

La 4ª Transformación recibe un desastre en comercio exterior.
ARNULFO R. GÓMEZ. ar_gomez@prodigy.net.mx

“Ellos se ríen de mí porque soy diferente y yo me río de ellos porque todos son igualitos.”

La evolución del comercio exterior de México durante los 25 años más recientes pero, especialmente a partir del año 2001, presenta un desarrollo deplorable que ha incidido de una manera directa y muy negativa en la generación de riqueza y bienestar en nuestro país.

Al igual que en muchos otros países, hace casi 40 años, en México se consideró al comercio exterior como la palanca del desarrollo motivo por el cual, en los 80's y principios de los 90's, se realizaron importantes reformas estructurales que incidieron muy positivamente en la economía del país al hacerlo más competitivo pues contemplaban aspectos muy importantes del mercado interno en sectores como autotransporte federal de carga, de turismo y de pasajeros; las patentes y marcas; las reformas en la tenencia de la tierra; cogeneración y autoabastecimiento de energía eléctrica; inversión extranjera, medicamentos genéricos y eliminación de control de precios.

Hacia el exterior se realizó una apertura que incluyó el ingreso de México al GATT, a la APEC y a la OCDE etc., proceso que culminó con la firma del TLCAN, mismo que se constituyó en el proyecto más importante para nuestro desarrollo económico pues facilitaba el intercambio de bienes, servicios e inversión con dos países que son verdaderas potencias económicas y que constituyen el mercado de consumo e importación más grande del mundo: Canadá y EEUU.

Bajo esta perspectiva, nuestras condiciones para lograr una integración comercial y productiva con la región eran óptimas, sin embargo, esto no se logró pues no hubo complemento alguno que nos permitiera aprovechar las ventajas negociadas y nuestros teóricos, en lugar de diseñar una estrategia ad hoc, optaron por la firma compulsiva e irresponsable de TLC's que se tradujo en enorme dispersión de nuestras reducidas fortalezas, situación que fue empeorada por la pérdida de competitividad del marco sistémico debido a la pésima calidad de las instituciones públicas y de sus políticos, que han sido incapaces de generar políticas públicas realistas que incidan positivamente en la competitividad, en la tramitología, en el fomento industrial y en el comercio exterior.

Evolución de la posición competitiva mundial TLCAN																				
	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17
EEUU	1	1	2	2	5	2	2	2	1	6	1	1	1	2	4	5	3	3	3	3
Canadá	6	8	1	3	1	9	1	1	1	1	1	1	1	9	1	1	1	1	1	1
México	3	3	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	6	6	6	5	6	5	5	5
	9	4	2	2	8	3	7	8	9	8	2	2	0	0	6	5	1	7	1	1

Así, los efectos positivos de las reformas se fueron diluyendo de tal manera que a partir de 2001, en que también han estado en vigor los TLC's con 48 países y los 33 APPRIS, nuestros retrocesos en todas las variables económicas han sido terribles de tal manera que en Julio de 2018, la sociedad mexicana, harta de simuladores y teóricos del comercio internacional que han aplicado un liberalismo dogmático, optó por el cambio prometido por la 4ª Transformación, sin duda, una opción que debe de aprovecharse para abatir los enormes retrocesos registrados en nuestra economía.

Estos retrocesos incluyen la caída de México de la 9ª a la 15ª posición como economía; la pérdida de participación en la generación de riqueza mundial de 1.97% a sólo 1.45%; la caída del PIB per cápita del 50º al 74º lugar, debiendo señalar que sólo, entre 2014 y 2018, todos los mexicanos perdieron 1,232 US de su ingreso per cápita al caer de 10,846 US a 9,614 US, en tanto que un total de 2,500 empresas exportadoras desaparecieron, 900 de las cuales eran maquiladoras, mientras que nuestra captación de flujos de IED cayó de 4.39% a 2.07%.

Peor resulta que nuestro valor agregado a la exportación cayó de 59% en 1993, a sólo 38% en el 2018, pues la integración nacional en las ventas al exterior es reducida y decreciente misma que, en el 2018, se situó en 26% para el sector automotriz y autopartes que, se supone, son los sectores más emblemáticos de la industria mexicana y los más importantes de la planta productiva nacional.

Importante es señalar que en el año 1993, el porcentaje del valor de contenido mexicano en cada vehículo producido en el país era de 35%, pero más importante era que el valor agregado regional debía ser de 50%, y que el TLCAN incluía reglamentos para que el VCR se incrementara a 62.5% para el año 2004, situación que si se cumplió en el aspecto regional, pero que desgraciadamente México no pudo aprovechar como país pues no hubo una estrategia ni programas que permitieran aprovechar esta norma ni incrementar el VCN en la industria automotriz sino todo lo contrario.

Como ejemplo de las enormes deficiencias y del esquema de simulación que mucho prevaleció en el organismo promotor, BANCOMEXT, a partir del año de 1989, anexo el análisis que sobre el comercio exterior de México con la Unión Europea y con Holanda realicé en el año 2002, en el que se presenta la simulación y la serie de errores cometidos por el entonces **“Consejero Comercial de México en Holanda”**, y del cual se puede deducir por qué tampoco hubo una estrategia de México para aprovechar las ventajas incluidas en el TLCAN sobre la industria automotriz a pesar de que se supone que ese Consejero Comercial era un experto en la industria automotriz y electrónica, pero que desgraciadamente parece que no tenía idea ni sabía cuál era el esquema de producción y comercialización de la Gran Industria en esos sectores.

Mucho peor es que el documento muestra que tampoco había capacidad de supervisión de parte de los altísimos funcionarios y directivos de BANCOMEXT – recomendados la mayor parte de ellos- para evitar crasos errores como el que señalo en dicho análisis. Desgraciadamente, por este tipo de situaciones e individuos, la idea de mediocridad se generalizó en relación con el personal de base que realmente es un activo muy importante de dicha institución.

Con ejemplares como los arriba señalados, fácilmente se puede explicar el origen de la ausencia de una estrategia en el sector automotriz y el motivo por el cual, durante la vigencia del TLCAN, registramos una participación decreciente en un sector que resultaba prioritario para México y la región.

Esta situación se repitió en prácticamente en todos los sectores de la industria mexicana pues en el textil y la confección se sitúa en 29%; en cuero y calzado 38%; en productos metálicos 36%; en manufacturas de plástico 35%; en equipo médico 3.4%; **en eléctrico e iluminación 28%; en equipo de audio y vídeo 0.7%; en equipo de comunicación 0.7%; en equipo ferroviario 26%** y en moldeo de piezas 71%; por esta circunstancia, la participación del valor agregado mexicano en la exportación mundial también cayó de 1.22% a 0.89% en el mismo periodo.

Como he señalado, la firma compulsiva de TLC's se ha traducido en un esquema de comercio exterior basado en enorme simulación y mayor improvisación, que genera creciente importación para reexportar con decreciente y reducido valor agregado de tal manera que, si en 1993 registramos déficit con 30 países con los que hemos firmado un TLC por un total de -11,923 millones US, para 2018, el déficit fue con 34 países por -59,402 millones US y para el periodo 1993/2018 con 39 países por -844,535 millones US, debido a que de ellos importamos crecientemente para reexportar a EEUU con decreciente valor agregado en nuestro territorio.

Este esquema nos ha convertido en un país maquilador básico de ensamble con reducido y decreciente valor agregado, que no sólo se presenta con los países con los que hemos firmado TLC's sino aún, con los países con los que no tenemos TLC's de tal manera que del total de los 236 países, islas, entidades etc. con los que mantenemos relaciones comerciales, en el periodo 1993/2018 registramos déficit con 148 por un total de -2,026,785 millones US, equivalente al 169% del PIB total de México en el año 2018

México: Evolución del Déficit por Países

Periodo	C/TLC	Valor	S/TLC	Valor	Total países	Valor
1993	24	-11,347	43	-4,331	67	-15,678
2018	34	-59,402	65	-114,366	99	-173,768
1993/2018	39	-844,535	109	-1,182,250	148	-2,026,785

Elaborado con datos de BANXICO Millones US

Al respecto, debo señalar que el colmo de este negativo proceso fue la firma del TPP-11, a través del cual se añadieron 6 países con los que nada tenemos que ganar debido a la nula competitividad del marco sistémico de nuestra economía según se puede ver a continuación:

TPP 2017	Australia	Japón	Malasia	México	N. Zelandia	Singapur	Vietnam
Indice general de competitividad	21	9	23	51	13	3	55
<u>Requerimientos básicos</u>	18	21	24	68	5	2	75
1. Calidad de las instituciones	18	17	27	123	3	2	79
Confianza en los políticos	22	26	29	127	3	1	46
Trámites y regulaciones	80	59	5	120	21	1	76
2. Infraestructura	28	4	22	62	23	2	79
3. Ambiente macroeconómico	27	93	34	43	16	18	77
4. Educación primaria y salud	12	7	30	76	6	3	67
<u>Promotores de la eficiencia</u>	13	10	24	47	9	2	62
5. Educación superior y capacitación	9	23	45	80	7	1	84
6. Eficiencia del mercado	28	13	20	70	9	1	81
7. Eficiencia del mercado laboral	28	22	26	105	5	2	57
8. Desarrollo del mercado financiero	6	20	16	36	1	3	71
9. Desarrollo tecnológico	27	15	46	71	13	14	79
10. Dimensión del mercado	22	4	24	11	64	35	31
<u>Factores de innovación</u>	27	6	21	51	25	12	84
11. Complejidad para los negocios	28	3	20	49	24	18	100
12. Innovación	27	8	22	56	20	9	71
Total Variables de competitividad 126		Ventaja de México en 18			Desventaja de México en 108		

Elaborado con datos del Foro Económico Mundial WEF

Esto ha provocado un incremento enorme de nuestro déficit con esos países en los años más recientes mismo que continuara extrapolándose, aún más, con la entrada en vigor del TPP-11 a partir de 2019.

México: Balanza Comercial con países del TPP de Asia y Oceanía

	Exportación			Importación			Saldo		
	1993	2018	93/18	1993	2018	93/18	1993	2018	93/18
Australia	49	1,239	12,823	113	329	12,669	-65	909	154
Brunei	-	9	35	0	0	3	0	8	32
Japón	707	3,854	46,932	3,929	18,193	300,503	-3,222	-14,339	-253,571
Malasia	9	241	3,315	245	9,391	97,810	-237	-9,150	-94,496
Nueva Zelandia	6	176	1,256	156	292	7,400	-150	-116	-6,144
Singapur	131	1,146	11,294	215	1,672	31,192	-84	-526	-19,897
Vietnam	0	235	2,522	11	4,410	26,253	-11	-4,176	-23,731
Total	902	6,900	78,177	4669	34287	475,830	-3,769	-27,390	-397,653

Elaborado con datos de BANXICO Millones US 1) Porcentaje de participación

Sorprendente resulta que con Japón, país con el que tenemos un TLC desde el año 2005, nuestro déficit haya pasado de -3,222 a -14,339 millones US entre 1993 y 2018, mismo que para el periodo completo alcanzó la suma de -253,571 millones US y, todavía más aberrante resulta que los teóricos y funcionarios nos digan que este TLC ha sido muy exitoso, pero mucho más sorprendente es que esos teóricos, ilógicamente señalaban la necesidad de participar en el TPP-11 **a fin de ampliar las cuotas de acceso para el aguacate mexicano en Japón**, como si no hubiera habido un TLC con ese país que, como se señala, es un marco vigente desde 2005 y que debería haber sido utilizado específicamente para negociar bilateralmente mejores condiciones de acceso para el aguacate y otros productos mexicanos, en lugar de llevar estas demandas a un foro multilateral en donde los supuestos beneficios negociados habría que compartirlos con los otros miembros, lo que también nos dice que esos funcionarios no sabían para que servía el TLC negociado con Japón,

Al final, para los funcionarios y teóricos y funcionarias y teóricas del comercio exterior -para emplear el barbarismo que puso de moda el ilustre Vicente Fox- lo que parecía más importante era echarse el rollo, simular y firmar TLC's al mayoreo para ser los campeones del libre comercio con el mayor número de TLC's firmados, aunque no se logre sacar provecho alguno de los mismos y, contrariamente, se ponga en peligro a la planta productiva nacional al generarle una competencia desleal.

Sin duda, la firma del TPP-11 es la cereza de un pastel amargo e indigesto que los teóricos y funcionarios mexicanos nos han hecho tragar en los 25 años más recientes y que justificaron señalando que esa región es la más dinámica del mundo, sin conocer ni darse cuenta de las causas reales de este fenómeno, mismas que son originadas por la pérdida de competitividad y la carencia de una estrategia de desarrollo nacional que ha provocado el traslado de numerosas empresas norteamericanas que estaban radicadas en México a Asia, así como de empresas norteamericanas que estaban radicadas en EEUU y que también se trasladaron al Continente Asiático, de tal manera que ahora seguimos importando bienes norteamericanos, pero ahora producidos en Asia por empresas norteamericanas y que son las que han propiciado grandemente el dinamismo de la región asiática.

Esto también nos habla de la carencia de una estrategia regional para aprovechar adecuadamente al TLCAN y lograr la ansiada integración comercial y productiva entre los 3 países

Balanza Comercial México – Asia

	Exportación					Importación					Saldo	
	Total	Δ%	Asia	Δ%	% 1	Total	Δ%	Asia	Δ%	% 1	Total	Asia
1993	51,886		1,348		2.60	65,367		7,373		11.28	-13,481	-6,025
1994	60,882	17.34	1,544	14.54	2.54	79,346	21.39	9,464	28.36	11.93	-18,464	-7,920

1995	79,542	30.6 5	2,044	32.3 8	2.5 7	72,453	-8.69	7,698	-	18.6 6	10.6 2	7,089	-5,654
2016	373,930	-1.80	18,449	14.6 2	4.9 3	387,064	-2.07	136,781	0.92	35.3 4	-13,134	-118,332	
2017	409,494	9.51	22,576	22.3 7	5.5 1	420,369	8.60	146,843	7.36	34.9 3	-10,875	-124,267	
2018	450,572	10.0 3	25,169	11.4 9	5.5 9	464,277	10.4 5	161,004	9.64	34.6 8	-13,705	-135,835	
$\Sigma 93/18$	6,159,022		225,795		3.6 7	6,336,701		1,884,421		29.7 4	-	177,679	-
$\Delta 93/18$	398,686	768	23,821	1.76 7	3.0 7	398,910	610	153,631	2084	23.3 0	-224	-129,810	

Elaborado con datos de BANXICO Millones US 1) Porcentaje de participación

La firma del TLCAN venía a formalizar el proceso de producción transfronteriza que se había forjado con Canadá y EEUU durante más de 40 años a través de un proceso de producción compartida, motivo por el cual se suponía que las ventajas se iban a maximizar teniendo en cuenta que se propiciaba una economía de escala con el mercado de consumo e importación más grande del mundo, el más cercano, con elevado nivel de vida y complementario con la planta productiva nacional, pero con el que desgraciadamente no se ha podido lograr la deseada integración comercial ni productiva prometida para crear empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos debido a la simulación ejercida por nuestros altísimos **“funcionarios y funcionarias”**.

Balanza Comercial México – TLCAN

	Exportación					Importación					Saldo	
	Total	$\Delta\%$	TLCAN	$\Delta\%$	% 1	Total	$\Delta\%$	TLCAN	$\Delta\%$	% 1	Total	TLCAN
1993	51,886		44,475		85.72	65,367		46,470		71.09	-13,481	-1,995
1994	60,882	17.34	53,138	19.48	87.28	79,346	21.39	56,455	21.49	71.15	-18,464	-3,317
1995	79,542	30.65	68,261	28.46	85.82	72,453	-8.69	55,276	-2.09	76.29	7,089	12,985
1996	96,000	20.69	82,742	21.21	86.19	89,469	23.49	69,280	25.33	77.43	6,531	13,462
1997	110,431	15.03	96,534	16.67	87.42	109,808	22.73	83,970	21.20	76.47	623	12,564
1998	117,539	6.44	104,521	8.27	88.92	125,373	14.17	95,548	13.79	76.21	-7,834	8,973
1999	136,362	16.01	122,573	17.27	89.89	141,975	13.24	108,216	13.26	76.22	-5,613	14,357
2000	166,121	21.82	150,740	22.98	90.74	174,458	22.88	131,551	21.56	75.41	-8,337	19,189
2001	158,780	-4.42	143,647	-4.71	90.47	168,396	-3.47	118,002	-10.30	70.07	-9,616	25,645
2016	373,930	-1.80	313,081	-1.96	83.73	387,064	-2.07	189,215	-3.83	48.88	-13,134	123,866
2017	409,494	9.51	338,357	8.07	82.63	420,369	8.60	204,331	7.99	48.61	-10,875	134,026
2018	450,572	10.03	372,298	10.03	82.63	464,277	10.45	226,589	10.89	48.80	-13,705	145,709
$\Sigma 93/18$	6,159,022		5,210,349		84.60	6,336,701		3,510,990		55.41	-177,679	1,699,359
$\Delta 93/18$	398,686	768	327,823	737	-3.09	398,910	610	180,119	388	-28.82	-224	147,704

Elaborado con datos de BANXICO Millones US 1) Porcentaje de participación

La ilógica participación de México en el TPP-11, definitivamente será negativa pues estamos hablando de mercados muy lejanos, que por su dimensión y el nivel de vida de la mayor parte de sus habitantes resultan unos mercados marginales, nada complementarios con nuestra economía y competidores directos nuestros en bienes que antes producíamos y de los cuales éramos grandes exportadores pero que ahora importamos precisamente de esos países porque, desgraciadamente, son mucho más competitivos que México en el proceso de manufactura, en el que se supone **somos muy hábiles**.

Sin duda, un panorama muy desalentador y problemático el que han dejado los teóricos que manejaron el comercio exterior de México en los 25 años más recientes, debiendo señalar su enorme ligereza al tomar decisiones así como su gran desconocimiento de la operación real del comercio internacional y del comercio exterior de México, que se manifiesta en los enormes retrocesos de nuestra economía y, consecuentemente, en la decreciente participación en la economía mundial.

El libre comercio es positivo cuando se utiliza de una manera inteligente por lo que la política de comercio exterior de la 4ª Transformación deberá atender las expectativas depositadas por el pueblo mexicano, dejando a un lado la simulación e improvisación, a fin de evitar que continúen las tremendas regresiones que ha generado el liberalismo dogmático, en el que la pésima calidad de las instituciones públicas y sus funcionarios han sido determinantes.

Índice de competitividad mundial											
México	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17
Índice general	58	52	52	60	60	66	55	61	57	51	51
Instituciones públicas	97	98	98	106	103	92	96	102	109	116	123
Confianza en políticos y funcionarios	98	94	98	94	100	97	106	114	124	124	127
Tramitología	121	117	121	116	102	97	111	118	123	118	120

Elaborado con datos del Foro Económico Mundial WEF

Por esta circunstancia, la única forma de mejorar en esta materia contempla la imperiosa necesidad de establecer un programa integral de comercio exterior teniendo como base la mejora de la competitividad, el fomento industrial y el fortalecimiento de la estructura de promoción, misma que resulta fundamental para promover y facilitar las exportaciones y captar mayores flujos de IED, utilizando verdadera inteligencia comercial, complementada con apoyo técnico y financiero que incluya información precisa y capacitación de alto nivel así como la definición de actividades de promoción que dejen a un lado la improvisación y la simulación para que haya programas y proyectos realistas que incidan positivamente en el desarrollo del país y en el bienestar de los mexicanos.

Sin duda, la 4ª Transformación enfrenta un extraordinario reto teniendo en cuenta la pésima situación en que dejaron al comercio exterior de México los teóricos y funcionarios encargados del diseño de la política y la estrategia del comercio exterior en los años más recientes.

.....

México: Evolución del Saldo en el Comercio con TLC's

	Exportación			Importación			Saldo		
	1993	2018	Σ93/18	1993	2018	Σ93/18	1993	2018	Σ93/18
1. EEUU	42,912	358,225	5,050,100	45,295	215,817	3,381,923	-2,383	142,408	1,668,176
2. Colombia	239	3,545	55,885	84	1,771	16,590	155	1,773	39,295
3. Guatemala	204	1,954	26,974	62	536	7,911	142	1,418	19,064
4. Venezuela	228	994	28,073	227	63	10,767	1	931	17,306

5.	Panamá	159	1,162	15,737	61	106	1,564	98	1,056	14,172
6.	Perú	94	1,651	19,092	170	479	9,306	-76	1,172	9,785
7.	El Salvador	113	793	11,281	14	247	1,852	99	547	9,430
8.	Nicaragua	21	737	9,659	11	333	4,408	9	403	5,251
9.	Honduras	38	741	8,398	6	437	4,606	32	304	3,792
10.	Bélgica	284	2,113	21,033	275	1,210	18,021	9	903	3,012
11.	Bolivia	17	168	2,096	16	32	720	1	136	1,376
12.	Australia	49	1,239	12,823	113	329	12,669	-65	909	154
13.	Chipre	1	13	168	1	8	61	0	4	107
14.	Brunei	-	9	35	0	0	3	0	8	32
15.	Lituania	0	47	543	0	32	523	0	15	21
Subtotal		44,359	373,391	5,261,897	46,335	221,400	3,470,924	-1,978	151,987	1,790,973
1.	Letonia	-	26	149	-	19	217	0	7	-68
2.	Islandia	1	5	21	0	19	127	1	-15	-106
3.	Croacia	-	19	106	-	42	334	0	-23	-228
4.	Liechtenstein	0	5	56	2	14	482	-2	-9	-426
5.	España	877	5,304	75,122	1,155	5,520	75,606	-278	-216	-484
6.	Bulgaria	1	8	255	8	124	980	-7	-116	-725
7.	Luxemburgo	0	23	690	4	166	1,503	-4	-143	-813
8.	Eslovenia	-	40	205	-	156	1,426	0	-115	-1,221
9.	Uruguay	180	224	3,646	43	377	5,116	136	-154	-1,470
10.	Estonia	-	13	103	0	162	1,611	0	-149	-1,508
11.	Canadá	1,563	14,074	160,120	1,175	10,772	161,724	388	3,302	-1,604
12.	Grecia	6	42	608	23	193	2,304	-17	-151	-1,696
13.	Rumania	0	152	1,146	6	480	3,430	-6	-328	-2,284
14.	Malta	1	1	55	0	57	2,568	0	-56	-2,514
15.	Noruega	10	47	859	33	182	3,677	-23	-134	-2,818
16.	Portugal	71	188	3,927	12	665	7,047	58	-477	-3,120
17.	Chile	200	2,073	28,652	130	1,668	33,191	70	406	-4,539
18.	Dinamarca	18	177	2,285	130	727	8,065	-112	-550	-5,780
19.	Hungría	1	240	4,669	5	1,462	10,488	-4	-1,221	-5,819
20.	Finlandia	1	156	2,435	50	614	8,264	-49	-458	-5,828
21.	Nueva Zelanda	6	176	1,256	156	292	7,400	-150	-116	-6,144
22.	Polonia	3	309	2,359	72	1,055	8,930	-69	-746	-6,570
23.	Costa Rica	99	967	14,774	22	434	22,085	78	533	-7,311
24.	Israel	103	284	2,528	45	671	10,209	58	-387	-7,681
25.	Eslovaquia	2	305	2,344	31	1,470	11,099	-29	-1,165	-8,754
26.	Rep. Checa	2	305	2,344	31	1,470	11,099	-29	-1,165	-8,754
27.	Reino Unido	220	2,212	33,417	593	2,420	43,717	-373	-208	-10,300
28.	Holanda	124	2,665	30,799	242	2,452	43,214	-117	214	-12,415
29.	Austria	42	232	1,919	106	1,905	15,044	-63	-1,674	-13,126
30.	Suiza	141	839	14,915	497	1,781	28,653	-356	-941	-13,738
31.	Irlanda	82	335	4,774	151	1,769	21,086	-70	-1,434	-16,312
32.	Suecia	17	125	1,747	265	1,043	20,829	-249	-919	-19,082
33.	Singapur	131	1,146	11,294	215	1,672	31,192	-84	-526	-19,897
34.	Vietnam	0	235	2,522	11	4,410	26,253	-11	-4,176	-23,731
35.	Francia	446	1,762	20,525	1,105	4,387	65,471	-659	-2,626	-44,947
36.	Italia	78	1,782	16,668	835	6,609	89,514	-757	-4,826	-72,846
37.	Malasia	9	241	3,315	245	9,391	97,810	-237	-9,150	-94,496
38.	Alemania	430	7,072	72,582	2,852	17,761	234,391	-2,422	-10,689	-161,809
39.	Japón	707	3,854	46,932	3,929	18,193	300,503	-3,222	-14,339	-253,571
Subtotal		5,572	47,663	572,123	14,179	102,604	1,416,659	-8,610	-54,940	-844,535
Σ TLC's		49,931	421,054	5,834,020	60,514	324,004	4,887,583	-10,588	97,047	946,438
% TLC's		96.23	93.45	94.73	92.58	69.79	77.13			
Σ TLC's s/EUU		7,019	62,829	783,920	15,219	108,187	1,505,660	-8,205	-45,361	-721,738
Participación %		13.53	13.94	12.73	23.28	23.30	23.76			
Total		51,886	450,572	6,158,506	65,367	464,277	6,336,700	-13,481	-13,704	-178,195
1993: 30 países -11,923 millones US			2018: 34 países -59,402 millones US			Σ 93/18: 39 países -844,535 millones US				

.....

Holanda Análisis del Comercio Exterior de México con Holanda. Escandalosa simulación, ahora con Holanda. DICIEMBRE DE 2003.

ARNULFO R. GÓMEZ.

Escandalosa simulación, ahora con Holanda

La Unión Europea constituye el mercado de importación más grande del mundo. En el año 2002, su volumen de importación alcanzó 2,327,566 millones de dólares US, prácticamente el doble de la importación realizada por los Estados Unidos.

Este bloque se constituye como el segundo socio más importante de México. En el año 2002, nuestra exportación con ese destino fue de 5,215 millones US, presentando un decremento de 2.6% con respecto al 2001. En el mismo año, la importación procedente de la UE ascendió a 16,442 millones US, registrando un incremento de 1.7%, motivo por el cual el déficit con ese bloque se incrementó 3.82%, al pasar de 10,814 a 11,227 millones US.

En el 2002, Holanda se constituye como el 3er cliente de México en la Unión Europea, al adquirir productos por 634 millones de dólares, en tanto que es nuestro 8° proveedor al suministrarnos bienes por 547 millones de dólares, lo que arroja un saldo positivo de 87 millones.

- **Estructura de las exportaciones mexicanas a Holanda**

Las ventas de México están constituidas por la exportación definitiva, que en el año 2002 alcanzó la cifra de 105 millones US, siendo el petróleo, nuestra principal exportación con 23 millones de dólares, seguido de tequila, jugo de naranja, polietileno, pimienta y chiles, musgos y líquenes, café sin descafeinar, mermeladas, compuestos diazóticos y depuradores y filtros de aire.

La exportación de maquila resulta más importante ya que alcanzó 234 millones de dólares, y está constituida por juguetes, instrumentos para cirugía, computadoras y sus partes, cueros y pieles depilados de ovino, aparatos de fotocopiado, soldadores y pistolas para soldar.

La reexportación, realizada a través de esquemas PITEX, es la más sustanciosa en nuestra relación con Holanda ya que alcanzó la cifra de 291 millones de dólares y está constituida por unidades de memoria, aparatos para medida o control de presión, ésteres, penicilinas, películas fotográficas, circuitos integrados, tereftalato de dimetilo y otros circuitos integrados. .

- **Estructura de las importaciones provenientes de Holanda**

La importación definitiva procedente de Holanda resulta el rubro más importante de adquisición, misma que alcanzó la cifra de 498 millones de dólares, e incluye aceites de petróleo o minerales bituminosos, maquinaria agrícola, vehículos, químicos, máquinas para la industria eléctrica y electrónica, quesos, grupos electrógenos, medicamentos acondicionados para la venta al menudeo y bulbos, cebollas, tubérculos etc. en reposo vegetativo.

La importación de maquiladoras es muy reducida ya que alcanzó la cifra de 29 millones de dólares, y está constituida por condensadores eléctricos, circuitos integrados, tubos flexibles de plástico, aparatos para medicina y cirugía, sulfatos y partes para computadora.

La importación temporal bajo esquema PITEX, resulta ser la menos importante ya que sólo alcanzó la cifra de 20 millones, y comprende compuestos heterocíclicos, poliuretanos, motores eléctricos, demás hidrocarburos cíclicos y poliamidas.

- **Comentarios.**

Holanda es el tercer cliente más importante de México en la Unión Europea, sin embargo, el volumen de nuestra exportación con ese destino es realmente insignificante, sobre todo, si consideramos únicamente a la exportación definitiva que, de 1993 al 2002, se ha mantenido a un nivel mínimo y decreciente ya que en el periodo pasó de 138 a sólo 105 millones, y sin contar los 23 millones del petróleo, la cifra se reduce a sólo 82 millones. Por el contrario, la importación definitiva de ese origen alcanzó la cifra de 498 millones de dólares, por lo que nuestro déficit en este rubro llegó a la cifra de - 393 millones, y sin contar al petróleo, - 416 millones de dólares.

La exportación de maquila y reexportación a través de PITEX, alcanza la suma 525 millones, aunque la importación temporal de insumos procedente de Holanda fue de sólo 49 millones de dólares, de tal manera que en estos rubros, nuestro superávit ascendió a 467 millones de dólares. Bajo esta perspectiva, el 83.25% de nuestra exportación a ese país, está condicionada a la importación de insumos temporales de Holanda y de otros orígenes, situación que se explica teniendo en cuenta que muchos de los bienes exportados a ese país, son elaborados o ensamblados en nuestro país por sociedades mexicanas con capital extranjero, algunas de ellas de origen holandés.

- **Apuntes finales.**

Holanda es un país con sólo 15.9 millones de habitantes, que goza de un bienestar que se manifiesta en un PIB de 419,850 millones de dólares, y un PIB per cápita de 26,406 US. México, con 102 millones de habitantes, genera un PIB de 641,529 millones de dólares, y un PIB per cápita de sólo 6,302 US, muy lejano del holandés.

Conviene señalar que a pesar de su reducida población, Holanda se sitúa como el 9° exportador mundial con 243,361 millones de dólares en el año 2002, lo que generó exportaciones per cápita de 15,306 US.

México, con 102 millones de habitantes realiza exportaciones por 168,678 millones, situándose como 13° país exportador, con una exportación per cápita de sólo 1,579 US. Sin incluir las reexportaciones de insumos importados temporalmente a través de programas de maquila y PITEX, México se ubica como 18° país exportador, con sólo 83,000 millones de dólares, lo que da como resultado una exportación per cápita de sólo 815 dólares.

Holanda como importador, se sitúa en 10° lugar mundial, ya que en el 2002 adquirió bienes de extranjero por 217,707 millones de dólares, de los cuales México sólo proveyó 631 millones, es decir, 2.8 milésimas de sus compras en el exterior.

La pobreza de estos resultados muestra, de una manera clara, que para penetrar un mercado no sólo es necesario tener un marco de referencia preferencial como el logrado a través del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, sino que es necesario establecer programas realistas en los cuales se conjuguen los elementos mínimos que requiere una promoción profesional y honesta, con proyectos y estrategias que incluyan la identificación de productos mexicanos con adecuada oferta para la exportación, y la detección de verdaderos nichos para los productos mexicanos, complementada con una auténtica labor de inteligencia comercial, y con apoyos y capacitación adecuados que faciliten el acceso de los productos mexicanos al mercado externo.

Una muestra muy clara del esquema de simulación que prevalece en la promoción hacia este mercado lo constituye la publicación en la revista Negocios de Bancomext, de una serie de 72 “demandas” de camiones en Dinamarca, Finlandia, Luxemburgo, Países Bajos y Suecia. Simulación extrema debido a que todo el mundo sabe que estos productos son objeto de comercio intrafirma, que su mercado está perfectamente definido a través de decisiones corporativas y de que, ante la eventualidad de que algún exportador mexicano logre vender camiones “mexicanos” en esos mercados, enfrentará el problema de la garantía de los vehículos por parte de la armadora, por lo que realmente resulta imposible vender estos productos.

Este hecho no tendría relevancia alguna, es más, se podría considerar normal teniendo en cuenta la improvisación y el desconocimiento que caracteriza a numerosos funcionarios de Bancomext, sin embargo, en este caso, la simulación alcanza niveles de escándalo pues el Consejero Comercial en Holanda, Ing. Raúl Alfaro, era el experto Director de Promoción de la Industria Automotriz de Bancomext en México y, por tanto, se supone que conoce los principios sobre los cuales trabaja la Gran Industria.

Independientemente de la escandalosa simulación que se consigna en este caso, difícilmente habrá empresarios mexicanos que puedan exportar algunos productos

que se presentan como demandados en otros mercados e incluidos en la revista Negocios tales como **“VICERAS DE RES” (a lo mejor se trata de un producto especial de o para las vacas locas), “TASAS” (puede que se trate de Cetes o Bondes), “REPIZAS DE FIERRO”, “LAVABAJILLAS”, “BACON PANCETA (CARNE DE CERDO)”, “ABALONES”, ACEITE DE OLIVA etc., adicionalmente al hecho de que también hay una demanda de “TEQUILA DON JULIO”,** misma que hubiera sido más lógico transmitir directamente al productor, en vez de publicarla en la revista Negocios para “obligar” al exportador a adquirir una suscripción a Exportanet de Bancomext.

El objetivo de la promoción debe ser ayudar al exportador a establecer vínculos con el exterior, así como concretar sus operaciones en el mercado de destino, orientándolo sobre el mejor camino para lograrlo, en lugar de seguir simulando que es una entidad eficiente porque vende sus productos y servicios. Prueba de esta distorsión es el hecho de que los funcionarios encargados de la promoción en Bancomext, deben cumplir con una cuota mensual de venta de suscripciones a las revistas Negocios y Comercio Exterior, en lugar de dedicarse a las actividades propias de sus funciones.

Estos errores tan infantiles, además de mostrar el deficiente conocimiento que se tiene del idioma español, hacen evidente el desconocimiento que existe de la oferta nacional y su estructura, y por tanto, las deficiencias de las personas que realizan la supervisión, la labor de promoción y la detección de nichos de mercado, situación que se refleja en los múltiples errores que contiene dicha publicación, y en la deplorable situación de nuestro comercio exterior.

Así, la nula rentabilidad del ilógico, ineficiente y costoso esquema de promoción de las exportaciones que prevalece a la fecha propició que, durante el año 2002, el déficit de México siguiera creciendo en nuestra relación bilateral con la mayoría de los países, para alcanzar un déficit total de - 8,007 millones US, adicional a los retrocesos que se presentan en la diversificación geográfica y estructural de nuestros envíos al exterior.

Con la Unión Europea, de 1999 al 2002, a pesar de la existencia de un Tratado de Libre Comercio, de la “intensa actividad de promoción” desplegada por 6 oficinas comerciales de México en ese Continente, de los numerosos y costosísimos viajes de supervisión de funcionarios de Bancomext a Europa, de los altos precios del petróleo que ha llegado a constituir el 26.7% de nuestra exportación total a ese mercado (1,393 millones en el 2002, en tanto que en 1999 solo representaba el 17.5% con 929 millones de dólares), y de que la paridad del Euro en los dos últimos años ha favorecido al precio de los productos mexicanos, nuestras ventas con ese destino decrecieron en 1.69%; en tanto que nuestras adquisiciones, a pesar de la fortaleza del Euro que hace más caros los productos europeos, se incrementaron 29.02%, de tal manera que nuestro déficit con ese bloque aumentó en 2,102 millones, para alcanzar la muy respetable suma de - 11,227 millones de dólares.

En suma, nuestros socios comerciales si aprovechan el marco de acceso preferencial, complementándolo con inteligencia y políticas de promoción idóneas, en tanto que nosotros seguimos en la simulación total.

ARNULFO R. GÓMEZ. Diciembre de 2003.