

México a la hora de la integración

Pedro F. Castro Martínez

La idea central de esta ponencia es que en México, en los años más recientes, se ha llevado a cabo una serie de exploraciones y políticas dirigidas a profundizar la integración de su economía a la norteamericana. En diversos sectores oficiales existe la certeza de que los problemas económicos del país, en especial los relacionados con la deuda externa, serían resueltos o aminorados a través de una asociación más cercana del país con los Estados Unidos. Esta asociación condena, desde luego, al olvido o a la retórica a los otros proyectos de integración que supongan una mayor diversificación de las relaciones económicas internacionales del país. A pesar de aquella intención, y del hecho de que la dependencia de México hacia su vecino del norte es ahora mayor que nunca, la administración de De la Madrid fracasó en su intento de encontrar una línea en materia de integración económica que sea congruente y a la vez aceptable en los términos de la propia ideología oficial. El gobierno ha encontrado salidas precarias a la contradicción entre una asociación económica con Estados Unidos en proceso, y la necesidad política de no abandonar de plano su ropaje nacionalista.

Esta situación ha dado un curso errático a la realización de los verdaderos deseos del régimen actual. De los titubeos para el ingreso de México al GATT y luego su "ejemplar" membresía, hasta una política de apertura comercial que suscita muchas dudas acerca de su efectividad y permanencia, se percibe la búsqueda incesante de posibilidades para una relación más "provechosa" con los Estados. Tal intención, para desgracia de la opinión pública nacional, no se ha declarado. En lo que se refiere al proyecto de acuerdo comercial entre Estados Unidos y Canadá, llevada por su vocación de no correr los riesgos que significa ventilar públicamente el

asunto, por su enorme significación en las relaciones económicas futuras entre Estados Unidos y México, ha guardado un prudente silencio. Este silencio, sin embargo, no le impide la búsqueda de acuerdos formales con la potencia del Norte, en el espíritu del contenido del acuerdo Estados Unidos-Canadá. Es claro que México se encuentra todavía "inmaduro" para asumir compromisos semejantes, pero la idea es la de encaminarse hacia tratos globales en el futuro, principiando por negociaciones dirigidas a una mayor integración fronteriza, así como a la integración por sectores industriales. En estas iniciativas, conviene resaltar la trascendencia del llamado "Entendimiento Marco" firmado por los gobiernos de México y los Estados Unidos en noviembre de 1986, que había sentado las bases generales para la institucionalización de la integración económica entre los dos países.

Un antecedente obligado en el tema de la formalización de la integración económica de México a Estados Unidos es el proyecto del Mercado Común Norteamericano que incluyese a los países mencionados y a Canadá. El ascenso de México como país petrolero de primer orden a fines de los setenta despertó un interés inusitado en varios sectores norteamericanos, algunos de los cuales se pronunciaron por un estrechamiento de vínculos de su país con su vecino del sur. Aquella circunstancia, y la preocupación ante la posibilidad de otra crisis energética en los Estados Unidos, alentaron el surgimiento de propuestas novedosas en relación con México, algunas de ellas comprendidas dentro de un marco formal del que también Canadá formase parte. En un estudio publicado en 1979, llamado "Una Proposición para un Mercado Común entre Canadá, México y los Estados Unidos", un tal Kenneth Hill, su autor, hablaba de la necesi-

dad crucial norteamericana de promover, dentro de un periodo máximo de diez años, una alianza entre esos tres países con el objetivo primordial de resolver las necesidades energéticas de los Estados Unidos. Hill, mezclando lo probable con lo imposible, mencionaba como beneficios de tal alianza:

- las garantías norteamericanas de comprar los combustibles mexicanos y canadienses y estabilizar sus precios, así como de comprar los productos agrícolas y manufacturados de México sin restricciones. . . (se proponía) una solución al problema de los trabajadores migratorios mexicanos, a través de la eliminación de algunas de las barreras migratorias existentes. . . Además, los Estados Unidos garantizarían la seguridad militar de esta comunidad económica que extendería sus operaciones en el Caribe.¹

Haciéndose eco de este tipo de propuestas, el presidente Reagan expresó su apoyo a la integración de las economías de los tres países en la forma de un mercado común norteamericano. Ciertamente su proyecto fue muy inoportuno, porque ni el presidente López Portillo ni el primer ministro Pierre Trudeau simpatizaban con la idea de convertir abiertamente a México y Canadá en proveedores atados de energéticos de los Estados Unidos, si bien la dependencia de esos países del mercado norteamericano era muy alta. A mediados de 1980, durante una visita a Canadá, López Portillo declaró en relación con la propuesta del mercado común norteamericano que las fuentes energéticas de Méxi-

¹ Citado por Millor, Manuel R., *Mexico's Oil: catalyst for a new relationship with the US*, Westview Prep.: Boulder, Co., s.f.

co no serían usadas para mantener los altos estándares de vida de otras naciones.²

La iniciativa de Reagan, pues, estaba condenada al fracaso. En el caso de México, en primer lugar, los beneficios compartidos sonaban falsos: los Estados Unidos ganarían acceso a los hidrocarburos de México, a su mercado, a su mano de obra barata, a cambio de ganancias subordinadas a las norteamericanas. En segundo lugar, el lanzamiento de un proyecto de mercado común entre tres economías altamente protegidas y con grados muy diversos de desarrollo, se antojaba imposible de realizar, pues no existía ningún antecedente de liberalización que hubiera preparado el camino para un mercomún. Finalmente, la ideología del nacionalismo revolucionario consideraba anatema cualquier proyecto que significara la institucionalización de la subordinación económica.

La llegada al poder de los conservadores en Canadá abrió nuevas posibilidades de integración económica de su país con los Estados Unidos, y los esfuerzos se dirigieron a la formación de una área de libre comercio, y no de un mercado común. En lo que toca a México, se fue configurando una elección que acercara a la economía de México a la de los Estados Unidos. Nuevas formas de relación serían bienvenidas, siempre y cuando se administraran de manera tal que no concitaran reacciones negativas de los sectores nacionalistas presentes en los diferentes sectores del espectro social mexicano.

El gobierno mexicano aduce las mismas razones que el gobierno conservador de Canadá para tener un comercio más abierto con los Estados Unidos. El magnetismo irresistible de su mercado, su dependencia estructural hacia los Estados Unidos en ma-

teria de comercio exterior, así como las tendencias proteccionistas norteamericanas, llevaron a que los regímenes de De la Madrid y Brian Mulroney se propusieran replantear las relaciones comerciales de sus países con los Estados Unidos.

Existen situaciones en el coloso del Norte que el gobierno mexicano ve como obstáculos difíciles para convertir a la nuestra en nación exportadora, y que podrían desaparecer en "acuerdos más generales de comercio", y más concretamente en un eventual acuerdo de libre comercio:

1) La estructura arancelaria de Estados Unidos, que afecta a las exportaciones mexicanas, porque mientras más valor se agrega al producto en su país de origen, más se elevan los derechos aduanales estadounidenses.

2) La política comercial norteamericana genera altos grados de incertidumbre, en especial cuando se mezcla con situaciones políticas, como cuando se liga el acceso al mercado con determinadas conductas y desempeños de países como México.

3) El sistema de cuotas para hilados, textiles, prendas de vestir y acero limita severamente las políticas de expansión de estos productos que se importan en los Estados Unidos.

4) Las barreras no arancelarias a las que se enfrentan los productos agropecuarios de México. Bajo un programa de acuerdo voluntario de restricciones existe una cuota de carne de vacunos en las importaciones de Estados Unidos. Además, las importaciones de ganado y carne están sujetas a controles sanitarios estadounidenses que México considera exagerados. Como el ganado y la carne, las frutas y hortalizas de México a veces son excluidas de Estados Unidos debido a que exceden los niveles tolerables de pesticidas, o contienen insectos y en-

² Citado por Millor, p. 191.

fermedades que no existen en Estados Unidos. También existe preocupación por otras restricciones estadounidenses que afectan a frutas y hortalizas: el uso de órdenes de mercado y la amenaza de invocación de las leyes norteamericanas *antidumping*.

5) La preocupación mexicana sobre la imposición de derechos aduanales compensatorios en contra de México ha disminuido desde luego a partir del "Entendimiento entre Estados Unidos y México sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios", de abril de 1985, pero saltan las dudas ante el caso de surgimiento de problemas causados por los ascensos proteccionistas, como cuando se propone castigar al llamado "subsidio doméstico", concepto presente en el *Omnibus Trade Law*, proyecto comercial vetado recientemente por el presidente Reagan.

6) Se suponen insuficientes los beneficios no recíprocos contenidos en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos.

7) "Nula influencia" mexicana en políticas emanadas de Estados Unidos que afectan a México. Este país considera injusto que su vecino del Norte no le consulte respecto a sus medidas unilaterales, como en el caso de la imposición de sobretasas a las importaciones estadounidenses de petróleo.

8) Temor en general al surgimiento de nuevas barreras a la importación de productos mexicanos, sobre todo las del tipo no arancelario.

Una de las primeras medidas que iban a manifestar la decisión mexicana de desarrollar una política comercial de contenido notoriamente integracionista fue la firma del "Entendimiento entre Estados Unidos y México sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios", del 23 de abril de 1985. Dado que México no tenía firmado ningún convenio con los Estados Unidos, ni era miembro del GATT o del

código de subsidios del propio GATT, nuestro país había sentido el rigor de las medidas compensatorias aplicadas de manera unilateral por los Estados Unidos. En virtud de esa situación, a México se le negaba la llamada "prueba del daño", lo que daba manos libres a los Estados Unidos para establecer impuestos compensatorios, sin necesidad de que se demostrara que las exportaciones apoyadas o presuntamente subsidiadas pudiesen causar o amenazar causar daño a la industria estadounidense. En el Entendimiento México asumió el compromiso de no subsidiar sus exportaciones a cambio de la "prueba del daño". A la postre quedaría claro que a México le hubiese convenido más suscribir el Código de Subsidios de Exportación del GATT que el Entendimiento, pero éste favorecería el impulso a las negociaciones entre los gobiernos en favor de acuerdos más generales.

Para entonces, la crisis de la deuda y el reconocimiento de la necesidad de una mayor eficiencia económica favorecían un nuevo esquema de relaciones económicas internacionales para México, y se optó por un cambio radical de las viejas políticas, basadas en la aprobación de altos aranceles y enormes subsidios para alentar la producción interna y sustituir a las importaciones. En agosto de 1986 México firmó su entrada al GATT, y a partir de entonces empezaron a reducirse los aranceles y a suprimirse otros controles comerciales, en aras de una liberalización sin precedentes.

Retóricas aparte, la apertura comercial estaría dirigida a fortalecer las tendencias estructurales de dependencia de México hacia los Estados Unidos. Esta política se convertiría en puntal de los cambios en la composición y monto de las exportaciones mexicanas hacia su vecino del norte. En este renglón Estados Unidos representa para México su más im-

portante destino, pues del total exportado por este país de mercancías petroleras y no petroleras, el 61.3% en promedio en los doce últimos años se envía a esa nación. La estructura de las exportaciones mexicanas estaba integrada básicamente por productos primarios, incluyendo el petróleo, que para 1984 representaban el 73% de las ventas totales a Estados Unidos; en 1986 se advierte una reducción del porcentaje al 55%, como consecuencia de una baja en el precio del petróleo, como por un incremento de las exportaciones no petroleras. Debe destacarse que en los últimos años se ha mantenido en lo general la venta de productos primarios no petroleros (minerales, café, camarón, frutas y hortalizas), pero son las manufacturas (industria automotriz y otras) las que han incrementado su participación en las exportaciones. En lo que toca a las importaciones de México desde los Estados Unidos, ellas representan un porcentaje muy elevado de las compras totales que nuestro país realiza en el mundo: cerca del 65%. De esta forma, México representa para Estados Unidos el socio más importante en Latinoamérica y el cuarto o quinto en el mundo, para las ventas de los Estados Unidos. Y en materia de inversiones extranjeras directas en nuestro país, la estadounidense tiene una presencia abrumadora, pues constituye alrededor del 60% de toda la inversión foránea.

Uno de los ejemplos más notables de integración de la economía mexicana a la norteamericana es la industria maquiladora. En virtud de un arreglo entre Washington y México, se permite la importación temporal de productos estadounidenses semi-terminados a nuestro país para su ensamble y su posterior reexportación. Las disposiciones del código aduanero estadounidense que permiten el ingreso a Estados Unidos sólo con el pago del valor

agregado en México son las contrapartes de las disposiciones aduaneras mexicanas que permiten su ingreso libres de cualquier control severo. Las plantas maquiladoras de México han proliferado porque explotan la ventaja de la mano de obra barata aquí, así como la disponibilidad de mercado de Estados Unidos. Esta situación parcial del libre comercio funciona, a pesar de su escasa formalización. La importancia de la maquiladora en la economía mexicana debe contemplarse a partir de su crecimiento incesante, así como del monto creciente de divisas que genera.

A lo largo de las fronteras mexicanas se ha establecido una zona libre que también configura un capítulo importante de la integración entre las economías de México y los Estados Unidos. A fin de estimular el asentamiento en las áreas fronterizas, se ha permitido que en ellas se introduzcan mercancías extranjeras —principalmente norteamericanas— sin el pago de los impuestos a la importación, además, de otros incentivos, con el fin de fomentar las exportaciones y el empleo mexicano. La existencia de zonas libres, junto con las maquiladoras, configurarían un importante antecedente para los futuros acuerdos de liberalización, en vista del éxito notable en sus propios términos.

El 6 de noviembre de 1986 fue firmado el llamado "Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América Relativo a un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta Sobre Relaciones de Comercio e Inversión" (mejor conocido como "Entendimiento Marco"). La relevancia de este acuerdo radica en que representa el primer paso en firme hacia la institucionalización de la integración económica entre los dos países. Con él se favorece el proceso de complementación entre Es-

tados Unidos y México y se inicia la marcha que podrá conducir, si las circunstancias lo permiten, hacia un área de libre comercio (sectorial o total) que hoy todavía aparece como muy distante.

El "Entendimiento Marco" contiene dos partes fundamentales: los principios aceptados por las partes y el establecimiento de un Mecanismo de Consulta. En la parte correspondiente a los principios, se reconoce la situación de México como país en desarrollo, lo que significa la aceptación de derechos y obligaciones acordadas a los países en desarrollo bajo el GATT. También se reconoce que los ingresos derivados de las exportaciones mexicanas "son esenciales" para dar cumplimiento a las obligaciones derivadas de la deuda externa, por lo cual se evitará el establecimiento de restricciones que las afecten. También se reconocen principios fundamentales de no discriminación, lo que significa incondicionalmente la Cláusula de la Nación Más Favorecida (CNMF); se declara además que no puede existir reciprocidad entre países desarrollados y no desarrollados, y que México, como país en desarrollo, es acreedor a un trato especial y más favorable. Se destaca asimismo la contribución "positiva" y el papel complementario de la inversión extranjera directa en la promoción del crecimiento y creación de empleos, expansión del comercio, transferencia de tecnología y desarrollo económico. Dada la importancia que tiene la frontera entre los dos países, se reconoce el papel especial del comercio en el desarrollo fronterizo y la necesidad de una cooperación especial en los asuntos del comercio en las fronteras. Finalmente, en la parte de los principios se reconoce la importancia de otorgar protección y observancia adecuada a los derechos de propiedad intelectual y derechos de autor.

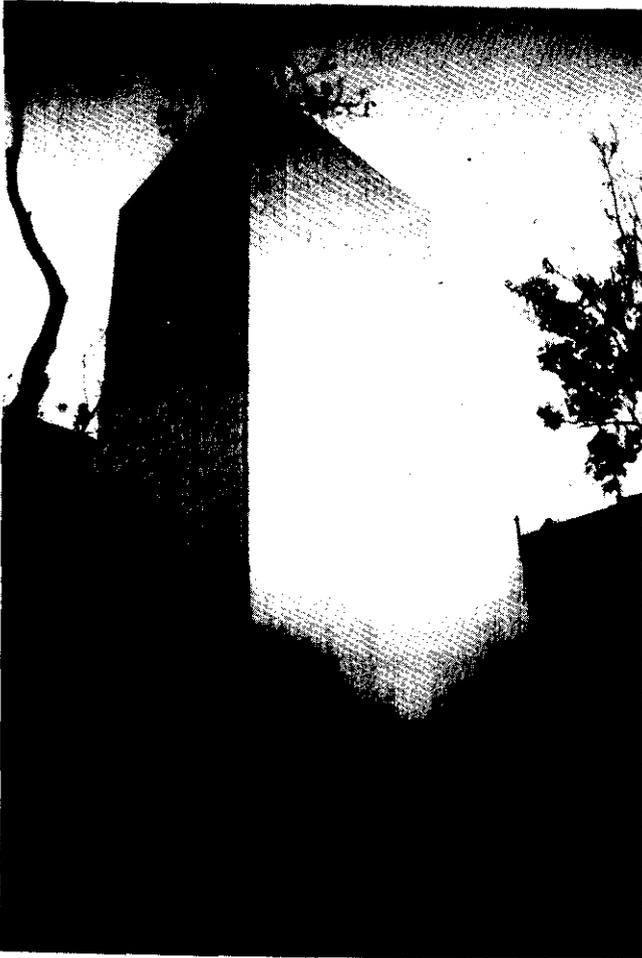
En la parte relativa al Mecanismo de Consulta

se señala que en cualquier momento un país puede solicitar consultas sobre cualquier asunto relativo a las relaciones bilaterales de comercio e inversión, y se establecen los plazos para celebrar tales consultas. En el caso de controversia, se podrá llevar el asunto al GATT, la cual se analizará bajo el sistema de solución de controversias de este organismo. También se realizarán consultas anuales a nivel de Gabinete o Subgabinete para revisar el estado que guardan las relaciones bilaterales en materia de comercio e inversión.

En su parte final, el "Entendimiento Marco" establece una agenda de acción inmediata, mediante la cual en un periodo de 90 días a partir de la firma del mismo se iniciarían consultas bilaterales sobre productos textiles, agrícolas y siderúrgicos, que en principio serían de interés de México, así como aspectos de inversión extranjera, transferencia de tecnología y propiedad intelectual, productos electrónicos y sector servicios, que serían del interés de los Estados Unidos. Ya en el mes de diciembre de 1987 la revisión del acuerdo sobre productos textiles entre México y los Estados Unidos se hizo teniendo como base lo establecido en el "Entendimiento Marco". Como se ve, este acuerdo trata de resolver por la vía de la consulta los problemas existentes en las relaciones comerciales y de inversión entre los dos países, lo que sería un avance en relación al mecanismo rutinario y burocrático que se venía utilizando, de reuniones periódicas a nivel gubernamental y empresarial.

El gobierno mexicano, ha esperado que el Mecanismo de Consulta y los principios aprobados para regir las relaciones comerciales y de inversión entre México y Estados Unidos permitan disminuir los problemas que afectan al comercio del primero, particularmente en productos como los textiles, el

cemento, el acero, la petroquímica básica, las autopartes, el vidrio, la cerveza, el calzado, entre otros, y favorezca un crecimiento importante de las ventas mexicanas al mercado de Estados Unidos. También se ha esperado que el "Entendimiento Marco"



Gerardo Aguilar

permita incrementar los volúmenes de la inversión norteamericana directa, aprovechando la flexibilidad de la ley mexicana sobre la materia.

De la parte mexicana, merece criticarse el hecho de que los responsables de enterar a la opinión pública han preferido mantenerse en silencio ante las implicaciones del convenio firmado el 6 de noviembre de 1986 y aprobado un año después, el ya muchas veces citado "Entendimiento Marco". Al contrario que en México, en Estados Unidos la discusión sobre el asunto fue amplia y pública. Lloyd Bentsen, líder de la Comisión de Finanzas del Senado estadounidense, en la sesión en la que esta instancia dio el visto bueno a los términos del "Entendimiento Marco", explicó que estaba hecho en el mismo espíritu del convenio de integración firmado recientemente con Canadá, y sostuvo que tanto uno como el otro estaban orientados a avanzar hacia la creación de un mercado común del Norte. En nuestro país, al parecer, no hubo oportunidad de que el asunto se abriera en el Congreso de la Unión, porque el convenio, "por ser solamente un marco para negociaciones futuras", no requería de su discusión y aprobación. En los días posteriores a la firma del acuerdo, en su lugar, personeros del gobierno hablaban de la "necesaria integración latinoamericana".

Frente al camino hacia la integración con los Estados Unidos las otras opciones integracionistas quedan descartadas. Nuestros intercambios comerciales con América Latina han sido secundarios, pues se carece de las condiciones y la voluntad para impulsarlos en la medida de los discursos del gobierno. Situación muy diferente priva en la relación con los Estados Unidos. Si se revisa la lista de los principales productos del intercambio bilateral se comprobará el incremento de las manufacturas en la

vinculación comercial, pero, además, la creciente participación mexicana en los procesos productivos estadounidenses. En este sentido, la opinión de que la idea es avanzar hacia una área de libre comercio o un mercado común del norte no es descabellada ni mucho menos. En esta perspectiva, se ponen en el centro los procesos de integración del tipo "vértice de los gansos voladores", en el que un país tecnológicamente líder de una región establece la rectoría e integración con sus vecinos, siendo el desarrollo resultante de las ventajas comparativas del bloque en sí y no de uno solo de sus países. Un ejemplo típico de lo dicho anteriormente es la relación que Japón mantiene con sus socios comerciales asiáticos de la Cuenca del Pacífico.³

En estos momentos, el concepto de "armonización" tiene una relevancia singular. Este se entiende como el proceso mediante el cual dos o más partes se van acercando a los puntos de coincidencia, como etapa previa a las negociaciones a la construcción del área de libre comercio. Aquí nos interesa saber cuál es el estado que guardan las posiciones mexicanas en relación con los temas importantes para los norteamericanos y vislumbrar el grado de "armonización" que lleva México frente a Estados Unidos en materia de comercio internacional:

Acceso al mercado. México, como otros países subdesarrollados, ha sido víctima de las barreras no arancelarias, asunto sumamente complejo debido a las enormes dificultades para su plena identificación y reglamentación. Pero también es cierto que México hace uso generoso de las barreras no

arancelarias. Frente a ellas, las barreras arancelarias son un problema más fácil de resolver, y en ello México ha hecho grandes avances, pues ha emprendido una política de apertura comercial sin precedentes, incluso más allá de sus propios compromisos asumidos en su calidad de miembro del GATT. Ha levantado los controles a la importación en la inmensa mayoría de las mercancías y reducido de manera significativa sus otrora altos niveles arancelarios. En la perspectiva de la "armonización", México ya ha levantado uno de los ingentes obstáculos a un intercambio libre con los Estados Unidos: el alto proteccionismo de su mercado, mantenido por cuarenta años.

Sector agropecuario. En México este sector es radicalmente diferente al de Estados Unidos o Canadá, por su tamaño, diversificación, calidad, producción y destino, sin olvidar la complejidad de su estructura e importancia política como sustento básico del sistema prifsta. De aquí que los acuerdos en la materia que pudiesen asumir Estados Unidos y Canadá prácticamente no tendría nada que ver con la situación que priva entre Estados Unidos y México. Aunque ignoramos si existe alguna negociación entre las partes con miras a un acuerdo de libre comercio que incluya al sector agropecuario, México tendría posibilidades de beneficio en carne, verduras y flores, a cambio de cereales y productos pecuarios de origen norteamericano.

Prácticas comerciales inequitativas. En esta materia se ha avanzado mucho, sobre todo por la firma del "Entendimiento entre Estados Unidos y México sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios", ya citado, pero no puede decirse que ya no aparecerán más dificultades. Uno de los compromisos que México sostuvo en el Entendimiento fue el de no mantener o establecer ninguna política de

³ Fernández Menéndez, Jorge, "Hacia la integración económica con EU", en *Capital: Mercados Financieros*, N. 3, enero de 1988, p. 13.

precios diferenciales que constituya un subsidio a la exportación o que tenga el propósito o efecto de proveer exportaciones. Aquí el gobierno no advirtió las consecuencias que este compromiso pudiese tener, como ya se vio en el proyecto *Omnibus Trade Bill, H. R. 3*, vetado recientemente por el Ejecutivo norteamericano, pero que cuenta con posibilidades de regresar con modificaciones y luego ser finalmente aprobado. En la provisión del "subsidio doméstico" de dicho proyecto se amplió la definición de subsidio que podría ser un argumento en favor de las compañías norteamericanas para que puedan lograr tarifas y cuotas contra sus competidores extranjeros. Una regla accesoria señala que un subsidio establecido (desde el punto de vista norteamericano) es, por definición, neutralizable por un derecho compensatorio. La economía de México se ha basado en el uso extensivo de gas natural y petróleo baratos. De aquí que la versión ampliada del subsidio doméstico pudiese atraer la imposición de derechos compensatorios sobre los productos de exportación de México, que usan insumos energéticos baratos, simplemente porque el precio mexicano del energético pudiese ser inferior al de Estados Unidos o al precio mundial. Tampoco hay que pasar por alto que el uso tradicional de subsidios para alcanzar objetivos de desarrollo en México pudiese caer dentro de la provisión del "subsidio doméstico".

Servicios. En Punta del Este, México se pronunció en favor de que el tema de los servicios fuera incluido en la agenda de la Ronda Uruguay, ya que el turismo, las transacciones fronterizas, las maquiladoras y los servicios de ingeniería son renglones cada vez más importantes en su balanza de pagos. Además, los bajos costos y la calidad de su mano de obra son un activo de gran potencial en el mercado de trabajo de Estados Unidos. En esta

materia podemos decir que ya existe un "buen grado de armonización" con los Estados Unidos, sobre todo en lo que a criterios e intenciones se refiere.

Inversión extranjera. La Ley de Inversiones Extranjeras de México (en vigor desde 1973) ha sido muy liberal y no ha obstaculizado el establecimiento de capital norteamericano en el país. Esta flexibilidad es bien conocida por el gobierno de los Estados Unidos, pero aun así insiste en que no es suficiente. Las normas relativas a la incorporación de insumos nacionales, los compromisos de exportación y la existencia de zonas vedadas a la inversión foránea todavía le causan molestias. En general, no obstante, aquí puede hablarse de la existencia de criterios comunes de las partes.

Propiedad intelectual. Las presiones norteamericanas en esta parte han sido constantes desde hace varios años, pues se considera que en México no se legisla con firmeza suficiente en lo que se refiere a marcas y patentes de productos como los farmacéuticos. Los Estados Unidos juzgan pobres las reformas a las leyes que México ha hecho en la materia, y al parecer están muy lejos de sus deseos. En la propiedad intelectual todavía no se vislumbra un arreglo entre Estados Unidos y México, dadas las dificultades que existen para unificar criterios y proponer soluciones concretas.

Un acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos es impensable por ahora. El régimen actual se ha inclinado por dos posibilidades: la búsqueda de arreglos de comercio más amplios con los Estados Unidos, y empezar a trabajar en negociaciones de libre comercio por sectores. La idea sería ir ampliando las propuestas sectoriales con miras a un acuerdo de amplio alcance, similar al proyecto Estados Unidos-Canadá.

Los acuerdos sectoriales a muchos parecen su-

gestivos. La Comunidad Económica Europea tuvo su primer antecedente en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), y el Acuerdo Canadá-Estados Unidos se vio precedido por el Pacto Automotriz de 1965. Un enfoque sectorial, se dice, tendría la ventaja de favorecer un proceso de liberalización mesurado, serviría como prueba, daría tono a negociaciones más ambiciosas y pondría fuera de riesgo (al menos por un "tiempo prudente") a la pequeña y mediana industria nacional. La afirmación suena razonable, hasta que se contemplan con cuidado aquellos dos acuerdos parciales. La CECA fue un acuerdo para Europa occidental, pero en esencia se trató de un cártel sancionado por los gobiernos. El Pacto Automotriz Canadá-Estados Unidos de 1965, por su parte, fue posible gracias a que los mismos poseedores —y hasta el mismo sindicato obrero— operaban en ambos países, y casi siempre estaban cerca unos de otros a ambos lados de la frontera. Lo trueques se facilitaron debido a que las mismas partes ganaban y perdían en ambos países. Sin embargo, el acuerdo automotriz ha tenido sus dificultades: dependiendo del total del balance del comercio automotriz y de los desarrollos en partes separadas de la industria, uno y otro lado han sugerido reformas al acuerdo. No existe razón para suponer que un acuerdo exitoso por necesidad deba estimular acuerdos en otros sectores, pues cada uno de ellos tiene su propia dinámica. Un acuerdo individual que pueda integrar sus propios trueques implícitos, resulta preferible al lento acercamiento industria por industria, que hace que la integración sea más difícil.⁴ Abundando en el asunto:

⁴ Weintrub, Sidney, *¿Libre Comercio entre México y EUA? las relaciones futuras entre los dos países*, México: EDAMEX, 1987, p. 169.

● Por un lado, es probable que los acuerdos sectoriales conciten las objeciones del GATT. Por otro, se basan en el supuesto de que las políticas industriales son complementarias, lo que no ocurre en la realidad. La política industrial de México, país con un alto grado de participación estatal, es muy diferente de las que se aplican en Estados Unidos y Canadá. Habría considerables dificultades prácticas para hacer operativos estos acuerdos, aun suponiendo que se suscribieran.⁵

Tim Bennett, representante comercial de Estados Unidos para México, no está de acuerdo con la opinión anterior. Aunque "la economía mexicana no está aún lista para un acuerdo de liberalización comercial", declaró que podrían llegarse a negociar acuerdos sectoriales entre los dos países, "cosa que podría ocurrir antes de 1990".⁶ Tampoco concuerda el representante de la SECOFI en Washington, Mario Rodríguez. Este funcionario afirmó que las exploraciones de integración comercial con Estados Unidos se iniciarán "próximamente", aunque juzgó improbable que pudiera ser logrado un acuerdo antes de la conclusión de las administraciones de De la Madrid y Reagan. "Se dejarán las bases sentadas para que la próxima administración mexicana pueda negociar acuerdos específicos con su contraparte norteamericana", declaró, y señaló que las áreas de mayor interés para la integración binacional son las relativas al acero, los vehículos automotores, el textil y el agrícola. Se sabe que el Representante Co-

⁵ Bueno, Gerardo, "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11, noviembre de 1987, p. 931.

⁶ "Integración comercial negociarán México y Estados Unidos", en *Excelsior*, 17 de junio de 1988, p. 5-A.

mercantil de la Administración Reagan, Clayton Yeutter está interesado en iniciar las exploraciones hacia acuerdos de integración y que la conclusión de acuerdos de integración "sería consistente con la política de la administración norteamericana".⁷

Las posiciones de los diversos sectores sobre el libre comercio, como es natural, se encuentran determinadas por las razones políticas. Dentro y fuera del gobierno existen muchos desacuerdos respecto al camino integracionista con los Estados Unidos. El fantasma de la dominación norteamericana en nuestro país está vivo, y tiene la memoria de los despojos, invasiones y demás abusos. Para los temerosos de la opresión cultural, una asociación con los Estados Unidos en un amplio acuerdo levantaría los últimos diques al avance de las ideas y formas de vida que sin duda afectarían a la identidad social mexicana.

Una propuesta de libre comercio entre Estados Unidos y México despertaría reacciones negativas también sobre la base de razonamientos estrictamente económicos. Existe la posibilidad de que la apertura indiscriminada a las mercaderías norteamericanas destruiría en poco tiempo la industria nacional y acabaría por cerrar el círculo de la dominación económica completa del país por los Estados Unidos. Dada la inferioridad de México en recursos de inversión, desarrollo tecnológico, productividad y otros, es de esperarse que muchas empresas medianas y pequeñas —funcionales exclusivamente en el mercado interno— pudiesen desaparecer ante el influjo de la competencia de mercancías más baratas

y de mayor calidad provenientes de los Estados Unidos. El segmento que estaría en posibilidad de sacar beneficios sería, por un lado, el de las industrias gigantes (automotriz, siderúrgica, petroquímica), porque el acceso libre de barreras al mercado norteamericano les permitiría incrementar sus ventas y hacer un uso mayor de las economías de escala. Las industrias intensivas en mano de obra (ensambladoras, productoras de frutas, verduras y flores), por otro lado, tendrían también mucho que ganar.

Es obligada una reflexión acerca de la decisión de orientar la economía de México hacia afuera en los últimos años. En las condiciones actuales de relación con los Estados Unidos, la opción exportadora es, por definición, la opción integradora a la economía de este país. Pero todo parece indicar que el régimen priísta ya no tendrá las manos libres para seguir impulsando sus proyectos integradores como en el pasado. El ascenso de las fuerzas nacionalistas de la sociedad mexicana potencialmente constituye en fuerte revés para los planes del gobierno. Pero De la Madrid ya avanzó un buen trecho en la preparación del ambiente para formas más avanzadas y amplias de integración. Al haberse optado por el crecimiento hacia afuera, al país se le puso ante una difícil disyuntiva: o se integraba más a los Estados Unidos para exportar más, o mantenía su todavía bajo perfil exportador, pero sujeto a las embestidas proteccionistas que de vez en vez hacen sentir su presencia en contra de los vendedores de Estados Unidos. El futuro dirá la última palabra. 

⁷ *Ibid.*