



México y la Cuenca del Pacífico

ISSN: 1665-0174

mexicoylacuenca@gmail.com

Universidad de Guadalajara

México

Hernández Hernández, Roberto

La política de comercio exterior de Nueva Zelanda

México y la Cuenca del Pacífico, vol. 8, núm. 24, enero-abril, 2005, pp. 19-29

Universidad de Guadalajara

Guadalajara, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=433757754003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

La política de comercio exterior de Nueva Zelanda

*Roberto Hernández Hernández**

Introducción

En los últimos años la globalización ha caracterizado el desarrollo económico y social de las grandes regiones del planeta. La política, por su parte, ha tenido que plegarse a esta corriente, aparentemente imbatible.

La política de comercio exterior es uno de los puntos que mejor reflejan la manera en que un país se incorpora a las tendencias generales de la globalización. El comercio exterior, al formar parte de la estructura económica de una nación, es a su vez producto de las políticas generales aplicadas por su clase dirigente y de las condiciones prevalecientes en el contexto internacional.

Un caso típico de la correlación que existe entre las políticas internas y las condiciones externas lo encontramos en Nueva Zelanda. En este país las grandes transformaciones económicas realizadas desde mediados de los años ochenta se han caracterizado por las tendencias hacia la apertura, la liberalización y la privatización, mismas que han predominado en el ambiente internacional desde esa época. La reforma de la estructura económica realizada por el Estado —que incluyó al sector comercio— tuvo entre sus principales objetivos el aumento de la productividad de

los sectores público y privado, la promoción de la competencia y la inversión de capital. Los principales cambios propiciados por el Estado han tenido que ver con el propio papel de Estado en la esfera económica, en la política comercial y en la política de relaciones industriales.

Estos cambios han hecho avanzar a Nueva Zelanda, de una economía basada en la agricultura, hacia otra basada en sectores de mayor valor agregado, aunque ello no ha disminuido su dependencia del sector externo. No obstante que la agricultura ha ido perdiendo peso relativo en la economía, las exportaciones agrícolas aún representan un alto porcentaje de la captación de divisas del país. En esta circunstancia encontramos la razón de la activa participación de Nueva Zelanda en foros internacionales tendentes a promover la eliminación de las barreras y las distorsiones del comercio entre las naciones, así como la liberalización del sector primario en particular.

Por sus propias condiciones objetivas (ubicación geográfica, recursos naturales, población, etc.), desde la época colonial el comercio exterior ha sido determinante para Nueva Zelanda. A lo largo de su historia, el país ha pasado de una economía predominantemente abierta a otra centrada en su relación con la metrópoli; y de ésta, a la etapa actual de apertura hacia los mercados internacionales. En la actualidad, para la economía de Nueva Zelanda

* Profesor investigador del Departamento de Estudios del Pacífico, de la Universidad de Guadalajara.

el valor de la demanda externa equivale a una tercera parte de la producción nacional, lo que denota la importancia de este sector económico y su grado de apertura.

En este artículo se presenta un recuento histórico de la política de comercio exterior de Nueva Zelanda, para concentrarse posteriormente en su situación actual. Con ello se pretende dilucidar las razones de fondo que han llevado a este país a realizar los ajustes en su sector de comercio exterior, tan determinante para el sostenimiento de sus estándares de vida. Un aspecto, en apariencia paradójico, es que el comercio sea tan importante para un país geográficamente alejado de los principales centros de consumo del planeta (Australia, su vecino más cercano, se encuentra a 1,600 kilómetros de distancia), mientras que otros países, tan cercanos a los principales centros de consumo del mundo, mantienen una política de aislamiento con resultados deplorables.

Antecedentes históricos

Para Nueva Zelanda la importancia del comercio exterior es una constante que encontramos a lo largo de la historia moderna y contemporánea.¹ Durante este periodo, que abarca de principios del siglo XIX a la fecha, la política comercial ha tenido cambios importantes. Al respecto, varios autores² coinciden en señalar las siguientes como las etapas más importantes de la historia comercial de este país:

Colonización. Antes de 1880 el comercio y la política comercial se centraron en la extracción de los recursos naturales y el desarrollo de la infraestructura de comunicaciones para apoyar esas actividades. En esa época el socio principal de Nueva Zelanda era el Reino Unido, pero su relación con Australia fue también importante,

especialmente en el comercio de productos forestales. La política comercial de entonces fue un asunto de menor importancia, ya que las barreras comerciales eran mínimas y el comercio era un asunto de los empresarios privados.

Recolonización. Esta etapa estuvo marcada por los avances en la refrigeración, la cual incrementó la eficiencia, especialmente en la agricultura, y por la reducción en el rango de los mercados, propiciada por las preferencias del imperio británico y los acuerdos sobre adquisiciones de grandes volúmenes de mercancías. El acceso al mercado fue la preocupación principal de la política comercial; las políticas de libre mercado fueron reemplazadas por las consignas de comercio equitativo. El comercio equitativo significaba para Nueva Zelanda la exclusión de otros competidores de sus productos al mercado británico. A lo largo de las dos guerras mundiales y de sucesos como el desequilibrio entre el dólar estadounidense y la libra británica, el Acuerdo de Ottawa y la depresión, el gobierno de Nueva Zelanda se esforzó por proteger su presencia en el mercado británico.

Descolonización. El periodo de colonización terminó abruptamente a principios de los años setenta con la integración de Inglaterra al Mercado Común Europeo (MCE) y los cambios en los términos de intercambio originados por el *shock* petrolero. La incorporación de Gran Bretaña al MCE como tal, no fue el principal problema para Nueva Zelanda, dado que continuó manteniendo el acceso al mercado europeo; el problema se presentó por el comercio subsidiado de la MCE hacia otros países y regiones. En esta etapa el desarrollo de los procesos multilaterales del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) fueron muy importantes para Nueva Zelanda. En el pasado, la perspectiva de este país había

sido inconsistente, dado el interés de proteger su mercado interno, al mismo tiempo que trataba de persuadir a otros para que desregularan sus mercados. Con el advenimiento del Centro para la Reforma de Europa (CER) y del proceso de desregulación de la economía de Nueva Zelanda fue que se inició el diseño y la aplicación de una política más coherente con las nuevas circunstancias. Aunque la Ronda de Uruguay del GATT no tuvo un éxito total, de cualquier forma ha establecido una estructura para futuras reducciones en el proteccionismo agrícola. El mecanismo de APEC también ha contribuido a este proceso al aplicar presión sobre las economías europeas para poner más asuntos sobre la mesa.

La política actual de comercio exterior

La política comercial de Nueva Zelanda tiene como objetivo lograr los mayores niveles de crecimiento económico sostenible. Para cumplirlo, considera necesario eliminar los obstáculos más importantes a la comercialización de sus productos con ventaja comparativa. Para Nueva Zelanda, las exportaciones de bienes y servicios representan 32 por ciento del PIB. De tales exportaciones, 60 por ciento están integradas por productos obtenidos de la explotación de los recursos primarios, muchos de los cuales enfrentan importantes obstáculos a la exportación. Es por ello que Nueva Zelanda prosigue la liberalización del comercio mediante iniciativas multilaterales, bilaterales y regionales.

Asimismo, dicho país considera que el régimen de comercio internacional basado en normas y reglas claras, es importante para fomentar y salvaguardar el comercio entre los países. En este sentido mantiene una participación activa en los trabajos de la Organización Mundial de Comercio

(OMC); concede al menos trato de nación más favorecida (NMF) a todos los miembros de este organismo y ha presentado varias propuestas en el marco de las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo, relativas a una mayor liberalización del comercio, incluyendo los productos agrícolas y los no agrícolas. Nueva Zelanda ha propuesto el fortalecimiento de las normas comerciales y la mejor integración de las normas de la OMC con otras prioridades, como el desarrollo sostenible.

Durante casi un siglo la economía de Nueva Zelanda había cumplido la función de abastecedor de materias primas agrícolas para Gran Bretaña. La recomposición de Europa que llevó a Inglaterra a integrarse al Mercado Común Europeo se reflejó en una disminución de la demanda de productos neozelandeses. Ante esta situación, Nueva Zelanda se vio forzada a buscar nuevos mercados para sus productos tradicionales, así como a generar un rango más diversificado de productos que tienen como origen el sector de la ganadería de pastizales, por sus claras ventajas comparativas y competitivas.

La política proteccionista³ que Nueva Zelanda había mantenido hasta los años ochenta comenzó a ser dismantelada como parte de las reformas económicas orientadas al mercado. El proceso de liberalización y apertura —en gran medida de manera unilateral— tendiente a eliminar los obstáculos al comercio, se concretó en la drástica disminución de las licencias y tarifas de importación, de los subsidios a las exportaciones no tradicionales, de los subsidios al crédito para exportación y de los pagos de deficiencia a la producción agrícola. En particular, disminuyó los aranceles y eliminó los obstáculos no arancelarios de tipo cuantitativo, para dejar al arancel como el principal instrumento de la política comer-

cial. Así, por ejemplo los aranceles de NMF bajaron de un promedio de 30 por ciento a principios de los ochenta a 3.7 por ciento en 1999. Este proceso de apertura convirtió a Nueva Zelanda en uno de los países más liberalizados del mundo.

El programa de desgravación unilateral de Nueva Zelanda preveía una eliminación total de los aranceles para el año 2005. Sin embargo, ante la falta de políticas equivalentes por parte de la gran mayoría de los países, en 1999 el nuevo gobierno decidió congelar el proceso de desgravación y dejar las subsiguientes etapas de reducción arancelaria para las negociaciones multilaterales dentro de foros como la OMC y el APEC, así como para la búsqueda de concesiones comerciales recíprocas mediante acuerdos regionales y bilaterales de libre comercio.

En estas condiciones, la estructura arancelaria de 1999 quedó de la siguiente forma: prácticamente todas las líneas arancelarias fueron alcanzadas por el proceso de desgravación; el promedio simple de tasa arancelaria fue de 3.7 por ciento; el 56 por ciento de las líneas arancelarias quedaron libres de impuesto, pero permanecieron picos arancelarios en textiles y ropa (21.8 por ciento), piel, hule, calzado y maletas (19.3 por ciento), petróleo y gasolina (19.4 por ciento) e insumos químicos y fotográficos (32.4 por ciento) (véase cuadro 1).

Información reciente del Ministerio de Relaciones y Comercio de Nueva Zelanda ha puesto énfasis en que desde mediados de los ochenta a la fecha este país ha reducido progresivamente sus aranceles. En términos de valor, aproximadamente 95 por ciento de todas las importaciones tienen un arancel de cero. El Programa de Revisión Arancelaria de 2004 incluyó reducciones adicionales de ese año a 2009.

Para entonces, de acuerdo con este programa, la mayor tarifa normal (de nación más favorecida) sería de 10 por ciento para ropa, calzado y alfombras. El mismo señala el compromiso de Nueva Zelanda de mantener el compromiso de las Metas de Bogor, lo que no le impide acordar reducciones específicas por medio de la firma de tratados de libre comercio o la reducción de aranceles negociados en el contexto de la Ronda de Doha de la OMC.⁴

Iniciativas multilaterales

Para Nueva Zelanda la OMC es el instrumento más importante para facilitar el acceso a los mercados y el único que puede hacer realidad la liberalización multilateral. De este modo, apoyó decididamente las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay, que incorporó nuevo sectores como la agricultura. Aunque, por otra parte, se ha visto frustrada ante la carencia de avances sustantivos. En la Conferencia Ministerial realizada en Doha en noviembre de 2001, ante “la injustificable discriminación contra la agricultura”, Nueva Zelanda reiteró su deseo de que fuera negociada de manera decisiva. Adicionalmente, apoya las reformas a textiles y ropa.

En las negociaciones sobre liberalización agrícola, iniciadas en marzo de 2002, Nueva Zelanda presentó, junto con el Grupo Cairns⁵ de países exportadores agrícolas, las propuestas sobre acceso de mercado, restricciones e impuestos a la exportación y apoyos internos.⁶ En las negociaciones de noviembre de 2002 de la Ronda de Doha, Nueva Zelanda insistió en que fueran suprimidos todos los aranceles, aun los aplicados a los productos agrícolas.

Como es natural, dada la dotación de recursos naturales y su estructura de comercio exterior, es de gran interés para

Cuadro 1
Nueva Zelanda: síntesis arancelaria, 1999 (por ciento)

Aspecto	Todos los productos	Agricultura excepto pescado	Pescado y sus productos	Petróleo y gasolina	Madera, pulpa papel y muebles	Textiles y ropa	Piel, hule, calzado y maletas	Metales	Insumos químicos y fotográficos	Equipo de transporte	Maquinaria no eléctrica	Maquinaria eléctrica
(1) Alcance de las líneas arancelarias	99.9	100	100	100	100	99.9	100	100	100	93	100	100
(2) Líneas libres de impuesto	56	64	91	81	36	45	39	52	77	43	46	48
(3) Porcentaje de líneas arancelarias con cuotas	No aplicable, dado que Nueva Zelanda no tiene cuotas											
(4) Promedio simple del alcance de la tasa arancelaria	12	7.2	2.6	5.6	4.6	21.8	19.3	11.2	6	17.1	15.1	9.1
(5) Promedio Simple aplicado a la tasa arancelaria	3.7	2.1	0.6	1.3	4.2	8.1	6.6	3.1	1.5	5.3	3.7	3.6
(7) Promedio de tasa arancelaria aplicada a todas la líneas sujetas a impuesto	8.5	5.9	6.4	6.8	6.7	14.6	10.8	6	6.5	9.2	6.9	6.9
(10) Picos arancelarios	7.8	20	9.4	19.4	0.2	0	0	1	23.4	10.3	0	0.7
(11) Desviación estándar general (SD)	5	2.9	1.8	2.7	3.7	8.1	6.7	3.2	2.9	5.5	3.4	3.6

* El promedio del alcance de la tasa arancelaria se basa en el límite final de la tasa.

Fuente: APEC, Plan de Acción Individual de Nueva Zelanda, 2000.

Nueva Zelanda lograr una mayor liberalización de los mercados para sus productos agrícolas y no agrícolas, entre los que se cuentan los productos marinos, forestales y servicios;⁷ así como reforzar las reglas comerciales para protegerse contra prácticas comerciales proteccionistas y desleales.

Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). La política de “regionalismo abierto” del APEC concuerda con la perspectiva de liberalización de Nueva Zelanda. Como país industrializado ha manifestado su intención de cumplir el objetivo del Foro, de liberalizar el comercio y la inversión para 2010, sobre la base de reciprocidad. De acuerdo con la reciente evaluación independiente del Plan de Acción Individual (IAP), las reformas económicas llevadas a cabo por Nueva Zelanda encaminan su economía a alcanzar las metas de Bogor⁸

respecto a la liberalización del comercio e inversión.⁹

En los trabajos del APEC Nueva Zelanda ha apoyado la liberalización del comercio y el impulso al Programa de Doha para el Desarrollo. Con ese fin, tomó la iniciativa en la preparación de un documento que constituyó la base para revisar la función y el mandato de la reunión de altos funcionarios del Comité de Cooperación Económica y Técnica.

En cuanto a facilitación del comercio, está comprometida con el objetivo de reducir 5 por ciento los costos de las transacciones para 2006. Junto con Australia, Nueva Zelanda promueve la iniciativa sobre certificación electrónica de las condiciones sanitarias y fitosanitarias, así como la aplicación de la Convención de Kyoto sobre el ámbito aduanero.¹⁰

Nueva Zelanda, junto con Estados Unidos, Singapur y Brunei, ha firmado un Acuerdo Multilateral sobre la Liberalización del Transporte Aéreo Internacional, al cual se incorporaron recientemente Perú y Samoa. Esta iniciativa, operada dentro del marco del APEC, es el primer acuerdo de liberalización de los servicios de transporte aéreo que permite la adhesión de otros países sin que sea necesario entablar negociaciones por separado con todas las partes.

Iniciativas regionales

Tratado Comercial y Económico Regional del Pacífico Sur (SPARTECA) (1980). En el contexto de este tratado, Nueva Zelanda otorga, libre de impuestos, acceso a todos los productos provenientes de los integrantes del Foro de los Países Isleños. Asimismo, se compromete a mantener estas preferencias bajo el PACER, firmado recientemente.

Tratado del Pacífico sobre el Estrechamiento de Asociación Económica (PACER). Este tratado—firmado en 2001—establece un perfil sobre el futuro desarrollo de las relaciones comerciales y económicas en la región de las islas del Pacífico. El PACER no contiene disposiciones específicas sustantivas sobre liberalización comercial, pero considera un proceso de liberalización paso a paso que comienza con un tratado subsidiario de libre comercio en bienes entre los Países Isleños del Pacífico (Tratado Comercial de los Países Isleños del Pacífico, PICTA), y prevé la futura negociación de un amplio foro de tratados recíprocos de libre comercio (que incluye a Australia y Nueva Zelanda). El PACER establece que Australia y Nueva Zelanda deben continuar otorgando a los países del Foro Isleño, en lo individual, el nivel de acceso existente a

esos mercados hasta que sean concluidos los nuevos tratados que proveerían a estos países del Pacífico, igual o mejor acceso a sus mercados. El acuerdo entró en vigencia en octubre de 2002.¹¹

Iniciativas bilaterales

En el contexto de las negociaciones bilaterales, el gobierno de Nueva Zelanda ha manifestado su deseo de reducir y eliminar las trabas de carácter comercial para establecer, con otros países, relaciones de comercio e inversión más abiertas. Considera que los acuerdos de libre comercio, denominados “acuerdos para el estrechamiento de asociación económica CEP”,¹² pueden ofrecer nuevas e importantes oportunidades en un plazo más breve que el requerido por los procesos multilaterales.

Desde la perspectiva neozelandesa, los CEP representan un avance a los tratados de libre comercio. Fundamentalmente porque los CEP eliminan el proceso burocrático que trae consigo la elaboración de una larga lista de productos a incluir en un TLC, así como los periodos de desgravación. El carácter comprehensivo del CEP equivale a incluir todo, excepto lo especificado en el mismo. Este punto de vista surge de la experiencia de liberalización comercial que Nueva Zelanda ha experimentado en su relación con Australia.

Desde la perspectiva neozelandesa, un acuerdo de libre comercio de calidad debe ser de gran alcance, prever pocas o ninguna exclusión, ser compatible con las disposiciones de la OMC y, en principio, permitir la incorporación de otras economías. No obstante, a Nueva Zelanda le preocupa la proliferación de acuerdos de segunda generación, que la OMC no parece capaz de examinar con eficacia por conducto del Comité de Acuerdos Comerciales Regio-

nales. Esos acuerdos —afirma— no deben constituir un medio para evitar la toma de decisiones difíciles en sectores sensibles, como el agropecuario. Plantea, asimismo, que los tratados de libre comercio deficientes ponen en peligro la liberalización multilateral al ofrecer una opción “fácil” a los países renuentes a enfrentar decisiones difíciles, pero necesarias, para liberalizar los sectores sensibles.¹³

De este modo, Nueva Zelanda ha firmado tratados bilaterales con Australia y Singapur y ha iniciado negociaciones con Hong Kong y China; tiene establecidos tratados regionales con los países del Pacífico y negocia actualmente otro más con Chile, Singapur y Brunei (Pacific Three), con Tailandia y con los países de la ASEAN en conjunto con Australia. Asimismo, en los últimos años ha ampliado y reforzado los términos del Tratado sobre el Estrechamiento de Relaciones Económicas de Australia y Nueva Zelanda (ANZCERTA).¹⁴

Tratados de libre comercio de Nueva Zelanda

ANZCERTA. Este tratado se firmó el 1 de enero de 1983 y hoy abarca todo el comercio de bienes y servicios. Los servicios fueron agregados al tratado en 1988. El tratado incluye disposiciones sobre competencia, compras gubernamentales y *anti-dumping* (competencia desleal), entre otros aspectos.¹⁵ Australia continúa siendo el principal socio comercial de Nueva Zelanda.

Tratado sobre el Estrechamiento Económico Nueva Zelanda-Singapur. Fue firmado el 1 de enero de 2001. Nueva Zelanda considera que, con excepción del ANZCERTA, el CEP con Singapur es el tratado comercial más integral. Este tratado tiene como objetivo mejorar las oportunidades para el comercio en bienes y servicios e inversión;

incluye compromisos para la reducción de barreras en estas áreas, así como en las relacionadas con la tecnología y la salud. Actualmente, el arancel promedio de todas las mercancías importadas de Singapur que cumplen con las reglas de origen consideradas en el tratado, incluyendo la agricultura, es de cero.¹⁶

Tratado de Cooperación Económica y Comercial con Canadá. Este acuerdo incluye el otorgamiento mutuo de preferencias comerciales recíprocas para algunos productos.

Acuerdo de Asociación Económica con Tailandia. Firmado en abril de 2005, incluye temas sobre trabajo, medio ambiente y cooperación aduanera.

Tratados en proceso de negociación

Con Hong Kong. En abril de 2001 Nueva Zelanda anunció su intención de negociar un tratado CEP con Hong Kong. A la fecha, se ha avanzado sobre los principales puntos de acuerdo. Siguen pendientes las cuestiones sobre reglas de origen y servicios.

Con Chile y Singapur. En octubre de 2002 Nueva Zelanda, Chile y Singapur anunciaron el comienzo de una negociación de un acuerdo trilateral de comercio (Pacific Three). De lograrse, sería el primero que Nueva Zelanda firme con un país latinoamericano.

Con China. Continúan las negociaciones de un *acuerdo de asociación económica* con la República Popular China.

Con México. La propuesta de un tratado CEP con México fue anunciada en octubre de 2002. Después de un compás de espera, los contactos se retomaron a principios de 2005.

Con ASEAN. El 30 de noviembre de 2004 los líderes de ASEAN y de Australia y Nueva Zelanda, acordaron iniciar las negociaciones

de un tratado de libre comercio que cubra bienes, servicios e inversión. Las negociaciones iniciarían a principios de 2005, para ser concluidas dos años después. Se pretende que el tratado pueda ser totalmente llevado a la práctica en 10 años.¹⁷

En los tratados bilaterales negociados o en proceso de negociación, Nueva Zelanda ha incluido los siguientes aspectos: comercio de bienes y servicios, inversión, compras gubernamentales, propiedad intelectual, subsidios, competencia, asuntos laborales, reglas de origen, salvaguardas, *anti-dumping*, procedimientos aduanales, estándares técnicos, requerimientos sanitarios y fitosanitarios, solución de controversias y aspectos ambientales.^r

Relaciones comerciales con México

Las relaciones comerciales entre México y Nueva Zelanda son muy poco significativas. En términos del valor del comercio total de México, en el lustro de 1999 a 2003 nuestro país realizó un intercambio anual promedio de 322,226 millones de dólares, mientras que el intercambio con Nueva Zelanda apenas alcanzó los 210.8 millones de dólares, lo cual significa un porcentaje de 0.065 del total. En este contexto, el porcentaje de las exportaciones mexicanas a Nueva Zelanda fue de 0.0076 por ciento del total, mientras que el porcentaje de las importaciones alcanzó 0.128 por ciento (datos del INEGI y del Banco Nacional de Comercio Exterior).

Aunque el comercio total entre México

y Nueva Zelanda se incrementó significativamente en los cinco años que van de 1999 a 2003, al pasar de 156.33 a 285.0 millones de dólares, éste todavía se mantiene a ni-

veles muy bajos. Además, mientras las importaciones mexicanas de Nueva Zelanda mostraron una tendencia ascendente, al pasar de 47.09 a 278.00 millones de dólares, las exportaciones disminuyeron de 9.24 a 7 millones de dólares en el mismo periodo, con un pico de 18.93 millones de dólares en 2001 (cuadro 2).

Las exportaciones mexicanas a Nueva Zelanda se concentran en dos grupos de manufactu-

ras: las máquinas y los aparatos eléctricos. En tanto que para México las importaciones de productos lácteos procedentes de Nueva Zelanda representan 74 por ciento del total de las importaciones de ese país (cuadros 3 y 4). México, por su parte, ha sido el tercer mercado más importante de las exportaciones neozelandesas de esos productos.

El bajo nivel de comercio entre los dos países es un indicio de que existe un potencial de intercambio no aprovechado. Para Nueva Zelanda el sector servicios se ha convertido en una fuente muy importante de divisas y, en ese sector, el turismo y la educación tienen un papel muy relevante. Nueva Zelanda posee una amplia experiencia en el desarrollo del ecoturismo que México, con su gran potencial, podría aprovechar. Por otro lado, Nueva Zelanda tiene una oferta educativa diversificada y de buen nivel que atrae actualmente a estudiantes y académicos de otros países.

El caso de Nueva Zelanda nos muestra que los factores que determinan el nivel de comercio exterior de un país, así como la dirección de su comercio, son el resultado de decisiones de economía política, interna y externa

Debido a la importancia del sector agrícola en la economía, la investigación en esa área está muy avanzada en Nueva Zelanda y ello ofrece oportunidades de colaboración en ese sector.

Dadas las condiciones de producción, niveles de productividad y dotación de recursos muy diferentes a los de México, Nueva Zelanda es altamente competitiva en los subsectores agropecuarios mencionados. Sin embargo, para algunos productos mexicanos del sector primario, por ejemplo frutas y jugos tropicales, existen condiciones de complementariedad por su localización geográfica al extremo sur del planeta.

En cuanto al sector industrial, las industrias mexicanas que tendrían más oportunidades en el mercado neozelandés son la textil y la del calzado, las cuales son las industrias más protegidas por parte de Nueva Zelanda, aunque han presentado una tendencia a la baja en la economía.

Para el caso de las exportaciones de México a Nueva Zelanda, éstas fueron gravadas con un arancel ponderado de 2.6 por ciento después de la última reducción arancelaria (julio de 2002). Esto es, a la suma de las exportaciones de 2001 y 2002 por un total de 126.5 millones de dólares se le aplicaron los siguientes aranceles: al 41 por ciento (51.9 millones) le correspondió un arancel de 4 por ciento; el 31.8 por ciento (40.2 millones) quedó libre de arancel; al 16.4 por ciento (20.8 millones) le correspondió un arancel de 5 por ciento; y 9.3 por ciento (11.7 millones) pagó un arancel de 15 por ciento: otras mercancías de menor cuantía pagaron aranceles de 10 y 8 por ciento (cuadro 2).

Conclusiones

El análisis de la política exterior de Nueva Zelanda pone de manifiesto que la distan-

Cuadro 2

Aranceles aplicados a las exportaciones de México a Nueva Zelanda, 2001-2002

Suma del valor de las exportaciones de 2001 y 2002 (millones de dólares)	Arancel	Porcentaje del total
51.877	4	41
40.188	Libre	31.8
20.778	5	16.4
11.71	15	9.3
1.778	10	1.4
0.168	8	0.13
Total	126.499	

Fuente: Estadísticas del gobierno de Nueva Zelanda. Business Activity Statistics 2002 of NZ. <http://www.stats.govt.nz/>

cia geográfica no constituye un impedimento para el desarrollo del comercio de un país, y menos aún en la época actual, en la cual el desarrollo tecnológico —sobre todo en el campo de las comunicaciones y transportes— permite disminuir drásticamente los costos. Asimismo, el caso de Nueva Zelanda nos muestra que los factores que determinan el nivel de comercio exterior de un país, así como la dirección de su comercio, son el resultado de decisiones de economía política, interna y externa.

El tipo de productos que intercambia un país pequeño está determinado en buena medida por su dotación de recursos. Sobre esta base material, de recursos humanos y tecnológicos se delinea la política comercial. De este modo, Nueva Zelanda impulsa la apertura comercial porque dispone de ventajas comparativas y ha desarrollado sus ventajas competitivas, que actualmente están de manifiesto en los productos relacionados con el sector primario y el turismo.

Así como en varias etapas de su historia las condiciones políticas determinaron el grado de apertura de su economía y la

preferencia hacia algunos mercados, en la actualidad la política de Nueva Zelanda se concentra en liberalizar lo más posible su comercio, conminando a los demás países a hacer lo mismo. De este modo, la lucha interna por reducir y aun eliminar aranceles está íntimamente relacionada con su insistencia en los foros internacionales para que el resto de los países lleven a la práctica los compromisos adquiridos en las negociaciones multilaterales y se comprometan con nuevos esquemas de desgravación.

Nueva Zelanda considera que el comercio es vital para su economía y el aumento en los niveles de vida de la población. Por ello, ante la perspectiva poco clara de una liberalización mediante los mecanismos multilaterales, este país, como muchos otros, está utilizando el mecanismo de negociar tratados bilaterales y regionales de libre comercio para avanzar en el cumplimiento de sus principios de apertura comercial, en espera de condiciones objetivas más viables de carácter general. Nueva Zelanda entiende que los enunciados básicos de la globalización son inaplicables para muchos países; que el proceso es desigual y que los compromisos adquiridos no siempre se llevan a la práctica en la forma y los tiempos acordados. Sin embargo, éste no es el caso de Nueva Zelanda. Este país es un buen socio comercial, formal y administrativamente bien organizado, con prácticas de negocios y legislación comercial típica de los países desarrollados. Debido a que mantiene lazos comerciales muy estrechos con varios países del Pacífico y está en proceso de ampliarlos hacia otras áreas del planeta (Asia en especial), se ha convertido en un socio estratégico dentro del área del Pacífico.

La cuestión principal en la relación de México con Nueva Zelanda radica en cómo lograr una relación de intercambio más

equitativa. Con excepción de los productos lácteos, existen las condiciones para equilibrar y ampliar el comercio en un tiempo relativamente corto. Los productos lácteos, por su parte, México tendrá que importarlos de Nueva Zelanda o de cualquier otro país mientras la oferta interna sea insuficiente.

Notas

- 1 Por historia moderna y contemporánea se entiende el periodo histórico que va de la colonización a la fecha.
- 2 Chris, Nixon (1999) *New Zealand's Trade Policy. Experience and the Millennium Round*, The NZ Trade Consortium in Association with the NZ Institute of Economic Research Inc.; Hawke, G., y R. Lattimore (1999) "Visionaries, Farmers, & Market: An Economic History of New Zealand Agriculture", *NZ Trade Consortium Working Paper*, núm. 1. Nueva Zelanda: NZ Institute of Economic Research.
- 3 Después de la depresión de los años treinta, el logro del pleno empleo se había convertido en una prioridad política para la dirigencia de Nueva Zelanda, no obstante los costos que ello representaba para el país (véase *Asia & Pacific Review* (2005) 22ª edición. Nueva Zelanda: International Chamber of Commerce, p. 196.
- 4 New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade (2005) *Trade Agreements*, p. 5. (ftam@mfat.govt.nz) (14-07-2005).
- 5 El Grupo Cairns está formado (además de Nueva Zelanda) por Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Guatemala, Indonesia, Malasia, Paraguay, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay.
- 6 En dichas propuestas se argumenta que el acceso a los mercados agrícolas está restringido debido a los altos aranceles y a otras medidas especiales de salvaguarda, las cuales distorsionan los precios de los productos agrícolas en los mercados internacionales y desestiman la liberalización. Las propuestas sobre acceso a los mercados y sobre las restricciones a las exportaciones plantean la necesidad de acordar tiempos límite para reducir estas barreras, y de acelerar la liberalización para asegurar el acceso a los mercados, tanto a los países en desarrollo y menos desarrollados como a los países en desarrollo importadores netos de alimentos. Con respecto a los apoyos internos, el Grupo Cairns  pone la

- reducción y una eventual eliminación de todos los apoyos internos que distorsionan el comercio y la producción. Véase WTO, *Trade Policy Review. New Zealand*, op. cit., p. 18.
- 7 La importancia del sector servicios radica en que proporciona una cuarta parte de sus ingresos totales de exportación, y crece más rápido que los sectores de mercancías. Véase OMC (2003) *Examen de las políticas comerciales. Nueva Zelanda*, mayo.
- 8 Los puntos clave de las Metas de Bogor (acordadas por las 21 economías de APEC en la reunión de Bogor, Indonesia, en 1994) se refieren a que las economías industrializadas de la región se abrirían al libre comercio y a la inversión en el año 2010, mientras que las economías en desarrollo harían lo propio en 2020.
- 9 APEC (2003) Review of New Zealand's Free Trade Progress. <http://www.apecsec.org.sg/content/apec/news>, Agosto 23.
- 10 OMC (2003) *Examen de las políticas comerciales. Nueva Zelanda*, mayo.
- 11 Ibid., p. 21.
- 12 Nueva Zelanda prefiere llamar "acuerdos para el estrechamiento de asociación económica (CEP)" a los tratados de libre comercio, dado que considera que el comercio se ve afectado tanto por los obstáculos normativos y administrativos internos y externos, como por los aranceles contingentes. En los tratados CEP se negocian, además de productos, servicios e inversiones, así como restricciones de carácter técnico y sanitario.
- 13 OMC (2003) op. cit.
- 14 Véase WTO (2003) *Trade Policy Review. New Zealand*. Report by the Secretariat, 14 de abril, pp. 16-17.
- 15 Desde su firma, el ANZCERTA ha evolucionado en alcance y profundidad. Los cambios más recientes incluyen: esfuerzos para mejorar la armonización de los estándares en alimentos, incluidos por medio del Acuerdo sobre Medidas de Inspección Mutuas (AFIM), el cual comenzó a operar en diciembre de 1997; el Acuerdo de Reconocimiento Transtasmánico (TTMRA), que entró en operación en mayo de 1998; el Tratado sobre Codificación Alimentaria Conjunta; el Memorando de Entendimiento sobre Coordinación de Leyes sobre Empresas, firmado en 2000. Otros cambios importantes fueron: la revisión de los acuerdos de coordinación gubernamental bajo el tratado ANZFA; el Acuerdo sobre Cielos Abiertos a los Servicios Aéreos; los avances en las negociaciones sobre una agencia binacional para regular los productos terapéuticos. En este momento se discute la posibilidad de crear una moneda común transtasmánica y sobre las formas de ampliaciones adicionales a la cooperación comercial y económica transtasmánica.
- 16 Para comercializar productos libres de impuesto en los mercados con los que Nueva Zelanda tiene firmados tratados de libre comercio (como Australia), se requiere cuando menos de 50 por ciento de integración productiva local. Véase *Country Commercial Guide New Zealand* (2001) Foreign Commercial Service and the U.S. Department of State, p. 35.
- 17 New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade (2005) *Trade Agreements*, p. 1. (ftam@mfat.govt.nz) (14-07-2005).
- 18 Ibid, p. 3.