

# MÉXICO EN LAS NUEVAS TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO INTERNACIONALES

GUSTAVO VEGA CÁNOVAS

LA EVOLUCIÓN FUTURA DE LA ECONOMÍA MEXICANA, y en particular de la política de negociación internacional de nuestro país a raíz del ingreso de México al GATT, es un tema poco estudiado. Dada la premura con la que el país llevó a cabo las negociaciones e ingresó al GATT, hubo poco tiempo para discutir sus efectos sobre diferentes sectores de la economía, cómo afectará la política económica, o qué políticas deberán adoptarse para prevenir efectos adversos y aprovechar el GATT.

En otro artículo Saúl Trejo y yo presentamos las ideas discutidas en la reunión El Ingreso de México al GATT y sus Implicaciones para la Evolución Futura de México (Centro Tepoztlán A.C.), en que se trataron las medidas de política que será necesario considerar para prevenir los efectos adversos y optimar los beneficios potenciales del acceso al GATT. Se reseñaron también algunas propuestas sobre política de negociación internacional para defender ante la Rueda de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Presento aquí algunas ideas de lo que considero son los principales desafíos que enfrentará en los próximos años la política de promoción de exportaciones adoptada por el gobierno mexicano, derivados de las tendencias actuales y futuras de la economía internacional y de la política comercial de Estados Unidos, principal socio comercial de México. De esta exposición se derivan importantes implicaciones para la generación de estrategias de negociación internacional que aseguren el acceso más o menos estable a los mercados internacionales. Este tema es de gran importancia para cualquier país que, como el nuestro, busca implantar una política de promoción de exportaciones. Es obvio que si México desea modificar sus relaciones internacionales, es de vital importancia que aumente su capacidad de actuar en ese contexto. Aunque México modifique y adapte su política interna, condición necesaria para el desarrollo de las exportaciones de mediano y largo plazos,

tendrá pocas posibilidades de alcanzar los objetivos deseados, si no logra incorporar en su sistema económico y en la modalidad de inserción en las relaciones económicas internacionales del país, la concentración definitiva hacia el área comercial, como lo han hecho otros países en desarrollo.

Desde esta perspectiva, no cabe duda de que el ingreso de nuestro país al GATT se explica como estrategia de negociación internacional para facilitar la nueva política de comercio exterior que ha adoptado el gobierno mexicano a raíz de la crisis económica actual. El ingreso al Acuerdo General parecería indicar, además, el deseo del gobierno mexicano de insertar al país en forma más significativa en el comercio mundial, introduciendo mayor diversificación en nuestro patrón de comercio exterior.

Es innegable que en los últimos meses el gobierno mexicano adoptó una serie de acciones con las que, al parecer, considera otras dos estrategias de negociación internacional. La primera, que podemos denominar bilateral, se ha expresado en el compromiso adquirido entre los presidentes De la Madrid y Reagan para llegar a un acuerdo ampliado de comercio e inversión, con el cual continuaría y se fortalecería el patrón de concentración con Estados Unidos que ha caracterizado al comercio exterior de nuestro país en gran parte de este siglo. La segunda, que se puede denominar regional, busca ampliar el patrón bilateral de nuestro comercio exterior a una dimensión regional en América Latina, que se revela en los intentos de acercamiento a los gobiernos de Brasil y Argentina para pertenecer a los mecanismos de integración económica establecidos por estos países.

Me pregunto si estas estrategias son consistentes entre sí o se complementan de modo tal que el gobierno mexicano, al procurar una estrategia multilateral, bilateral y regional simultáneamente, tenga mayores posibilidades de asegurar un acceso más estable a los mercados internacionales, o si una de ellas es la más adecuada para alcanzar el mismo objetivo.

El argumento central que presento aquí es que cualquier estrategia o conjunto de estrategias de negociación internacional que se adopte deberá reconocer la importancia de cuatro factores principales. En primer lugar, las limitantes que impondrán a nuestra capacidad de inserción en el comercio internacional las tendencias actuales y futuras de la economía internacional. En segundo lugar, se deberá reconocer el peso que impone a nuestra capacidad de negociación la estructura de nuestro comercio exterior en sus dos vertientes principales, exportaciones e importaciones. Asimismo, deberá reconocerse tanto las tenden-

cias actuales de la política comercial de Estados Unidos como las ventajas y desventajas que ofrecen los foros donde se sostienen deliberaciones comerciales internacionales. Analizo estos factores buscando demostrar que es importante tenerlos en cuenta para la generación de una estrategia de negociación comercial internacional en lo que resta de este decenio y en el siguiente.

#### LA NUEVA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR FRENTE A LAS TENDENCIAS ACTUALES Y FUTURAS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

Es innegable que la nueva política de comercio exterior del gobierno mexicano es una respuesta a la crisis económica desencadenada en 1982. Se supone que una política de promoción de exportaciones puede resultar un mecanismo posible para ayudar a superar algunos de los aspectos de la crisis económica actual.

No creo necesario entrar en detalles sobre las causas de esta crisis. Baste decir que los análisis de la economía mexicana de los últimos cuatro años dejan en claro que se han limitado seriamente las opciones del financiamiento para el desarrollo en México. En 1982, una moneda sobrevaluada, precios débiles del petróleo y la falta de crédito internacional condicionaron una serie de políticas que ocasionaron que la economía mexicana se contrajera dramáticamente. En consecuencia, la capacidad de México para generar capital interno es insuficiente. Pero desde los inicios de la crisis, el peso se ha devaluado más de diez veces, incrementando el costo del servicio de la deuda y creando fuerte presión sobre los recursos financieros de la nación. A esta situación se añade el recelo de los banqueros extranjeros para facilitar nuevos préstamos a México, con lo que el acceso de México al crédito externo se encuentra generalmente limitado.

Ante esta situación, el gobierno del presidente De la Madrid ha insistido en que la estimulación del desarrollo en el contexto económico actual exige que nuestro país adopte políticas económicas más orientadas hacia el exterior y desarrolle una sólida base exportadora. En síntesis, ante la débil demanda interna, poca capacidad de endeudamiento y una fuerte deuda exterior que satisfacer, nuestro gobierno reconoce que México debe exportar, y se ha propuesto un programa de promoción de exportaciones. Pero, ¿cuáles son los obstáculos cruciales, internos y externos, que enfrenta la reorientación de la política comercial en favor de una extrategia de promoción de exportaciones?

En lo interno, si una nación como México ha seguido una política

de sustitución de importaciones por largo tiempo, es probable que descubra que sus políticas en diversas áreas actúan como desaliento a la exportación. El programa de sustitución de importaciones de México aisló los sectores manufactureros de la competencia internacional a tal grado que actualmente producen muy pocos productos que sean competitivos en los mercados internacionales.

Respecto a esta falta de competitividad, conviene aclarar que la solución no depende de ningún factor externo, sino de la adopción de una serie de políticas internas en el campo comercial, industrial y agrícola que hagan más competitiva la producción interna, así como mediante la política macroeconómica para afectar variables tales como las diferencias entre los precios internos y los internacionales. Un esfuerzo serio para promover las exportaciones mexicanas requerirá que México cree industrias cuyas estructuras de costos, incluyendo economías de escala y más tecnología, puedan alcanzar los requerimientos de exportación.

Sin embargo, es innegable que un sistema de promoción de exportaciones sólo tiene sentido si se asegura acceso a mercados internacionales; desde esta perspectiva es importante dilucidar cómo afectarán nuestra capacidad de inserción en el comercio internacional las tendencias de la economía internacional que con mayor factibilidad se pueden proyectar en lo que resta de esta década y en la siguiente.

La primera tendencia de la economía internacional que tendrá efecto en nuestra capacidad de inserción es el desarrollo del comercio mundial en las últimas décadas. Tras el gran dinamismo que experimentó después de la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional siguió un crecimiento acelerado durante el periodo 1963-1973, cuando se incrementó a un ritmo, en términos de volumen, del 8.5% anual, que incluyó 11% de incremento anual en el intercambio manufacturero. En la década siguiente (1973-1982) este dinamismo se redujo dramáticamente; la tasa de crecimiento del volumen del comercio de exportación disminuyó a un ritmo de 3% anual, en términos globales, y a 4.5% en las manufacturas. Según información del GATT, en los últimos cuatro años el comercio internacional se ha estancado, y las perspectivas para el futuro no son muy halagüeñas. Sin duda, estas cifras reflejan la repercusión de la recesión en la economía mundial, pero lo importante es que las tendencias entre 1973 y 1986 son las que con mayor factibilidad se pueden proyectar a la década siguiente.

La reducción del intercambio mundial, en contraste con las décadas de los años cincuenta y sesenta, afectará la capacidad de inserción de nuestro país en el comercio internacional. En este sentido, los mode-

los de apertura de las economías con más competitividad y, por lo tanto, con más participación en el comercio mundial, se verán enfrentados a coyunturas relativamente distintas a las que encontraron algunos de los países de “reciente industrialización” como Hong Kong, Singapur, Corea, Taiwan y Brasil. El efectuar la inserción en la economía internacional, especialmente en intercambio de manufacturas, cuando el comercio crece entre 8% y 10%, es muy distinto a pretender la misma inserción cuando la tasa de crecimiento es de 3% y 5%. Esto no significa que la opción se vuelva irrealizable, ni que los países deban dejar de realizar el esfuerzo correspondiente, sino que las dificultades que se enfrentarán serán relativamente mayores. Además del menor dinamismo que enfrenta el comercio mundial de bienes, es importante señalar que ese dinamismo es desigual, porque aumentó el comercio de cierto tipo de manufacturas, especialmente las de alta tecnología, a un ritmo sustancialmente mayor que el de la exportación de los productos vinculados con la transformación de materias primas con uso intensivo de mano de obra.

Para los países en desarrollo como México, cuyo objetivo económico es incrementar sus exportaciones de manufacturas, las limitaciones al acceso en el mercado de los países industrializados por el denominado proteccionismo se complementa con la necesidad de competir con los países de industrialización reciente que penetraron significativamente estos mercados. Para muchos productos, la competencia principal no está en la producción interna de los países industrializados, sino en las importaciones de otros países en desarrollo (los de reciente industrialización y otros países en desarrollo cuyos costos de mano de obra suelen ser relativamente menores). En el diseño de una estrategia nacional de comercio exterior para lo que queda de los años ochenta y el decenio próximo, será necesario incorporar estas características del desarrollo del comercio internacional para que tenga coherencia con este tipo de limitantes.

Un segundo elemento que afectará nuestra capacidad de inserción en el comercio internacional es la transformación del régimen comercial que surgió de Bretton Woods después de la Segunda Guerra. Los cambios drásticos introducidos por la transformación industrial y tecnológica de las economías avanzadas, en los esquemas preexistentes de ventajas comparativas, llevaron a los países industrializados a defender sus actividades tradicionales, proteger sus mercados y diseñar políticas de apoyo a sus exportaciones o a sus actividades productivas en el exterior para penetrar en otros mercados. Los principios de libertad de comercio que marcaron el auge de postguerra fueron abandonados por

medidas proteccionistas cada vez más sutiles y por una tendencia hacia el "comercio administrado".

Un ejemplo elaborado de estas barreras son las llamadas "restricciones voluntarias para el comercio", mediante las cuales el país exportador se compromete con el país importador a limitar sus exportaciones para evitar la aplicación de medidas, cuyo efecto limitativo sería aún mayor que la restricción voluntaria a la exportación. También se han establecido obstáculos técnicos al comercio, que en la mayoría de los casos son medidas relacionadas con las características intrínsecas del producto y que incrementan el costo de su producción, protegiendo así a la industria relativamente más elaborada de los países industrializados.

Los últimos informes del GATT sobre el comercio mundial destacan sectores en los cuales el proteccionismo aumentó sustancialmente en los últimos años. Aparte del sector textil y de confección (sujeto al acuerdo multifibras y a los convenios entre los países en desarrollo con Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea), también se ha notado un incremento en las limitaciones en el acceso al mercado de los países industrializados en el acero, construcción naval, industria automotriz, cueros y calzado.

Es indudable que la aplicación de los mecanismos del proteccionismo indican que el proceso de reconversión industrial de los países industrializados está tomando más tiempo del que generalmente se había esperado, y se retrasa tanto por medidas de proteccionismo, como por falta de voluntad de los países industrializados de aplicar medidas de política económica interna que faciliten esta reconversión. Mientras se mantenga el desempleo en los países industrializados, y se presenten periodos recesivos en los cuales los requerimientos de nuevos empleos sean mayores, es de esperar que la desaparición gradual de las producciones intensivas en mano de obra en países como Estados Unidos o los de la CEE, que puedan ser elaboradas con menos costos en los países en desarrollo, se atrase aún más. Por último, si bien el núcleo de la transición que está enfrentando la economía internacional está en la tecnología, la industria y el comercio internacional, no debemos olvidar que sus desafíos más urgentes se plantean en el campo financiero. Este tema es, probablemente, el que ha atraído más la atención de la opinión pública de nuestros países durante el último periodo. Baste decir aquí que la carga del servicio de la deuda recortará las posibilidades de crecimiento de los países en desarrollo en general, y de México en particular, y que continuará comprometiendo la estabilidad y funcionamiento normal del sistema financiero internacional durante largos años. Por eso es necesario avanzar desde renegociaciones inspiradas en el supuesto de que

las dificultades de pago de los países deudores surgen de circunstancias transitorias, que estos problemas son de acreedores y deudores, hasta reconocer que el endeudamiento de los países en desarrollo se origina en las tendencias de la economía internacional; éste es un problema de carácter político, cuya solución debe buscarse en el largo plazo, y cuyas cargas deben distribuirse en forma más equitativa entre los deudores, la banca acreedora, las autoridades monetarias de los países industrializados y los organismos financieros internacionales. Mientras esta perspectiva no se abra paso, subsistirá la contradicción básica entre el reconocimiento de que vivimos en un mundo interdependiente y el manejo bilateral a que ha sido sometida, hasta ahora, la reprogramación de la deuda externa de los países en desarrollo, incluido México.

#### NEGOCIACIÓN COMERCIAL POSIBLE EN EL CONTEXTO ECONÓMICO Y POLÍTICO ACTUAL

Frente a las tendencias que se vislumbran en la economía internacional y que hemos visto en el apartado anterior, surge la pregunta relativa a cuál debe ser la estrategia de negociación internacional más adecuada que permita asegurar un acceso más o menos estable a los mercados internacionales. Ya dijimos antes que es obvio que si México desea modificar sus relaciones comerciales con el exterior, es de vital importancia que incremente su capacidad de actuar en el contexto internacional. Por más que modifique y adapte su política interna, que es una condición necesaria para una estrategia de desarrollo de las exportaciones de mediano y largo plazo, siempre tendrá un vacío en la obtención de los objetivos deseados, si no logra incorporar en su sistema económico y en la modalidad de inserción en las relaciones económicas internacionales del país, una concentración definitiva hacia el área comercial, como lo han hecho otros países en desarrollo.

Es importante recordar que la política de industrialización de México ha sido, en las décadas de los años 50 al 70, de sustitución de importaciones. Desde que en la época de la Segunda Guerra Mundial el país no pudo adquirir muchos productos en el exterior, se empezó a implantar una barrera proteccionista alrededor del incipiente sector industrial. Esta política se vio fortalecida por la aparición en Latinoamérica de las concepciones de CEPAL, donde Prebisch señalaba que era necesario fortalecer el sector industrial con mecanismos de protección mientras se pudiera crear una estructura productiva fortalecida para competir a nivel latinoamericano en mercados que se abrirían por medio de la integración y posteriormente en los mercados internacionales.

A partir de fines de la década pasada, el esfuerzo por introducir un modelo dirigido hacia la promoción de exportaciones se hace más patente, y se eliminan progresivamente ciertos sesgos antiexportadores tales como las limitaciones no arancelarias a las importaciones, especialmente las prohibiciones y las licencias previas. Desafortunadamente, sólo en el presente régimen se han entendido la importancia de la disminución gradual de la protección arancelaria y de asegurar un manejo más promotor de la tasa de cambio. La base para realizar esta modificación en la política industrial y comercial, es que la estructura productiva manufacturera mexicana ya no requiere de protección tan significativa ni tan costosa para el consumidor interno, sino que las empresas ya están en condición de competir en el mercado internacional.

Sin embargo, aun cuando se han puesto ya bases para un modelo de la promoción de exportaciones, parece estar aún pendiente la definición de cuál es el objetivo primordial de esta política, si continuará el patrón de comercio con Estados Unidos que ha caracterizado el comercio exterior de nuestro país en este siglo, o si se ampliará el patrón bilateral a una dimensión regional buscando la concentración regional en América Latina, o si se buscará insertar al país en una forma más significativa en el comercio mundial, introduciendo una mayor diversificación en nuestro patrón de comercio exterior.

Como dije antes, el ingreso de México al GATT parece revelar el deseo del gobierno mexicano de poner en práctica una amplia diversificación. Sin embargo, el acuerdo de De la Madrid con Reagan de llegar, a más tardar en agosto de 1987, a un acuerdo bilateral de comercio ampliado, o el acercamiento con los gobiernos del Cono Sur para buscar la participación mexicana en los mecanismos de integración económica que han creado en los últimos meses, también indican que las otras dos opciones se consideran seriamente.

Dadas las tendencias económicas y políticas internacionales, ¿en qué medida resulta conveniente un estrategia de tres vías? ¿Son consistentes entre sí las vías bilateral, regional y multilateral?

Antes de responder estas preguntas, es necesario tener en cuenta la estructura de nuestro comercio exterior en sus dos vertientes, de las exportaciones y las importaciones. Asimismo, será necesario dilucidar el posible efecto que tendrá en la estrategia bilateral la política comercial estadounidense actual, y finalmente deben evaluarse las ventajas y desventajas que ofrecen los distintos foros internacionales donde se sostienen deliberaciones comerciales.

En lo que a la estructura de nuestro comercio exterior se refiere, conviene recordar que tradicionalmente México ha intervenido en la

comercialización internacional a través de la exportación de materias primas y productos agrícolas. Solamente a partir de la última década ha iniciado la exportación considerable de productos industrializados. En términos de importaciones, el país requiere adquirir volúmenes significativos de ciertos alimentos en los cuales es deficitario, productos intermedios para los sectores productivos, especialmente el industrial, y bienes de capital. También está importando servicios desde los países industrializados, especialmente de aquellos vinculados con productos de alta tecnología y que forman parte del elemento más dinámico del crecimiento del comercio internacional.

En la exportación de materias primas, México ha seguido con detenimiento las negociaciones que se han efectuado en la UNCTAD desde la década de los años sesenta respecto al denominado Programa Integral de Productos Básicos (PIPB), del cual se derivó la constitución del Fondo Común; éste debe ser el instrumento principal del PIPB al crear mecanismos financieros, para facilitar la acumulación de reservas de productos que permitan regular los precios de éstos en el mercado internacional. Lamentablemente, el programa del PIPB, sobre el cual centraron sus esfuerzos y sus expectativas los países en desarrollo, no ha tenido el éxito que se esperaba.

Excepto el caso del petróleo, y si se considera que el PIPB se formuló a principios de la década de los años setenta, es fácil determinar que los sistemas de regulación del mercado de materias primas que han pretendido organizar los países en desarrollo no tuvieron el éxito deseado. En la mayoría de los convenios sobre materias primas (café, azúcar y otros), se ha pretendido encontrar un equilibrio entre la posición de los países industrializados y la de los países en desarrollo. En algunos casos, los primeros han sostenido que se debe utilizar al máximo los sistemas de mercado, a lo que se han opuesto los países en desarrollo; en otros, por problemas relacionados con las políticas internas de Estados Unidos o la CEE, especialmente en la cuestión agraria, no se ha podido concretar acuerdos.

En síntesis, por más esfuerzos que han hecho los países en desarrollo, no han podido regular los mercados internacionales de las materias primas; en la actualidad, los países industrializados, particularmente Estados Unidos y los de la CEE, no tienen mecanismos que estabilicen los precios de estos productos. Mucho menos factible es considerar que se puedan introducir mecanismos en la comercialización externa de los productos básicos, que permitirían invertir la pérdida de términos de intercambio de los países en desarrollo.

Un caso de especial importancia para nuestro país, que escapa a

la norma descrita antes, es el del petróleo. Como sabemos, el dominio de la oferta por parte de los países integrantes de la OPEP, les permitió regular en casi todo el decenio de los años setenta el precio de este producto. Pese a la crisis del mercado petrolero internacional, la mayoría de los analistas de los futuros del mercado piensan que a mediados de los años noventa la OPEP estará en condiciones de recuperar su porción del mercado, aunque para entonces varios de sus miembros habrán perdido su capacidad exportadora (Argelia, Ecuador, Gabón y Qatar) y otros la verán muy disminuida (Indonesia, Libia, Nigeria y Venezuela). El poder de la OPEP quedará concentrado en cinco países del Golfo Pérsico: Arabia Saudita, los Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Irak e Irán.

En consecuencia, es probable que estos países adopten una política de racionalización a fin de estabilizar el mercado y alargar la vida de sus reservas, preservando así el papel dominante del petróleo en el consumo mundial de energéticos y el de la OPEP en el mercado petrolero mundial. Los miembros de la OPEP estarán entonces cada vez más interesados en conseguir la cooperación de los productores independientes, particularmente México, el Reino Unido, Noruega y la URSS. ¿Qué significa esto para nuestro país?

Ya dijimos que con su ingreso al Acuerdo General nuestro país buscaba la diversificación de sus exportaciones, lo cual supone lograr la reducción progresiva de su dependencia del sector petrolero. No pretendo revivir aquí el debate sobre la "economía petrolizada" de México, pero es innegable que el petróleo tiene gran peso en el sector externo, de modo que podemos suponer que la dependencia petrolera de México será ineludible en el mediano plazo.

Es indudable que, si la estabilidad del mercado petrolero necesita racionalización y estabilidad, por lo tanto más cooperación entre los poderosos de la OPEP y los productores independientes, habrá terminado para México la época en que se podía ganar en el mercado petrolero internacional sin hacer ningún tipo de sacrificio estratégico; así, nuestro país tendrá que considerar seriamente la necesidad de fortalecer institucionalmente a la OPEP. Esta alternativa, sin embargo, puede contradecir la preservación de la soberanía en decisiones en política petrolera y la relación especial con Estados Unidos que México ha seguido en los últimos años. Sin embargo, los cambios recientes en la política de comercio internacional de Estados Unidos, a los que nos referiremos en seguida, sin duda llevarán a nuestro país a considerar seriamente esta opción.

Dije antes que desde la década de los años setenta México empezó

a ser un exportador importante de manufacturas, y es indudable que en su promoción se centrará el esfuerzo principal de la estrategia del gobierno mexicano. En este importante renglón, sin embargo, además de la competencia con los otros países de industrialización reciente, México también enfrentará las limitaciones para ingresar en el mercado de los países industrializados a causa del proteccionismo, sobre todo en Estados Unidos, donde se concentra la mayor parte de nuestras exportaciones.

#### POLÍTICA ACTUAL DE COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS

En Estados Unidos, se piensa que el régimen liberal de comercio internacional de postguerra, que facilitó el enorme crecimiento del comercio internacional, está estrechamente ligado a su diplomacia durante ese periodo. Se insiste en que, desde entonces, el gobierno estadounidense contrajo un compromiso, vigente aún, con la filosofía del libre comercio, expresado en su apoyo a las negociaciones comerciales multilaterales del GATT y a los principios de esa organización, planteados como principios de liberalización del comercio y de multilateralismo no discriminatorio. De acuerdo con esta concepción, el compromiso con la liberación del comercio es el principio rector de la política de comercio internacional de Estados Unidos.

Pero creo que una visión más adecuada de los fundamentos actuales de la política de comercio exterior estadounidense debe reconocer que su apoyo al libre comercio ha sufrido en los últimos años modificaciones muy importantes en favor del proteccionismo, al que se suma el deterioro de algunos sectores industriales y la presión derivada de la competencia de otros países desarrollados y de la política económica del actual gobierno.

En política gubernamental, esos desarrollos se manifestaron desde principios de los años setenta en la combinación de una política comercial librecambista general, proteccionismo sectorial y por países, y neoproteccionismo, es decir una política que utiliza instrumentos legales con propósitos proteccionistas. Importa destacar aquí que los cambios de la política comercial estadounidense han llevado a adoptar una serie de medidas restrictivas de graves consecuencias para nuestro comercio exterior y a una alteración de la posición estadounidense hacia nuestro país, que conviene puntualizar por su importancia futura.

Con la pérdida de competitividad de un creciente número de industrias estadounidenses y la presión política que éstas ejercen, el gobierno

norteamericano adoptó una serie de medidas para protegerlas, desde las restricciones voluntarias a las exportaciones o los "acuerdos para la comercialización ordenada", hasta la flexibilidad de la legislación sobre prácticas desleales en el comercio para asegurar el control de las importaciones. Con este mismo objeto se incluyó, en la ley de comercio de 1984, el criterio de "reciprocidad" como eje de la negociación comercial internacional. Esto implica que los países que comercian con Estados Unidos deberán aceptar exigencias de liberalización a cambio de la concesión o mantenimiento de preferencias en el Sistema General de Preferencias (SGP), o para que no se aplique el proteccionismo por la legislación estadounidense.

En los últimos años, México ha empezado a sufrir los efectos de esta política restrictiva en textiles y siderúrgica, cuyas exportaciones se han limitado según los convenios bilaterales de restricción "voluntaria". Igualmente sirven de ejemplo la gran variedad de productos que fueron amenazados o sujetos a impuestos compensatorios por el gobierno de Estados Unidos durante 1982-1985, por la negativa mexicana de firmar el Código de Subsidios del GATT. Esta situación obligó al gobierno mexicano a firmar un entendimiento (acuerdo ejecutivo) con Estados Unidos, mediante el cual nuestro país se comprometió a reducir y suprimir los subsidios a la exportación a cambio de la famosa prueba del daño, cuyo valor ha sido puesto en entredicho por la ley comercial estadounidense de 1984. Este acuerdo, en mi opinión, es un gran obstáculo a la estrategia de promoción de exportaciones y se ha convertido ya en un precedente muy negativo para negociaciones comerciales futuras de nuestro país.

Otro rubro donde nuestro país ha empezado a sufrir las consecuencias de esta actitud estadounidense más restrictiva, es en el denominado Sistema General de Preferencias. Este sistema, nacido por una propuesta de la UNCTAD, fue puesto en práctica por los países industrializados, incluido Estados Unidos, como un mecanismo unilateral, no sujeto a negociación.

Desde que los países industrializados han puesto en vigencia su SGP, el comercio de productos de países en desarrollo, incluyendo a México, que beneficia el sistema, ha crecido en forma sustancial. No es posible saber cuánto de este incremento es producto de más acción nacional de los países en desarrollo y cuánto es resultado directo de la disminución de las barreras arancelarias en los países industrializados.

Es indudable que el ingreso preferencial otorgado por el SGP ha sido un mecanismo promotor del comercio en importante conjunto de productos. Sin embargo, los SGP que se han puesto en vigencia no cu-

bren todos los productos, especialmente en Estados Unidos, cuya legislación inicial del SGP limitó su aplicación a textiles, calzados, cueros y relojes, entre otros. Se instauraron además mecanismos como la Cláusula de Necesidad Competitiva, que disminuyó el efecto positivo que se esperaba del Sistema.

Es importante diferenciar entre el SGP como mecanismo que crea oportunidades de comercio para las producciones existentes, del que es incentivo para generar producciones para la exportación a los mercados de países industrializados. En este caso, el desarrollo de las inversiones que crean producción para la exportación, requiere de una estabilidad constante en las condiciones de acceso al mercado. Esta condición no se cumple en las normas del SGP, puesto que los países que lo ponen en vigencia las modifican, y, como ya ha sucedido en múltiples ocasiones, sufren variaciones a causa de ciertas presiones proteccionistas internas que significan limitaciones en el acceso.

Por otra parte, Estados Unidos ha introducido dos nuevos principios como guía para la aplicación del SGP, el de graduación y, como dije antes, el de reciprocidad. El primero tiene que ver con la definición conceptual establecida por el gobierno estadounidense de que los países subdesarrollados no son iguales en su desarrollo industrial ni en el adelanto de los subsectores manufactureros. Este principio implica que, en la aplicación de los beneficios del SGP, se tendrá en cuenta las diferencias entre los países, es decir se hará una clasificación entre ellos. Esto puede significar que un producto, conjunto de productos, subsector industrial, o inclusive todo el sector industrial, puede ser considerado sin acceso al SGP, por tener un grado de avance similar al de los países industrializados. Esta situación crea incertidumbre entre los países en desarrollo, e incluso causa conflictos entre ellos.

En cuanto al segundo principio, siempre se había señalado que el SGP no requería reciprocidad en concesiones por los países en desarrollo. Sin embargo, en la prórroga del sistema que se incluyó en la nueva ley estadounidense de Comercio y Aranceles de 1984, se obliga a las autoridades competentes a tener presente, en el mantenimiento de las reducciones arancelarias del SGP, el grado de apertura de los países en desarrollo y las posibilidades que se dan a la producción de Estados Unidos para entrar a competir en ese mercado.

Estos dos principios varían radicalmente las concepciones originales respecto al SGP, que se gestaron en la UNCTAD en favor de los países en desarrollo; países como México tendrán que entablar negociaciones si es que quieren conservar los beneficios adquiridos en el SGP. En la primera rueda de negociaciones con el gobierno estadounidense,

durante 1986, México perdió cerca de 200 millones de dólares en productos dentro del SGP. La negativa mexicana de modificar ciertas disposiciones de su Ley de Patentes y Marcas fundamentaría la decisión norteamericana de cancelar dichos beneficios a base de la nueva interpretación del principio de reciprocidad impuesto en la ley de 1984.

Revisados algunos de los aspectos más trascendentales de las relaciones comerciales con Estados Unidos, es importante efectuar un análisis somero de los distintos foros en los cuales se pueden sostener deliberaciones comerciales internacionales. En primer lugar, es importante considerar los multilaterales, en especial la UNCTAD y el GATT. México, como muchos otros países en desarrollo, ha hecho importantes esfuerzos para fortalecer la UNCTAD y crear en ella un foro donde mayor número de países en desarrollo sirva como peso político a los países industrializados. Aunque se han adoptado conceptos de importancia para el comercio internacional, como el SGP y el PIPB, no se ha logrado plasmar, en la mayoría de los casos, las propuestas surgidas del seno de la institución en el intercambio mundial. Por lo general, los países industrializados han preferido desarrollar sus actividades en el GATT, donde dominan y no están representados todos los países en desarrollo. A menos que se logre convencer a los países industrializados, particularmente a Estados Unidos y a los de la CEE, que la UNCTAD es un foro apropiado para negociar, la institución se reducirá a cuestiones políticas.

Otro es el caso del GATT. El Acuerdo General es hoy la institución más importante en la normatividad del comercio internacional. En ella se han realizado las negociaciones para las reducciones arancelarias que han efectuado los países industrializados, y las deliberaciones que aprobaron los Códigos de Conducta, de acceso voluntario; éstos determinan las reglas del juego para temas tan importantes como los subsidios a la exportación, el *dumping*, los obstáculos técnicos al comercio, la valorización aduanera, las compras estatales y las licencias de importación entre otros.

Para modificar las normas existentes, y para que se contemplen los intereses de los países en desarrollo, la acción de éstos debe centrarse en el GATT, utilizando todos los medios de negociación a su alcance para hacer más operativas las cláusulas que les favorecen. Ésta es una negociación complicada, porque el GATT es una institución cuya secretaría se ha caracterizado por incluir primordialmente técnicos originarios de los países industrializados, cuyo apoyo a los países en desarrollo ha sido relativamente marginal.

Mantener la capacidad de negociación en el GATT, implica efec-

tuar un cuidadoso seguimiento de los desarrollos que se producen en esta institución, aunque no se participe directamente en todos ellos; de esta manera, se podrán elaborar estrategias internas que permitan adaptar la normatividad general del GATT y los códigos que se han enunciado.

#### LA OPCIÓN REGIONAL: LOS FOROS DE NEGOCIACIÓN LATINOAMERICANOS.

Para evaluar las ventajas y desventajas de la llamada estrategia regional, conviene analizar los alcances, logros y limitaciones que han tenido y tienen los foros donde México ha mantenido un diálogo constante o ha negociado cuestiones comerciales con América Latina.

En primer lugar cabe referirse a ALALC/ALADI. El proceso de integración expresado en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) estuvo determinado por el juego de diversos factores: por un lado, fue respuesta a los problemas del estrangulamiento externo del desarrollo latinoamericano y a la saturación del proceso de sustitución nacional de importaciones a final de la década de los años cincuenta, y, por otro, fue intento por resolver los problemas que creó la red de convenios bilaterales de comercio y de pagos entre los países del Cono Sur.

En efecto, las condiciones favorables del comercio exterior latinoamericano durante la postguerra inmediata, exteriorizadas en una demanda sostenida de sus productos básicos y de un nivel de precios satisfactorio, cambiaron considerablemente durante la década de los años cincuenta. El lento crecimiento de las exportaciones y el deterioro de la relación de intercambio, debilitaron la capacidad de compra externa y alentaron a la mayoría de los países latinoamericanos, aunque en distinto grado, a internarse por el camino de la sustitución de importaciones. Este estrangulamiento externo, surgido de los desequilibrios del comercio con los países industrializados, serviría de impulso a los planes integracionistas, que prometían superarlo por la vía de la expansión del comercio recíproco y de la complementación industrial, para acceder a una nueva fase en el proceso de crecimiento, en la que la sustitución de importaciones debía realizarse a escala regional (Vacchino, J. 1983; Wionczek, M. 1964).

En segundo lugar, según nos muestra Vacchino, ya durante la Segunda Guerra Mundial habían aumentado en número e importancia, especialmente entre los países del Cono Sur, los acuerdos bilaterales de comercio y de pagos, lo cual llevó a una expansión y diversificación del comercio intrazonal, que llegó a representar, en 1954, el 11% del co-

mercio total. Este crecimiento, sin embargo, no pudo evitar el surgimiento de diversos desequilibrios en las relaciones entre pares de países, que engendraban el congelamiento y la subutilización de los saldos en moneda de cuenta de los acuerdos de pago vigentes. Fue entonces cuando se comenzó a buscar la solución al problema en alguna forma de multilateralización de las relaciones comerciales (Vacchino, J. 1983).

La fórmula propuesta en aquel momento por la CEPAL para iniciar un proceso gradual y progresivo de integración latinoamericana, se asentaba sobre tres conceptos básicos: preferencia comercial, reciprocidad y compensación multilateral en los pagos. Sin embargo, durante el desarrollo de las negociaciones intergubernamentales, la fórmula de la preferencia comercial latinoamericana, que contradecía el principio de la cláusula de la nación más favorecida del GATT, se substituyó por la de zona de libre comercio. Esta fórmula se escogió para evitar las críticas y las represalias de las otras partes contratantes del GATT, porque aparecía como un instrumento más dúctil y apto para regular la transición del proteccionismo comercial y la acción económica aislada hacia métodos multilaterales de intercambio y cooperación, y porque a final de cuentas se quiso evitar cualquier compromiso que condujera a ceder o compartir el poder nacional de decisión (Vacchino, J. 1983). En suma, la zona de libre comercio se adaptaba sin mayores dificultades al papel secundario que se le asignó a la integración regional en las estrategias y políticas nacionales de desarrollo, que se trazaron en función de dos órdenes primarios y prioritarios: la realidad nacional y la inserción dentro del sistema internacional. Eso explicaría la falta de facultades en favor de sus órganos y, en general, la ausencia de toda forma de organización comunitaria.

Como es muy conocido, el proceso de integración de la ALALC, luego de un comienzo prometedor que duró algo más de un lustro, entró en un largo periodo de estancamiento que llevó, a fines de 1978, al establecimiento de un programa de tareas y negociaciones para la reestructuración de la ALALC. De este programa y de los debates que se generaron, surgieron algunas conclusiones sobre los factores que habían llevado al estancamiento. Básicamente, se destacaría que las metas en el Tratado de Montevideo en cuanto a desgravación del comercio zonal, y en lo referente al logro de un desarrollo equilibrado y una distribución equitativa de los beneficios, no se habían alcanzado. En otras palabras, los mecanismos establecidos en el Tratado y los creados a través de sucesivas resoluciones, habían resultado insuficientes para lograr una participación creciente de los países de menor desarrollo económico relativo en el comercio intrazonal y en los beneficios que se obtuvieron

del mismo. Lo anterior se había producido pese al sustancial incremento de las corrientes comerciales entre los países miembros de la ALALC (Integración Latinoamericana, 1979).

Por otra parte, se haría hincapié en que la ALALC no había resultado un mecanismo de integración, sino más bien de liberalización del comercio intrarregional, que el avance había resultado lento y que había tropezado con falta de apoyo y de suficiente compromiso por parte de los países más grandes (Argentina, Brasil y México). El incumplimiento de plazos y la erosión gradual de la multilateralidad habían predominado en la organización, y se habían creado desequilibrios entre los países grandes y los medianos y pequeños; no habían existido mecanismos de compensación, y los proyectos de complementación casi no se aplicaron. También se destacarían problemas como el transporte, la distancia, la falta de participación del sector empresarial, la inestabilidad monetaria y financiera, etc. (Integración Latinoamericana 1979).

El decaimiento de la ALALC llevó a la creación en 1980 de la ALADI, que se caracteriza por mantener el marco multilateral, aunque permite gran número de excepciones, incluyendo acuerdos de alcance parcial (es decir bilaterales o cuasi-bilaterales, sectoriales, etc). Se han previsto mecanismos de compensación multilateral, pero no se han puesto en práctica. Los acuerdos de alcance parcial, que ascienden a más de 100, hasta ahora no se han evaluado. También se ha carecido de un claro y mínimo común denominador multilateral, al que las concesiones bilaterales no serían sino adiciones; los márgenes de preferencia previstos por ALADI son débiles.

No debe extrañar, en consecuencia, que surgieran, durante ALALC/ALADI, intentos de algunos países de marchar más de prisa, por ejemplo, el Pacto Andino y recientemente el Acuerdo Argentina-Brasil, o el caso de Uruguay, que ha entrado en arreglos especiales con ALADI y con Argentina y Brasil, que no podrían extenderse fácilmente a otros países latinoamericanos de menor desarrollo. Por su parte, el Pacto Andino no ha llevado a cabo negociaciones de conjunto con ALADI, y Centroamérica ha quedado prácticamente marginada (Cárdenas, M. 1987).

El reciente Acuerdo Argentina-Brasil se ha considerado como resultado evidente de una voluntad de decisión política de los dos jefes de Estado, y de la percepción de que la complementariedad de las economías brasileña y argentina es mayor que la de otros países de la región que, por lo demás, no han realizado esfuerzos de integración importantes (Stein, A. 1987).

El acuerdo prevé la creación de un mercado común, con fuerte énfasis en bienes de capital y una serie de características que harían pro-

gresiva la complementación y la integración. Se prevén acuerdos específicos, conforme a los protocolos, en sectores concretos, empresas conjuntas, estímulo a la investigación tecnológica, etc. (Stein, A. 1987). Este acuerdo, sin duda, contrasta con la actitud de ambos países hacia la ALALC/ALADI y plantea importantes cuestiones, entre ellas si la bilateralidad llegará a privar sobre la multilateralidad, sobre todo luego de la clara negativa expresada por el gobierno brasileño a considerar la posible adhesión de México al mismo.

En conclusión, la heterogeneidad, la presión de intereses, la frecuente falta de apoyo de los países más importantes, los problemas de infraestructura, la falta de convergencia de intereses políticos y económico-comerciales, han impedido llegar a la altura de la problemática global de América Latina como región de gran potencial, grandes recursos y evidentes posibilidades de integrarse en la economía mundial mediante exportaciones de manufacturas, sin descuidar necesariamente sus procesos internos de industrialización. El mercado potencial interno de la región no puede reservarse a la industria latinoamericana, pero tampoco ha sido aprovechado.

Cabría preguntar si los intentos de integración latinoamericana pudieran fortalecerse con otros mecanismos de negociación como la OEA o el SELA. A este respecto, sin embargo, cabe reconocer que la OEA, sea en el Consejo Interministerial de Asuntos Económicos y Sociales (CIES) o en la Comisión Especial de Consultas y Negociación (CECON) —aunque ha tratado temas de interés para América Latina como los precios de las materias primas, el comercio de manufacturas, la situación del SGP, los problemas de transportes, el proteccionismo, etc.—, hasta ahora no ha tenido un aporte positivo a los intereses de América Latina tanto por la reducida atención que Estados Unidos le ha prestado como por la tendencia de muchos países a actuar en el área bilateral.

En cuanto al SELA, es claro que no es propiamente un mecanismo de integración sino un cuerpo técnico de apoyo a las negociaciones políticas, económicas y sociales que lleva a cabo América Latina con los países desarrollados. De hecho, hay que admitir que no ha contado siempre con apoyo suficiente de sus miembros y ha sido visto con desconfianza en el exterior. Lo anterior nos lleva a considerar poco probable que la integración latinoamericana pudiera recuperar impulso por obra de estos organismos alternativos.

MÉXICO EN EL FUTURO INMEDIATO: BILATERALISMO, REGIONALISMO  
O MULTILATERALISMO

De todo lo que hemos discutido, puede apreciarse que la política actual de comercio exterior del gobierno mexicano, que supone el cambio de un modelo de sustitución de importaciones (cuya producción se ha orientado tradicionalmente a un mercado interno protegido) hacia un esquema de competencia internacional, se da en condiciones por demás difíciles. El país se enfrenta a tendencias de la economía internacional que tendrán un impacto desfavorable en su capacidad de inserción en el comercio internacional, como son la reducción del dinamismo del intercambio mundial (en contraste con anteriores décadas), la necesidad de competir con los países de industrialización reciente que en las décadas pasadas penetraron los mercados internacionales, el proteccionismo creciente y la pesadísima carga impuesta por el servicio de la deuda. Este panorama, sin lugar a dudas, explica por qué el país está contemplando las estrategias bilateral y la regional como alternativas a la multilateral para promover su comercio internacional. Ante el panorama que hemos presentado en este artículo, sin embargo, conviene precisar las ventajas y desventajas que plantea lo que un prominente economista mexicano ha denominado el "juego de tres bandas".

En primer lugar, es importante aclarar que al hablar de las estrategias bilateral, regional o multilateral no estamos sugiriendo que los tres ámbitos de negociación comercial sean incompatibles entre sí. Es obvio que un país puede negociar en los tres simultáneamente. Por estrategia bilateral, regional o multilateral, más bien hacemos referencia a un énfasis en políticas económicas dirigidas a privilegiar la búsqueda de un mercado (el estadounidense), un subconjunto de mercados (los de la región latinoamericana) o los mercados internacionales en general. Desde esta perspectiva, por ejemplo, Europa Occidental ha privilegiado la estrategia regional; Estados Unidos, que prefirió la multilateral durante los últimos 35 años, ha empezado a inclinarse por la regional (la Iniciativa de la Cuenca del Caribe) y la bilateral (acuerdo bilateral con Israel, negociaciones con Canadá y México). Japón, obviamente, ha puesto gran énfasis en capturar los mercados internacionales.

En el caso de México, es evidente que desde la conclusión de la Segunda Guerra Mundial hasta la fecha, el país ha concentrado su esfuerzo en el ámbito bilateral. Desde que el país celebró el acuerdo bilateral de comercio con Estados Unidos en 1942 e inclusive antes, el gobierno mexicano adoptó una serie de políticas dirigidas a promover nuestras exportaciones, particularmente las de productos agrícolas y bienes prima-

rios, hacia el mercado estadounidense. Estas políticas reflejaban un reconocimiento del conjunto de factores geográficos, geopolíticos y económicos por los que se designa el mercado estadounidense como "nuestro mercado natural". Esta estrategia, además, coincidió con la opinión prevaleciente de la época de que el proceso del crecimiento basado en la sustitución de importaciones requería de manera indispensable, políticas comerciales que protegieran y fomentaran el desarrollo industrial. Lo anterior se complementaba con la realidad de que durante esos años el comercio mexicano no sufrió perjuicios graves por estar fuera del GATT: los demás países aplicaron a México el tratamiento de NMF.

En la década de los años sesenta, los signos de desgaste que empezó a mostrar la estrategia de sustitución de importaciones y el temor del gobierno mexicano de quedar excluido de los esfuerzos integradores latinoamericanos, llevaron a México a firmar a último momento el Tratado de Montevideo. Durante los años subsecuentes y hasta finales de los años setenta, nuestras transacciones con los países de la ALALC ascenderían a un promedio del siete al diez por ciento de nuestro comercio total. En los últimos seis años, sin embargo, el promedio ha alcanzado difícilmente el cuatro por ciento. Nuestro país, en suma, continuó privilegiando el esquema bilateral de concentración con Estados Unidos, que prevalece en la actualidad.

En la década de los años setenta, cabe reconocer, hubo intentos de promover una diversificación de nuestras exportaciones, primero a través del diálogo con los países del Tercer Mundo, cuyos resultados ya hemos mencionado, y posteriormente con el recurso del petróleo. Si bien en el caso del petróleo por algunos años se mantuvo cierta diversificación, en los últimos se ha escogido la estrategia bilateral de concentración con Estados Unidos. Las lecciones de los últimos años, sin embargo, de intensa negociación bilateral con Estados Unidos en los términos a que hemos hecho referencia, llevaron a reevaluar la estrategia multilateral y la regional como alternativas. ¿Cuáles son algunas de las ventajas principales de la estrategia multilateral?

En primer lugar, es innegable que México, al igual que los demás países en desarrollo, debe tener un profundo interés en un régimen internacional que ofrezca nuevas posibilidades de expansión del comercio internacional; en consecuencia, México debe procurar detener el avance del proteccionismo. De nuestra discusión se deriva que, indudablemente, el foro más adecuado para dar la batalla en este sentido es el GATT. La UNCTAD poco ha podido lograr en este campo, aunque no pueden negarse sus logros en la conformación de una conciencia de los intereses de los países en desarrollo.

Reconozco que el GATT ha mostrado, a lo largo del tiempo, importantes deficiencias que le han impedido desempeñar un papel importante para detener el proteccionismo. No es posible negar que el GATT fue establecido por y en beneficio de los países que han avanzado las principales medidas proteccionistas en los últimos años. Sin embargo, actualmente existe un proceso prometedor en desarrollo, que es el inicio —bajo el auspicio del GATT— de otra ronda de negociaciones comerciales para promover el comercio mundial. Si realmente la historia es un buen antecedente, un empeño vigoroso respecto a negociaciones comerciales en la ronda Uruguay debe contribuir a debilitar las presiones proteccionistas en los países industrializados. Es más difícil que los países industrializados apliquen nuevas medidas de protección si hay negociación para liberalizar el comercio internacional.

La evolución futura de las reglas comerciales dentro del GATT no puede considerarse como predeterminada, sino que en buena medida dependerá de las posiciones y la capacidad de negociación de los integrantes del acuerdo. De ahí la importancia de que en México se acelere la definición de posiciones de negociación. Éstas deben considerar no sólo los objetivos nacionales respecto a diversos sectores, sino también la posibilidad de definir estrategias comunes de negociación con países de nivel similar de desarrollo.

Al respecto, debe subrayarse que lo importante de toda negociación internacional es que implica no sólo tener la capacidad y el deseo de obtener determinados tipos de ventajas, sino también la necesidad de otorgar concesiones. Asimismo, es importante resaltar que, para poder participar en negociaciones, el país tiene que prepararse para ello según las etapas que esta acción implica. En primer lugar, se tiene que crear capacidad para preparar estudios de base en las áreas requeridas, que permita definir posiciones previas a la negociación, tanto en términos de lo que se va a pedir, como de lo que se puede ofrecer. Esto tiene como requisito mínimo un amplio conocimiento de la oferta exportable, tanto actual como potencial, para determinar cuáles son las concesiones más efectivas para el país, así como un análisis detallado del o de los mercados a los que desea acceder. En el caso de que se trate de concentrarnos en el mercado estadounidense, el país deberá tener voluntad de negociar efectivamente (no sólo concesiones en el campo arancelario o para-arancelario, sino en otros campos y temas, como inversiones extranjeras, comercio de servicios, etc.). Los últimos años de negociaciones bilaterales con Estados Unidos, sin embargo, en el campo de la siderurgia, los productos textiles, la política de subsidios e incluso la inversión extranjera, han llevado no a una liberalización del intercambio

comercial sino a una consolidación de lo que hemos denominado proteccionismo. México, creo, tiene interés en detener el avance de este tipo de arreglos.

En el caso de que se escogiera la región latinoamericana, México tendría que adoptar una serie de políticas que llevaran a la superación de los grandes cuellos de botella que han detenido los proyectos de integración latinoamericana, a que ya hemos hecho referencia; en particular, deberá buscar que arreglos como los de Argentina-Brasil efectivamente se multilateralicen beneficiando a los países de menor desarrollo relativo de América Latina. Desde luego que las perspectivas en este sentido no son muy halagüeñas, sobre todo luego de la negativa del gobierno brasileño a considerar la posible adhesión de México al acuerdo mencionado.

En conclusión, de continuar privando en la política económica nacional la concepción de una apertura al comercio exterior, resulta obvio que es necesario tomar tres decisiones: 1a. Aplicar instrumentos de política económica en forma consistente y coherente con esa apertura, lo que implica, a su vez, actuar en el campo comercial, industrial y cambiario; 2a. Definir claramente la estrategia de negociación internacional que se desea adoptar y 3a. Organizar el aparato institucional mexicano para participar activamente en las negociaciones comerciales internacionales.

#### REFERENCIAS Y CITAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cárdenas, M. J., "Situación y Perspectivas de la Integración de América Latina", ponencia presentada en el Seminario sobre Experiencias, Condiciones y Perspectivas de las Integraciones Regionales y Subregionales, organizado por El Colegio de México y la Comunidad Económica Europea en la ciudad de México del 11 al 15 de mayo de 1987.
- Ver el informe final del seminario del INTAL, "La restructuración de la ALALC" y un resumen de las intervenciones de los participantes en la Revista *Integración Latinoamericana*, núm. 42, diciembre de 1979.
- Stein, Abraham, "Programa de Integración y Cooperación Económica Argentina-Brasil: un Modelo Innovativo", ponencia presentada en el Seminario sobre Experiencias, Condiciones y Perspectivas de las Integraciones Regionales y Subregionales organizado por el Colmex-CEE del 11 al 15 de mayo de 1987.
- Trejo Reyes, Saúl y Gustavo Vega C., "El ingreso de México al GATT y sus implicaciones para el futuro de México, *Comercio Exterior*, julio de 1987.
- Vacchino, J.M., *Integración Latinoamericana. De la ALALC a la ALADI*, Buenos Aires, Editorial de Palma, 1983.
- Wionczek, Miguel, "La Historia del Tratado de Montevideo", en *Integración de América Latina, Experiencias y Perspectivas*. México, FCE, 1964.