

ASIA Y ÁFRICA ACTUALES

LA DISTANCIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON EL MEDIO ORIENTE

ROMÁN LÓPEZ VILICAÑA
Universidad de las Américas-Puebla

ES UNA REALIDAD QUE LOS CAMBIOS operados en el campo de las relaciones internacionales los últimos lustros se deben en gran parte al prodigioso desarrollo de la tecnología, que también ha repercutido en el sector económico. La lucha por el poder entre las potencias se ha trasladado momentáneamente hacia este sector: para algunos,¹ las contradicciones del sistema internacional y las diferencias entre los estados-nación se dirimirán en lo económico y no en el plano militar.

Para que dicho cambio se diera, el desarrollo tecnológico desempeñó un papel primordial, del cual destacan dos elementos: los procesos de fusión de poderosas empresas transnacionales, que han cambiado la estructura del comercio internacional, y la revolución de las comunicaciones, de la cual se dice que ha modificado el poder del capital financiero, y que cada vez más cuestiona la capacidad de los estados para controlar sus fronteras.

En este tenor, cabe destacar que el avance en la transportación marítima, combinado con la fusión de grandes empresas transnacionales, ha permitido que el comercio entre un puerto y otro sea cada vez más rápido, seguro y eficiente. Tam-

¹ Juan Carlos Mendoza Sánchez, "El impacto de la revolución científico-técnica en los campos del poder", *Relaciones Internacionales*, núm. 74, mayo-agosto, 1997, p. 116.

bién la competencia entre estas grandes empresas ha llevado a un abatimiento de los costos en el transporte de productos y mercancías.

En 1864, cuando se establecen los primeros contactos entre México y el Imperio otomano, el embajador designado por el emperador Maximiliano ante la corte del sultán otomano, Pablo Martínez del Río, se trasladó de Londres a Estambul vía París y Viena. De Viena tuvo que viajar hacia Constanza en el Mar Negro, en donde tomó un barco que lo llevó hasta Estambul.

Después de describir el buen tratamiento que se le dio en la corte del sultán, envió un interesante mensaje al entonces secretario de Relaciones Exteriores, Fernando Ramírez, en el que incluía las siguientes observaciones, sobre las posibilidades de las relaciones comerciales:

[...] No cabe duda que hay elementos para un comercio importante entre Turquía y México, con notable ventaja para ambas naciones, siendo los productos principales de una y otra enteramente diferentes, pero es muy difícil que se establezca un tráfico directo entre ellos mientras no crezca la exportación de nuestros frutos, y mientras la industria turca permanezca en su actual estado de infancia.²

Para hacernos una idea de la lentitud de las comunicaciones en aquella época, el embajador partió de Londres en agosto (no de México) y llegó a Estambul en el mes de noviembre. Cabe destacar que el embajador se detuvo en París para la preparación de sus ropas de gala y su equipaje. Pero aún así los tiempos eran dilatados. Por ejemplo, de Southampton sólo salía un barco cada mes que tocaba el puerto de Veracruz. Era en éste en el que se enviaba la correspondencia diplomática. Además, según el embajador, era muy difícil que se abrieran consulados en ese país, pues no había un solo mexicano residiendo allá.

En agosto de 1903, ya en tiempos de don Porfirio, Sebastián Mier —embajador de México en París— fue enviado en misión extraordinaria ante el Sha de Persia. En este caso, nuestra legación en Austria-Hungría, a cargo de Ignacio Mariscal, infor-

² Archivo histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), exp. 1/131/2021.

maba que la ruta más rápida para llegar a Teherán era dirigirse a Bakú y de ahí tomar un vapor en el Mar Caspio que tardaba dos días en llegar al puerto de Enzeli, y luego dos días más, vía terrestre, hasta la capital persa.³

El embajador mexicano salió de París el 22 de octubre de 1903 y llegó a Teherán el 9 de noviembre a las 15 horas. Por lo tanto, su viaje le tomó casi 18 días, sin considerar el viaje de México a París, a pesar de que para esa época las comunicaciones en Europa ya habían sufrido una revolución al existir los vapores, y estar ya en funcionamiento el canal de Suez.

Del informe del embajador se desprende que las relaciones comerciales entre ambos países serían difíciles. Decía que en ese país solo existían dos clases sociales: los aristócratas y el pueblo bajo. No existía la clase media: “[...] el pueblo casi en su totalidad consta de gentes míseras y absolutamente desprovistas de instrucción”. De lo que se deduce que el mercado era muy escaso, lejano y sin posibilidad de competir con los mercados europeos. En este caso, los argumentos de lejanía y encarecimiento de los productos funcionaba.

La revolución tecnológica y el transporte marítimo entre México y el Medio Oriente

Actualmente, con la revolución tecnológica en los transportes, el argumento de la lejanía y el encarecimiento como obstáculos para el comercio entre México y el Medio Oriente no puede utilizarse más. En el caso del comercio los contactos entre importador y exportador pueden llevarse a cabo de manera directa y rápida. El comercio por bultos ha pasado a la historia, y hoy los contenedores dan una enorme seguridad y eficiencia al transporte de productos y mercancías. Por ejemplo, un contenedor de 20 pies, movido por Zim Line (línea israelí) hasta el puerto de Haifa cuesta 2 300 dólares, y uno de 40 pies 3 400 dólares. A Ashdod, también en el Mediterráneo, es un poco más caro, pues los mismos contenedores cuestan 2 400 y 3 550 dólares.

³ Archivo histórico de la SRE, L-E-1031.

Los precios a Alejandría —puerto no sujeto a conferencia— causan sorpresa, pues un contenedor de 20 pies cuesta 1 400 dólares y 2 000 uno de 40 pies. Sea Land Services tiene magníficos precios hacia los puertos del Golfo Pérsico y el Mar Rojo. De Manzanillo o Veracruz a Jeddah un contenedor de 20 pies cuesta 2 500 dólares y 3 000 por uno de 40 pies. A Dubai, en el Golfo Pérsico, es de 2 700 y 3 200 dólares lo mismo que a Kuwait, a pesar de que la distancia es mayor. La excepción es Abu Dhabi, donde el contenedor de 20 pies se encarece 300 dólares más, es decir, cuesta 3 000 dólares a ese puerto.

Como puede observarse, ya no existe el argumento de las distancias; en general un contenedor que parte de Veracruz o de Manzanillo tarda en llegar al Medio Oriente entre 30 y 40 días. A Estados Unidos el contenedor no es mucho más barato, por vía marítima su precio oscila de los 1 200 a los 1 400 dólares, en tanto que si se envía por tierra —vía por la que se transporta la mayor parte del comercio entre México y ese país— su costo desde el centro de México, puede ser de 2 500 dólares, es decir, 1 000 dólares más que un contenedor enviado a Alejandría por mar, y el mismo precio que si se envía el mismo contenedor hacia el Mar Rojo.

A pesar de lo anterior, el comercio de México con los países del Medio Oriente no se ha modificado. La revolución tecnológica no ha afectado a todos los países y sectores por igual, ya que al parecer ha beneficiado más a los países del norte, en tanto que los del sur deben llevar a cabo su comercio no hacia donde los transportes son más económicos, sino hacia donde el comercio intrafirmas indica el destino final de los productos. En el caso de México, hacia Estados Unidos.

Algo similar ocurre con la llamada globalización, que no es para todos. La globalización se da sólo —o puede detectarse de mejor forma— en las relaciones de subordinación entre los países pobres y ricos. ¿Existe la globalización en las relaciones entre Uganda y Ruanda, o entre Burkina Faso y Sierra Leona? Al parecer dichas relaciones no existen. Podríamos decir que en un mundo globalizado no hay impedimento alguno para que se den las relaciones entre los países del mundo, y que al desaparecer los anteriores impedimentos ideológicos, no queda sino incrementar las relaciones entre

países y zonas que anteriormente no tenían dichos intercambios, como podría ser el caso de los intercambios entre áreas subdesarrolladas.

El Medio Oriente nunca ha sido un área prioritaria para México; las relaciones a nivel político han sido cordiales pero distantes y las relaciones comerciales son de escasa importancia en lo que se refiere a los montos intercambiados entre ambas partes.

Durante muchos años las explicaciones para las escasas relaciones entre las dos partes se han basado en dos argumentos importantes: el primero dice que éstas se deben a las enormes distancias físicas que nos separan de esa región, y el segundo, igualmente sólido, es el del desconocimiento de la cultura de la región, aunque por lo que se apuntó anteriormente, se ve que este último sigue teniendo mayor peso.

Por otra parte, debe destacarse que se ha hecho poco para intentar un acercamiento con los países del Medio Oriente o por tratar de entenderlos, ya que es por todos conocido que resulta más fácil para nuestros hombres de negocios exportar al cercano Estados Unidos que hacia zonas que no conocen, a las que piensan que es complicado enviar sus mercancías por la falta de transportes directos y lo caro de los mismos, y por lo tanto, es más fácil y menos complicado exportar hacia los Estados Unidos que hacia el Medio Oriente. Sin embargo, un argumento muy sólido es que el comercio entre países se ha vuelto cada vez más una operación entre grandes firmas transnacionales y sus subsidiarias que un comercio entre países.

Aunque las relaciones entre México y los países del Medio Oriente se den entre iguales, y no exista entre ellos pretensiones de poder o imposiciones entre algunas de las partes, es notable observar cómo sus relaciones comerciales no han podido desarrollarse de la misma manera. La globalización no es, entonces, un asunto que se desarrolle de igual manera en todos los ámbitos, es algo que se da en determinados campos, como el financiero o el de las comunicaciones. El comercio es cada vez más un asunto de las grandes corporaciones multinacionales, donde poco tienen que ver los países poco desarrollados, quienes se han lanzado a una feroz batalla por hacerse cada vez más atractivos para las grandes corporaciones.

En este sentido es cada vez más difícil hablar del comercio exterior de un país, pues resulta que gran parte de éste es un simple movimiento intrafirma. Como muestra baste recordar que en 1994 dos terceras partes de las exportaciones de Estados Unidos y dos quintas partes de las importaciones de este país fueron comercio intrafirma.

Las relaciones comerciales

Como ya se apuntó, las relaciones de México con el Medio Oriente al parecer no han sido prioritarias para nuestro país, ya que se observa que éstas han evolucionado muy poco en los últimos años. El acercamiento de México con esta importantísima región del mundo se ha dado por diversos motivos y en diversas épocas, aunque los primeros contactos diplomáticos con dicha región son muy antiguos. Los primeros contactos firmes se dieron luego de las independencias políticas de estos países, al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Uno de los primeros países con los que se establecieron estos contactos fue con Líbano, cuya existencia independiente data de 1943 y con el que se establecen relaciones en 1946. Este primer acercamiento se debió a la existencia de una importante minoría de origen libanés en nuestro país.

Posteriormente, nuestro acercamiento se dará por las presiones derivadas de la crisis del modelo de desarrollo mexicano, basado en la sustitución de importaciones. La protegida industria nacional sintió la necesidad de buscar nuevos mercados y el presidente Luis Echeverría se lanzó a establecer relaciones con la mayoría de los países del área. Aunque se iniciaron las relaciones éstas no se desarrollaron, pues en México con el cambio sexenal en el poder también cambian las prioridades. Cabe apuntar que ya para entonces nuestra industria era muy poco competitiva en los mercados internacionales, y venderle al Medio Oriente, frente a la competencia europea, hubiera sido una tarea muy difícil.

Otro periodo de acercamiento con la zona se llevó a cabo durante la presidencia de López Portillo. En esta época destacan dos hechos: el primero, la riqueza petrolera que lleva a

México a buscar un acercamiento con los países exportadores de petróleo del área (teniendo un observador ante la OPEP, aunque sin ser miembro), y el segundo, derivó del impulso que daba la “nueva riqueza”, para ampliar el espectro de las relaciones exteriores del país, e incursionar en áreas geográficas, hasta entonces no atendidas por la cancillería.

En tiempos recientes se busca de nueva cuenta un acercamiento con la región, ahora bajo el ropaje del libre comercio. Al respecto, cabe destacar el interés de México por firmar un tratado de libre comercio con el Estado de Israel, país con el cual Estados Unidos firmó su primer acuerdo de libre comercio.

Ningún país árabe o del Medio Oriente se encuentra ubicado entre los principales clientes comerciales del país. Los 25 socios comerciales más importantes de México absorben 92% de las importaciones y 97.5% de las exportaciones. Esto significa que México dirige al resto de los casi 175 países del mundo el 2.55% de sus exportaciones e importa de ellos 8.14% del total de sus compras al exterior. Entre éstos se cuentan China, Corea, Taiwan, Malasia, Filipinas, Indonesia, India, Tailandia, Australia, Nueva Zelanda, los países de África al sur del Sahara y todos los países del Medio Oriente y el norte de África. En resumen, podemos decir que nuestro comercio con toda el área del Medio Oriente y el norte de África no llega ni a 1% de nuestros intercambios.

Como ya lo ha señalado Gilpin,⁴ el comercio que se establece es cada vez más un comercio entre las grandes empresas multinacionales, por lo que al no existir cuantiosas inversiones de éstas en los países subdesarrollados, el comercio deja de ser significativo. En el caso de muchos países africanos donde no hay grandes inversiones de las empresas transnacionales, resulta muy difícil detectar su peso en los intercambios comerciales globales, pues su participación es irrisoria.

En el caso de México, su ingreso al Tratado de Libre Comercio le ha permitido que su comercio exterior se expanda de manera significativa: en 1993 las exportaciones de México equivalieron a 51 886.0 millones de dólares sin todavía formar

⁴ R., Gilpin, *La economía política de las relaciones internacionales*, Buenos Aires, Gel, 1990.

parte del TLC; para 1994, ya dentro del TLC, el comercio equivalió a 60 882.2 millones de dólares; en 1995 ascendió a 79 541.5; en 1996 a 95 999.7 y en 1997 alcanza ya la cifra de 110 380 millones de dólares. Aunque dicho salto se deba en parte a la drástica devaluación del peso, debe tomarse en cuenta que las importaciones crecieron al mismo ritmo. En 1993 se importó un equivalente a 65 336.5 millones de dólares; en 1994, 79 345.9 millones de dólares, llegando el déficit a 18 463.7; debido a la crisis, en 1995 descendió a 72 453; en 1996 se incrementa a 89 468.8 y para 1997 a 109 798.1 (millones de dólares en todos los casos). Tan altos índices de importaciones y exportaciones nos hacen llegar a la conclusión de que el país se ha transformado en una enorme maquiladora, que importa enormes cantidades de productos para llevar a cabo algunos procesos intensivos de mano de obra, para reexportarlos nuevamente, teniendo toda esta actividad sólo algún impacto sobre el empleo.

Si se observa la composición de nuestras exportaciones, 77.8% del total está compuesto por bienes intermedios, mientras que los bienes de capital ocupan 13.7%.⁵ La maquila —según cifras oficiales— alcanza ya 40% del total de las exportaciones del país, y si a ésta le agregamos el comercio intrafirmas, concluimos que el comercio exterior mexicano es de poca monta, y compuesto en su gran mayoría por productos primarios como hortalizas, petróleo, y algunos productos agrícolas. Por esta razón la reciente baja en los precios del petróleo ha preocupado sobremanera al gobierno mexicano, que ha recortado drásticamente su presupuesto. Resulta reveladora la reacción del gobierno, pues oficialmente se ha hecho saber que las exportaciones petroleras han pasado a un segundo plano, en tanto que las de productos manufacturados se han transformado en el motor que impulsa la economía del país.

Por lo anterior, las relaciones México-Medio Oriente ofrecen una visión verdadera y fidedigna de lo que sería nuestro comercio exterior en caso de no aparecer la maquila, el comercio intrafirmas y el petróleo, como en el caso de la región, donde muchos países son productores y exportadores de petróleo. Como se apuntó, razones como las distancias y la

⁵ Cifras del Banco Nacional de Comercio Exterior, en Internet.

lejanía son cada vez más difíciles de sostener, pues con la revolución de las comunicaciones resulta cada vez más fácil colocar productos a bajo precio en los puertos del área.

Un impedimento real para comerciar con los países del Medio Oriente es el hecho de que todavía la mayor parte de su comercio lo llevan a cabo con sus antiguas metrópolis coloniales, las cuales han mantenido una importante presencia económica después de la independencia política. Aunque no sea ex colonia de Estados Unidos, la cercanía del rico mercado estadounidense hace que los productos mexicanos tiendan a fluir hacia el norte. La dependencia del petróleo en ambos casos hace que sus clientes sean los países desarrollados consumidores de hidrocarburos, de los que también generalmente provienen sus importaciones.

Las relaciones con Israel

A partir de la entrada en vigor del TLC, las relaciones comerciales de México con Israel se han reducido de manera significativa. Antes de 1994 Israel compraba a México petróleo en cantidades significativas, lo que hacía que el comercio fuera superavitario para México; estas compras fueron importantes a raíz de la revolución iraní, cuando el gobierno revolucionario decidió cortar el suministro que el Sha le brindaba.

La dependencia israelí de abastecimientos petroleros externos a la región se acentuó luego de la firma del Tratado de Paz con Egipto, pues tuvo que devolver la península del Sinaí a este país. Con el control de dicha península, productora de petróleo y gas, Israel tenía solucionado su consumo de energía derivada de los hidrocarburos. En 1991 las ventas mexicanas a Israel alcanzaron la cifra de 163 499 000 dólares,⁶ en tanto que para 1994 se redujeron a 3 416 000 dólares, baja que obedeció a la suspensión de las compras israelíes debido al mejoramiento de sus relaciones con otros países exportadores, como el caso de Egipto y algunos países africanos, gracias a dicho proceso de paz.

⁶ La totalidad de las cifras de comercio de México con otros países fueron tomadas de SECOFI, preparadas con datos del Banco de México.

Las ventas mexicanas a Israel han repuntado un poco, alcanzando los 10 millones de dólares en 1995, 9 497 000 en 1996 y 17 673 000 dólares en 1997. Las ventas mexicanas consistieron en motores de corriente alterna, juguetes (puede ser intrafirmas), esencias y concentrados, garbanzos, tejidos, jugos de cítricos (lo que es extraño, pues Israel es productor), menaje de casa (movimientos de diplomáticos), muebles de madera, café, dulces y algo de ajonjolí. El resto de los productos, aunque diversificados, no excede los 50 mil dólares. Aunque se ha dado un repunte de las cifras, éstas no se acercan al periodo en el que se exportaba petróleo.

Las importaciones mexicanas de Israel han mostrado consistencia, manteniéndose por encima de los 80 millones de dólares, siendo los principales rubros: equipos y aparatos eléctricos, maquinaria para industrias, maquinaria para riego, medicamentos, insecticidas, productos agrícolas y productos de plástico y caucho. El resto de los productos muestra una enorme variedad aunque de muy poca monta, y puede observarse que los intercambios son similares a aquellos que tiene México con los países desarrollados.

Las relaciones con Irán

Las relaciones con la República Islámica de Irán se perciben como erráticas y coyunturales; esto quiere decir que las compras que se llevan a cabo un año no se realizan al siguiente. Sin embargo, el monto de los intercambios se ha mantenido en el orden de los 20 millones de dólares. En 1994, el balance del comercio le fue favorable a Irán, pues tuvo un superávit de 8 216 000 dólares, pero a partir de la devaluación de fines de 1994, el comercio se ha vuelto favorable para México. En 1995, realizamos exportaciones a Irán por un valor de 18 518 000 dólares e importaciones por 4 960 000, lo que dejó un saldo favorable por 13 558 000 dólares. Para 1996 las ventas bajaron pues vendimos 14 828 000 dólares y compramos 3 813 000; en 1997 vendimos 10 298 000 y compramos 2 463 000 dólares.

Las exportaciones mexicanas hacia Irán son en su gran mayoría productos industrializados, como fibras textiles sin-

téticas (77% del total), antibióticos (hechos por transnacionales), productos farmacéuticos, productos químicos y papel de imprenta (Xerox, que tampoco es empresa mexicana). De esto se desprende que es probable que las firmas estadounidenses estén escapando al bloqueo de su país por medio de sus sucursales en México.

Las compras mexicanas a Irán están compuestas en su mayoría por frutas secas (58.9% de dátiles para la temporada de navideña); alfombras y tapetes que entran cada vez más dentro del gusto de ciertas clases en México (15%); semillas y frutos oleaginosos (como los pistaches 11%) y frutas deshidratadas (orejones, 7%). Aquí puede apreciarse con toda claridad lo que es el comercio entre países subdesarrollados cuando los hidrocarburos y la maquila tiene que quedarse fuera.

Las relaciones con los países árabes

Con Arabia Saudita hemos tenido, al igual que con Irán, un comercio bastante irregular, siendo uno de los mercados más ricos de la región, con el que competimos en el mercado petrolero de Estados Unidos. El comercio resulta favorable para México cuando los sauditas nos compran productos de hierro y maquinaria, y deja de serlo cuando no nos compran, y adquirimos productos petroquímicos. En los últimos años el saldo del comercio ha comenzado a ser desfavorable para México a raíz de nuestras compras de productos petroquímicos. En 1996 el saldo deficitario de México fue de 20 millones de dólares y de casi 30 millones en 1997.

Las compras de derivados del petróleo representó en 1997 95% del total de las importaciones, mientras que México exportó en el mismo periodo tubos de hierro, equipo para transporte, telas de algodón, miel de abeja y cantidades menores a un millón de dólares de objetos como aparatos de uso sanitario.

Con el reino de Marruecos, el intercambio comercial siempre ha sido deficitario para México, debido a las compras de fosfatos. En 1990 el déficit fue de 18 102 millones de dólares; en 1991 de 18 820; 25 169 en 1992; 43 312 en 1993, 52 163 en 1995 y bajó a 44 859 en 1996. La composición de esas cifras es,

en 95%, de fosfatos y sus derivados como pentaóxido de fosfato, dihidroenoortofosfato, ácido fosfórico, ácido ortofosfórico, etc., el resto está compuesto de pequeñas cantidades de diodos de silicio o germanio, alcaparras, circuitos integrados, condensadores, algodón y menajes de casas. Las ventas mexicanas a ese país están compuestas casi en 50% por garbanzos, seguido de rayón, fibras acrílicas, poliéster, objetos de vidrio y chicles.

En 1996 exportamos a Túnez 7 473 000 dólares, de los cuales 5 400 000 consistieron en productos agrícolas, y 1 100 000 de otros minerales no metálicos no especificados. El año anterior, es decir en 1995, no se vendieron productos agrícolas, y en 1994 sólo 17 000 dólares. Las ventas que han mostrado consistencia son las del mineral no metálico, que en 1994 fueron de 396 000 dólares y en 1995 de 1 933 000 dólares. Las importaciones de Túnez a México presentan un panorama desolador. En 1991 y 1992 sólo compramos 100 000 dólares de minerales no metálicos, en 1992 5 441 700 dólares de química básica, en 1993 la importación estuvo dominada por 120 000 dólares de maquinaria y equipo no eléctrico, en 1994 por 876 000 dólares de maquinaria y equipo no eléctrico, en 1994 por 206 800 dólares en hilados y tejidos y en 1996 por 324 300 dólares también en hilados y tejidos. Como se observa el comercio es errático y coyuntural, es decir, las compras no son regulares.

Con la República Árabe de Siria tenemos un comercio superavitario desde 1993 debido a las compras de tubería para perforación, que en 1993 fueron de 6 720 000 dólares, en 1994 de 6 995 000 y en 1995 de 5 452 000 dólares, en tanto que las importaciones mexicanas han sido en los mismos años de 1 507 000, en 1994 de 3 334 000 y en 1995 de 2 675 000 compuesto en su mayoría por semillas de comino.

Con el emirato de Kuwait las exportaciones a partir de 1994, y después de la guerra Irak-Estados Unidos, fueron por un monto de 12 500 000 de dólares en ese año, de 6 500 000 en 1995, y de 8 980 000 dólares en 1996. Este comercio es casi unilateral pues en 1994 sólo compramos 75 000 dólares, cero en 1995 y 7 000 en 1996. Las ventas mexicanas están compuestas en su gran mayoría por textiles; las compras extrañamente son en su gran mayoría prendas de vestir de algodón.

Con la República de Sudán tenemos un comercio deficitario, que ha variado de 46 000 dólares en 1990 a 414 000 en 1995, y que en 1994, año de bonanza, se disparó a 1 321 000 dólares. Las compras mexicanas a ese país están compuestas en su gran mayoría de goma arábiga. Casi no exportamos nada, y hasta el año de 1995 se registraron ventas de 73 mil dólares que en su totalidad fueron de encendedores de gas, elaborados por transnacionales instaladas en el país. En 1996 subieron nuestras ventas y nuestro comercio pasó a ser superavitario gracias a las ventas de motores, por un monto de 1 803 000 dólares.

Con el sultanato de Omán tenemos un comercio favorable para México, aunque el superávit varía entre los 20 000 dólares y los 181 000, que se alcanzaron en 1995. Cabe anotar que es un comercio muy extraño pues intercambiamos prendas de vestir.

Consideraciones finales

Las relaciones de México con el Medio Oriente no dejan de ser un tema de estudio interesante, pues como se ha visto en el caso de las relaciones comerciales puede apreciarse con claridad la real dimensión del comercio exterior mexicano, al quedar excluidos comercio intrafirmas, maquila y petróleo, que inflan las cifras de los intercambios con el exterior.

Debe reconocerse que la penetración de las grandes empresas transnacionales en los sectores exportadores de los países subdesarrollados hace cada vez más difícil distinguir del total del comercio exterior aquel que pertenece al comercio intrafirmas. En el caso del comercio de México con el Medio Oriente encontramos que aparecen los productos tradicionalmente exportados por México, como son: café, miel, garbanzos, ajonjolí, etc. En este caso no aparecen las cifras infladas por la maquila. La globalización no existe en el comercio sur-sur; en el sur ésta se sigue reduciendo a la expansión de las empresas transnacionales y al traslado de ciertos procesos intensivos de mano de obra a países donde la hay abundante y barata.

El Medio Oriente puede ser un buen mercado para los productos agrícolas mexicanos, pero la falta de conocimiento de nuestros productores hace que sea más fácil vender hacia el norte, y no hacia áreas que aunque prometedoras, no se busca entenderlas para ahorrarse el trabajo.

Aun con el TLCAN, que las tendencias del comercio y los intercambios de México con el exterior siguen concentrados hacia el norte, cosa que ya mucho habían hecho notar antes de la firma del acuerdo. Hasta ahora, no se han diversificado las relaciones que se pensaba lo harían con la apertura, y las relaciones con otras áreas del mundo siguen siendo marginales, en tanto éstas se siguen concentrando con el vecino del norte. La falta de transporte y las distancias —como se apuntó al inicio del artículo— no es ya un obstáculo, sino la falta de voluntad, la falta de conocimientos sobre el área y el control del sector exportador por parte de las empresas transnacionales, lo que ha llevado a que nuestro comercio sea cada vez más un comercio intrafirmas, y a que se concentre de manera intensa con Estados Unidos de América. ❖