuenta corriente. El otro fue que las medidas de liberación comercial fueron acordadas institucional y políticamente mediante compromisos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y otros acuerdos comerciales.

La importancia del último factor puede confirmarse en los ajustes que el gobierno hizo a la política comercial fuera de los acuerdos de libre comercio pero dentro de la OMC: los aranceles se incrementaron desde las tasas prevalecientes del 20% o menos, al 35% en ropa, calzado y artículos de piel manufacturados sobre aquellas importaciones de fuentes no preferenciales. Estos sectores fueron protegidos hasta cierto punto con impuestos antidumping y un uso restringido de los requisitos de origen.

Inmediatamente después de tomar medidas extensivas de apertura comercial en 1985 -en parte como un preludeo del ingreso al GATT-, México introdujo una legislación antidumping y de impuestos compensatorios. El uso de estos instrumentos no ha estado libre de controversia. Las acciones antidumping y de impuestos compensatorios son formuladas con la idea de que el comercio se conduce injustamente, ya sea porque las firmas situadas en el territorio de un socio comercial están vendiendo a precios de exportación más bajos

que los mantenidos en el mercado doméstico, o porque los gobiernos están subsidiando las exportaciones.

Aunque México ha establecido mecanismos de salvaguarda con su Ley de Comercio Exterior, estos casi no han sido utilizados. En contraste, casi 200 casos de antidumping e impuestos compensatorios fueron iniciados entre 1987 y 1995, y dos terceras partes de ellos han llevado a la imposición fiscal. En los primeros años de la década de los 90 México empezó a ser un usuario intensivo del antidumping mediante estándares internacionales. La cobertura comercial de estos instrumentos sigue siendo muy modesta, menos del 1% de las importaciones, pero la simple amenaza de la acción antidumping puede resultar en una reducción de los flujos comerciales difícil de cuantificar. Estas medidas pueden inhibir seriamente el comercio y permitir altos márgenes de protección a la industria doméstica.

La acogida del regionalismo en México ha tenido una fuerte influencia en las políticas comerciales y sugiere algunas preguntas sobre la coherencia, las distorsiones comerciales, los costos de administrar acuerdos regionales traslapados y el lugar de México en el sistema comercial multilateral. El riesgo de los acuerdos traslapados es que estos pueden hacerse mutuamente inconsistentes, y crear obstáculos adicionales para los productores y comerciantes que operan internacionalmente en diferentes localidades. Sin embargo, si diferentes acuerdos regionales comparten el fin común de abrir mercados y crear nuevas oportunidades económicas, no debería ser una dificultad mantener un alto grado de uniformidad. Esto parece ser el patrón en lo que se refiere a los acuerdos de México con Norte, Centro y Sudamérica.

Finalmente, la voluntad de México de comprometerse en la exploración de una iniciativa de libre comercio más amplia a lo largo del hemisferio occidental, y participar en la APEC o Europa occidental, claramente señala su determinación de evitar una apertura de mercados constreñida geográficamente. Al mismo tiempo, la participación de México en la Ronda de Uruguay y la aceptación de los compromisos de la OMC sugieren que el gobierno de México está prevenido sobre la importancia de mantener un componente multilateral en sus relaciones económicas internacionales.

*Versión en español y síntesis de Eduardo A. Bohórquez.*

*Titulo original: OCDE, Trade Liberalization Policies in México, OCDE, Paris, 1996. 157 p.*

*Nuestro agradecimiento al Centro de la OCDE en México por proporcionarnos este material.*

***Índices en economía y finanzas  
Canadá, Estados Unidos y México (noviembre 1996)***

## Índices en economía y finanzas

Canadá, Estados Unidos y México (noviembre 1996)

Canadá			
	periodo	Cambio porcentual respecto al anterior	
		periodo	año
Producto Interno Bruto	Q2 96	0.3	1.2
Indicador líder	Sep 96	0.1	4.7
Índice de precios al consumidor	Sep 96	0.1	1.5
		periodo actual	mismo periodo en el año anterior
Balanza en cuenta corriente	Q2 96	0.86	-3.81
Tasa de desempleo	Sep 96	9.9	9.2
Tasa de interés	Oct 96	3.49	6.64

Estados Unidos			
	periodo	Cambio porcentual respecto al anterior	
		periodo	año
Producto Interno Bruto	Q3 96	0.5	2.3
Indicador líder	Sep 96	0.2	6.9
Índice de precios al consumidor	Sep 96	0.3	3.0
		periodo actual	mismo periodo en el año anterior
Balanza en cuenta corriente	Q2 96	-38.78	-40.98
Tasa de desempleo	Sep 96	5.2	5.6
Tasa de interés	Oct 96	5.41	5.71

México			
	periodo	Cambio porcentual respecto al anterior	
		periodo	año
Producto Interno Bruto	Q2 96	2.4	7.2
Indicador líder	Sep 96	0.7	2.9
Índice de precios al consumidor	Sep 96	1.6	30.0
		periodo actual	mismo periodo en el año anterior
Balanza en cuenta corriente	Q2 96	0.66	0.44
Tasa de desempleo	Ago 96	5.0	7.2
Tasa de interés	Sep 96	27.79	34.33

### Definiciones y notas

**Producto Interno Bruto:** Series en volumen. Ajustadas por temporada. **Indicador líder:** Un indicador compuesto basado en otros indicadores de actividad económica (empleo, ventas, ingreso, etc). Señala movimientos cíclicos en la producción industrial de seis a nueve meses, por adelantado. **Índice de precios al consumidor:** Mide los cambios en el porcentaje de precios de venta de una canasta fija de bienes y servicios. **Balanza de cuenta corriente:** En billones de dólares, no se ajusta por temporada, excepto en el caso de EEUU. **Tasa de desempleo:** Porcentaje de la fuerza de trabajo-Estándar OIT de la tasa de desempleo; en el caso de México corresponde a una definición nacional. **Tasa de interés:** Tres meses.

Fuente: OCDE/OECD, *Main Economic Indicators*, noviembre 1996.  
Información proporcionada por el Centro de la OCDE en México.

