

México y Japón en el comercio internacional

Gerardo M. Bueno*

El cambio estructural de la economía mexicana

Durante los últimos años la economía mexicana ha registrado un proceso de cambio estructural que es poco reconocido. Como señala el Banco de México, dichos cambios han afectado las finanzas del sector público, la balanza de pagos, las deudas interna y externa, las empresas públicas y, de manera muy importante, las políticas cambiaria y comercial.

El proceso de ajuste fue determinante en la evolución de la economía. El crecimiento del PIB en términos reales de 1982 a 1987 fue cercano a cero (en 1988 creció 1.1%). Dado el aumento de la población (2.1% anual), ello ha significado una reduc-

ción de los niveles de ingreso per cápita, que actualmente son similares a los de diez años atrás.

La inflación ha sido mayor que la esperada. La evolución de ésta se deriva en buena medida de las dificultades para reducir la magnitud del déficit fiscal, pues gran parte del crecimiento monetario se utilizó para financiar al sector público. Además, la circularidad entre el déficit presupuestario, la inflación y el costo de atender tanto la deuda interna como la externa —un fenómeno observable en muchos países latinoamericanos—, obstaculizaron los esfuerzos para reducir la inflación mediante políticas fiscales más austeras.

El único aspecto positivo de este panorama ha sido el comportamiento del sector externo. Debido a una considerable reducción de las importaciones de bienes y servicios, México obtuvo, por primera vez desde 1977, superávit en la cuenta corriente en todos los años del período considerado, excepto 1987. Empero, quizás sea más importante el hecho de que las tendencias de concentración en ciertos productos de exportación se comenzaron a revertir. Así, la participación del petróleo en las exportaciones mexicanas se redujo considerablemente, en tanto que la de

* Trabajo presentado en el Simposio de México y Japón: Historia y Perspectivas de una Relación Centenaria, organizado por The International House of Japan en noviembre de 1988. El autor es Investigador Asociado en El Colegio de México y Director del Instituto para la Capacitación e Investigación para el Desarrollo, de la Nacional Financiera.

las manufacturas aumentó de 20% en 1982 a poco más de 50% en 1987.

La importancia de Japón como socio comercial de México no varió en forma significativa de 1983 a 1987. Las exportaciones representaron en promedio 6.5% del total y las importaciones cerca de 5.6%; durante los dos últimos años en especial, México aumentó sus compras de bienes y servicios provenientes de Japón. Con todo, este país es el tercer socio comercial de México, tanto en importaciones como en exportaciones.

Los cambios registrados en el manejo de las políticas relativas al sector externo se han manifestado en dos terrenos: el que concierne a la comercial y la cambiaria, y el que se relaciona con el marco institucional. A continuación se describen brevemente sus aspectos más importantes.

Hasta 1982 la política cambiaria no se utilizó como instrumento para alcanzar el equilibrio externo. La estabilidad del tipo de cambio había sido un elemento básico de la política económica. Ello se justificaba no sólo recurriendo a consideraciones de prestigio nacional, sino también aduciendo razones vinculadas a los altos costos políticos de una devaluación y sus consecuentes efectos en la fuga de capitales. Como las tasas de inflación en México eran mayores que en el exterior, el peso tendía a sobrevalorarse, lo cual tenía repercusiones negativas en las importaciones y las exportaciones y alentaba la fuga de capitales. Así, cuando finalmente se tomaba la decisión de devaluar, ello se hacía en una situación de desequilibrio extremo de la balanza de pagos y generaba precisamente el tipo de traumas que se temía podrían producirse.

Desde la crisis de la deuda externa de 1982 se han seguido políticas completamente diferentes. En términos de paridad de poder adquisitivo, el peso se ha mantenido subvaluado de 1982 a 1987, excepto por el corto lapso en 1985 que resultó tan costoso. No obstante, si se consideran tanto las obligaciones financieras de México como algunos de los choques externos experimentados por su economía, la conclusión es, sin duda, que el tipo de cambio en términos generales ha tendido a ser realista.

En términos de paridad de poder adquisitivo, la subvaluación del peso alcanzó su mayor nivel en 1986 y parte de 1987. Esto permitió al Gobierno mexicano hacer dos cosas importantes: alcanzar el equilibrio externo incluso en condiciones muy desfavorables, como lo fueron las pérdidas de divisas causadas por la brusca caída de los precios del petróleo en 1986, y continuar conforme a lo previsto el proceso de racionalización y liberación de la protección. De hecho ésta fue la primera vez en la historia de México que las dificultades en la posición de la balanza de pagos no condujeron a un aumento de la protección ni a una reversión de decisiones tomadas en el pasado.

El aumento notable de las reservas durante 1987, la relativa estabilidad de las tasas de interés internacionales y el importante incremento de las reservas de divisas, permitieron al Gobierno poner en marcha en diciembre de ese año el Pacto de Solidaridad Económica. Su propósito principal consistió en reducir las presiones inflacionarias sobre la economía, que se consideró habían llegado a niveles inaceptables para la mayoría de la población y conducido a una pérdida de control sobre las variables de política económica. El logro de la estabilidad de precios era un

prerrequisito para emprender un esfuerzo de desarrollo exitoso a mediano y largo plazos.

En la actualidad es posible que exista un ligero margen de sobrevaluación. Lo importante es que ello no signifique, también, una vuelta a las políticas del pasado. Aunque algunas declaraciones oficiales podrían interpretarse como el regreso a viejas fórmulas, es muy difícil que eso ocurra. Las razones expuestas por el Gobierno en favor de la estabilidad del tipo de cambio a fin de que el programa económico pueda tener éxito parecen suficientemente válidas. Asimismo, la experiencia de México de 1982 a 1987 muestra una clara comprensión del papel que desempeña el tipo de cambio en la consecución del equilibrio externo y, por supuesto, de sus costos en términos de presiones inflacionarias. Quizás esto suene muy optimista, pero no puede negarse que el Gobierno mexicano comienza a tener un margen de maniobra del que careció en los cinco años anteriores.

Este último elemento también se refleja en los intentos para racionalizar y liberar la protección. Por el lado de las importaciones, las principales medidas conciernen a los permisos (restricciones cuantitativas), los precios oficiales y los niveles arancelarios. Por el de las ventas externas, las disposiciones más relevantes se refieren al establecimiento de incentivos aceptables según las normas del GATT. Cabe destacar que las restricciones cuantitativas —mediante licencias de importaciones— habían sido tradicionalmente el principal instrumento de protección de la política comercial de México.

De 1977 a 1982 se registraron esfuerzos, si bien modestos, para racionalizar la protección, sustituyendo los permisos de importación por los aranceles. Empero, esos empeños se frustraron cuando en 1982, debido a dificultades muy severas en la balanza de pagos, se reimpusieron, cubriendo todas las posiciones de la tarifa arancelaria. A partir de 1985 se reinició el proceso de sustitución de permisos previos por aranceles. Al final de 1987 sólo 3% de todas las posiciones de la tarifa arancelaria de importación se encontraba sujeto a licencia. En términos de valor la cobertura era de sólo 14% del total. En la actualidad las importaciones sujetas a control incluyen productos agrícolas y farmacéuticos, automóviles y sus partes y, extrañamente pues México es exportador, productos de petróleo. Como puede verse, se trata de mercancías sujetas a barreras no arancelarias en la mayoría de los países, de manera que para fines prácticos el proceso de sustitución de restricciones cuantitativas por aranceles ha llegado a su término. Quizás no sea muy aventurado afirmar que las restricciones cuantitativas han dejado de ser un instrumento importante de protección.

Algo similar se ha hecho en el área de los llamados precios oficiales. En un principio éstos se establecieron para asegurar que los impuestos pagados por los importadores mexicanos no resultarían afectados por prácticas de subfacturación. Sin embargo, dichos precios pronto se convirtieron en un instrumento proteccionista, pues era más fácil modificarlos que alterar el nivel de los aranceles, los cuales requerían de una decisión del Congreso. En muchas instancias el efecto proteccionista de los precios oficiales era por demás notable, pues el impuesto ad valorem se basaba en ellos, que eran muy superiores a los precios reales de las importaciones. Así, al igual que los permisos de importación, los precios oficiales constituían en 1982 un importante mecanismo de protección. A fines de 1987, empero, sólo existían 363 posiciones tarifarias sujetas a precios oficiales, las cuales se abolieron

en enero y febrero de 1988. Su papel como instrumento *antidumping* se sustituyó por una legislación más moderna dirigida específicamente a ese propósito.

La racionalización de la protección emprendida en 1985 fue acompañada de una liberación importante. De entonces a diciembre de 1987 el arancel promedio descendió de 23.5 a 11.8 por ciento. En los primeros meses de 1988 medidas asociadas al Pacto de Solidaridad Económica redujeron aún más el nivel promedio de protección a poco menos de 10%; ésta es, sin duda, una cifra baja frente a los países en desarrollo y similar a la de algunas economías desarrolladas. Igualmente importante fue la reducción de los niveles de dispersión en el arancel nominal, que de junio de 1985 a diciembre de 1987 descendieron de 25.6 a 7.8 por ciento, lo cual apunta hacia una uniformidad mucho mayor entre las tasas arancelarias por sector. Una cuestión significativa es que el descenso de los niveles de protección fue resultado, fundamentalmente, de decisiones unilaterales adoptadas por el Gobierno mexicano por convenir así a sus intereses.

Los incentivos a las exportaciones registraron también modificaciones de cierta consideración. El propósito, en términos generales, era propiciar que el exportador mexicano se ubicase en condiciones equiparables a las de sus competidores de otros países. La aplicación de tales medidas fue compatible con las reglas y las normas del GATT.

Otro punto importante de las políticas con respecto al sector externo fueron los cambios del marco institucional. Los principales fueron los siguientes:

i) La firma de un memorándum de entendimiento entre los gobiernos de Estados Unidos y México sobre subsidios e impuestos compensatorios (junio de 1988);

ii) el acceso de México al GATT con plenos derechos y obligaciones (septiembre de 1986), lo que le permitió disponer de un foro multilateral para las negociaciones comerciales y la solución de controversias, y

iii) la firma de otro memorándum de entendimiento con Estados Unidos sobre comercio e inversión (noviembre de 1987), importante porque crea un mecanismo de consulta previa para solucionar controversias en los campos del comercio y la inversión.

México también suscribió los códigos del GATT sobre subsidios, impuestos compensatorios, legislación *antidumping* y valoración aduanera. De hecho esa suscripción formó parte del "paquete" de negociación para el acceso de México al Acuerdo General, pero es importante porque significa que el país está dispuesto a asumir las disciplinas previstas en ese organismo y a participar plenamente en las negociaciones.

Para México es importante considerar no sólo su participación en el comercio internacional mediante mecanismos multilaterales, sino también su relación bilateral con Estados Unidos. Es por ello que México no tiene que optar, en la práctica, entre lo multilateral y lo bilateral; siempre ha tenido que conducir sus negociaciones comerciales sobre una "doble pista" (*dual track*).

Este breve recuento de los cambios ocurridos de 1982 a 1987 en el sector externo de la economía mexicana y en las políticas

económicas, comerciales y cambiarias, da pie a tres conclusiones principales:

1) De 1982 a 1987, pero especialmente a partir de 1985, se emprendió un vigoroso proceso para racionalizar y liberar la protección hacia el exterior. El nivel de la media arancelaria es hoy día de alrededor de 10%, prácticamente no hay restricciones cuantitativas y los precios oficiales se han eliminado como instrumentos proteccionistas.

2) El proceso anterior también se reflejó, como es lógico, en las legislaciones sobre inversiones extranjeras, propiedad intelectual y transferencia de tecnología, cuyo ingreso al país se facilitó.

3) Existe, como resultado, una convergencia sin precedente en las políticas relativas al sector externo entre México y Japón. Ambos comparten un gran interés en el desarrollo sano y eficaz del sistema comercial mundial y en el perfeccionamiento de los mecanismos multilaterales.

México y Japón frente al sistema de comercio multilateral

El hecho de que tanto Japón como México compartan intereses comunes en cuanto al futuro desarrollo del sistema comercial mundial no significa, naturalmente, que no tengan diferencias de enfoque sobre el significado mismo de esta cuestión y sobre la forma de proceder para alcanzar el propósito principal. Existen también diferencias, como corolario de lo anterior, respecto de algunos de los temas centrales que ahora se discuten en la Ronda de Uruguay.

Las discrepancias son fácilmente explicables. La mayor parte de las veces se derivan de los distintos grados de desarrollo, aunque también son importantes las motivadas por la posición de la balanza de pagos, la estructura del comercio y el manejo de los instrumentos de la política comercial. En realidad, son precisamente esas diferencias las que hasta cierto punto han permitido superar en las negociaciones comerciales actuales el cada vez más anacrónico sistema de negociaciones por bloques: el Grupo "B", el Grupo de "los 77", el Grupo "D" y China. Debe reconocerse, empero, que la Ronda de Uruguay es posiblemente el proceso de negociación más complejo de la posguerra.

Las diferencias señaladas no impiden, sin embargo, que existan intereses comunes entre países desarrollados y en desarrollo respecto al funcionamiento global del sistema. Por lo demás, es importante conocer las razones de las diferencias, en particular cuando no descansan en argumentos de tipo retórico, como por ejemplo conflictos Norte-Sur o entre productores de materias primas y de manufacturas y servicios. Estos últimos factores son significativos pero, sin duda, no son los determinantes.

El análisis de los casos concretos de Japón y México frente al sistema de comercio multilateral, en particular la Ronda de Uruguay, se apoya en dos documentos no oficiales: el que preparó un grupo asesor del Ministro de Relaciones Exteriores de Japón, integrado por funcionarios públicos, empresarios y académicos, y el elaborado en México por expertos de los mismos sectores, aunque con propósitos fundamentalmente académicos. Este documento forma parte de un proyecto más amplio patrocinado por

la Fundación Rockefeller encaminado a definir y ponderar el papel que podrían desempeñar las naciones en desarrollo en la Ronda de Uruguay, atendiendo desde luego a las diferencias en sus propios grados de desarrollo. Los países considerados fueron Corea, los del Sudeste Asiático (ASEAN) —en lo individual y en conjunto—, la India, los de África Oriental, Brasil y México.

El uso de documentos no oficiales presenta algunos inconvenientes, pero también ciertas ventajas. Entre éstas, las más importantes radican en que tales materiales contienen una exposición y un análisis más amplio de las diferentes opciones de política y ofrecen posiciones "negociadoras" en términos generales mucho menos rígidas que los documentos o, peor aún, las "instrucciones" oficiales.

Los objetivos generales que persiguen Japón y México en su participación en la Ronda de Uruguay no difieren. En el documento japonés se asienta que en vista de que durante la posguerra el país asiático se benefició grandemente de un sistema comercial relativamente liberal, en la actualidad tiene el compromiso de presentar iniciativas que tiendan a fortalecer el GATT. Esto significaría en esencia una mayor apertura del mercado japonés en las áreas tanto antiguas (mercancías) como nuevas (tecnología, inversiones y servicios) y una mayor contribución en la definición de arreglos de carácter multilateral en estas últimas áreas. Los temas que Japón considera prioritarios en las actuales negociaciones comerciales son: el desarrollo de normas y disciplinas para las nuevas áreas, en especial los servicios; el fortalecimiento de los mecanismos institucionales del GATT, sobre todo los relacionados con el otorgamiento de salvaguardias; la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias; el mejoramiento del entorno comercial para los países en desarrollo, y la agricultura.

Para México, en escala global, también es importante fortalecer el multilateralismo para evitar que se caiga en prácticas bilaterales o en regionalismos, así como tratar de detener las actuales tendencias a un mayor proteccionismo, que por no significar un aumento en los aranceles se ha dado en llamar "neoproteccionismo". Estrechamente ligado con lo anterior, y como de hecho se reconoció en el memorándum de entendimiento firmado con Estados Unidos en noviembre de 1987, México tiene interés en vincular los temas de la deuda con los del comercio en los foros internacionales.

Como esta última cuestión en ocasiones se ha debatido acaloradamente alegándose, con bastante razón, que ambos temas son distintos, que cada uno tiene su foro y que mezclarlos presenta el riesgo de contaminar las discusiones y las negociaciones, es pertinente aclarar algo más la posición de México y otros países con problemas de deuda externa similares. Ésta se basa, en primer lugar, en la consideración de que si bien es cierto que en la posición inicial o de partida no conviene mezclar ambos temas, también lo es que no puede esperarse que no se vinculen cuando hay una alteración o un "choque externo" en el comportamiento de alguna variable crucial. Lo mismo sucede en las políticas internas: cuando se presenta un choque externo se impone la necesidad de un ajuste. Si aumenta el proteccionismo en el mundo, si se modifican al alza las tasas de interés o se generan grandes caídas en la relación de precios de intercambio, inevitablemente, se reconozca o no, se vincularán los temas de la deuda y el comercio en las negociaciones. No puede, desde luego,

considerarse que los problemas sean responsabilidad de los países desarrollados, pero es claro que la cuestión no puede ni debe ignorarse.

Muy ligado con lo anterior está el reconocimiento de que una de las cuestiones importantes para fortalecer el sistema comercial es la coordinación de acciones entre el GATT, por un lado, y el FMI, por otro.

La concepción mexicana sobre los distintos temas específicos de la Ronda de Uruguay también guarda semejanzas —aunque quizás por razones distintas— con la japonesa. Entre las similitudes se encuentran: a) la cuestión sobre el papel que toca desempeñar a los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio y, en particular, si requieren un trato "especial y diferenciado"; b) las discusiones y el tratamiento que se dará a los nuevos temas (servicios, inversiones y tecnología) y los posibles acuerdos al respecto; c) el funcionamiento del sistema del GATT, evitar la proliferación de "medidas en áreas grises" y hacer que los compromisos y disciplinas sean transparentes y respetados, y d) el desmantelamiento de barreras arancelarias y no arancelarias.

El tema señalado en el inciso a) es central para los países en desarrollo, aunque de hecho no existe una posición común. Los intereses de cada nación varían ampliamente, sobre todo en función de su desarrollo relativo y su grado de participación en el comercio mundial.

Entre las posiciones de los países desarrollados hay una línea "dura" y otra, en la cual se encuentra Japón, que se podría calificar de conciliadora. Posiciones similares, aunque de signo contrario, se encuentran entre las naciones en desarrollo.

En lo que toca a los primeros, el alegato que frecuentemente se escucha es que numerosos países en desarrollo, en particular los de industrialización reciente (PIR), han obtenido grandes beneficios, pero su contribución a la liberación del sistema del comercio mundial ha sido modesta. En consecuencia, como en últimas fechas lo ha expresado el representante comercial de Estados Unidos, Clayton Yeutter, es preciso "sujetarlos y hacerlos aceptar las disciplinas del GATT". El corolario se infiere fácilmente: los países en desarrollo carecen de justificación para presentar demandas ante el GATT o ante los países desarrollados para una mayor liberación del comercio mientras no "hayan cumplido su parte".

Algunos países en vías de desarrollo sostienen que las concesiones otorgadas en su favor no implican, de manera alguna, una obligación de reciprocidad que permita avanzar en la liberación del sistema comercial mundial. Sin embargo, esta posición es en la actualidad poco representativa de la mayoría de los países en desarrollo, en tanto que la correspondiente a los desarrollados es muy representativa y actual. La postura asumida por naciones como Japón y quizá en menor medida Canadá y España tiende a ser más bien la excepción que la regla, aunque también cuentan los motivos.

Se podría alegar que en estos momentos es posible que el debate tenga mucha más relación con planteamientos apoyados en posturas retóricas que en cifras y en hechos. Una observación incluso superficial de la realidad arroja un resultado muy interesante: contrariamente a lo que se discute con estridencia en ciertos fo-

ros, son países como Corea, los del Sudeste Asiático, México y en alguna forma Brasil, los que están haciendo más por la liberación del sistema que muchos países desarrollados. De hecho, en el caso de estos últimos no se ha avanzado significativamente desde la Ronda de Tokio e incluso el grado de cumplimiento de sus compromisos de statu quo y reversión (*stand-still* y *roll-back*), como es bien sabido, ha dejado mucho que desear. De acuerdo con el grupo asesor del Ministro de Relaciones Exteriores de Japón, este país debe hacer eco de esas preocupaciones, pero al mismo tiempo debe mostrar algo más de simpatía hacia la posición de los países en desarrollo. Justifican esta posición con base en: *i*) la experiencia de Japón en el pasado y la ayuda que significó para su desarrollo un sistema comercial liberal, y *ii*) que de las economías desarrolladas, la japonesa es de las que menos importaciones realiza, proporcionalmente, de los países en desarrollo. Esto se explica por los altos niveles de protección para los productos agrícolas y por la rápida escalación de aranceles en lo tocante a productos manufacturados.

La simpatía hacia los países en desarrollo se manifestaría concretamente en dos vertientes. La primera, la de mayor sustancia, consiste en la reducción de los niveles de protección otorgada a productos de interés para los países en desarrollo, la cual se ha instrumentado mediante varias iniciativas japonesas presentadas en la Ronda de Uruguay, siendo la más importante la relativa a la liberación del comercio de productos tropicales. La segunda, de menor significación, sería la de no presionar en favor del concepto de "graduación" de los países en desarrollo, alentado principalmente por Estados Unidos y el Reino Unido. La postura japonesa es manejar la "graduación" de modo individual.

Aunque la buena intención, y las razones políticas para hacerlo son evidentes, la actitud japonesa no resuelve totalmente el problema. En primer lugar, como es claro, los países más responsables frente al sistema comercial mundial serían los que —en los términos usados por los negociadores— pagarían mayores "costos". En segundo, la posición japonesa no contribuye a fijar reglas de juego claras y a dar mayor transparencia a las acciones, que es uno de los principales objetivos de la Ronda de Uruguay. En tercero, y más importante, contribuye a mantener la falacia de que en el sistema de comercio internacional ciertos países, desinteresada y graciosamente, hacen concesiones a otros.

Para economías como la mexicana y otras (aunque no todas) de las consideradas en el citado documento mexicano, es claro que gran parte de la discusión sobre la "graduación" de los países tiene mucho de irreal. Con mucha frecuencia parece aludirse al "vestido del emperador". Lo cierto es que para ellos lo que importa y tiene más sentido es obtener y negociar concesiones reales y permanentes a cambio de cederlas.

Esta postura se justifica, además, con dos consideraciones adicionales. La primera es que la experiencia muestra que las concesiones otorgadas unilateralmente por los países desarrollados a los en desarrollo mediante el Sistema Generalizado de Preferencias tienen un costo alto cuando la permanencia del país en dicho sistema se condiciona a patrones de comportamiento o a la aprobación de concesiones en otras áreas. La segunda y más importante es que para muchos países en desarrollo el problema tiene un matiz diferente: que las reducciones unilaterales en los niveles de protección puedan utilizarse para obtener "créditos" en la mesa de negociaciones comerciales.

En lo que concierne a los servicios y de manera más general a las llamadas nuevas áreas, también hay diferencias importantes en la posición de ambos países. Para Japón la situación ideal en materia de servicios sería llegar a un acuerdo en que se precisaran de modo multilateral los derechos y las obligaciones en cada sector individual, aunque tomando en cuenta "la especial situación de los países en desarrollo". Para México, sin embargo, con todo y que su posición dista mucho de la de países de "línea dura", como Brasil y la India, hay todavía muchas cuestiones que requieren aclararse antes de tomar una decisión en la materia. Para empezar, incluso desde un punto de vista teórico, aún no está claro de qué manera se afectaría el comercio de los servicios si se eliminaran las normas y los reglamentos; los efectos sí son claros en las mercancías cuando se presenta una eliminación de los aranceles.

México tiene especial interés en las exportaciones de servicios que requieran de mano de obra intensiva e incluso que su exportación precise del desplazamiento físico de la mano de obra. En el documento del grupo asesor japonés, sin dejar de reconocer la validez de las posturas de México y otros países en desarrollo, se señala que dichas posiciones son en cierta medida controversiales, como de hecho lo han sido en el curso de las negociaciones.

También ha resultado controvertido para México y otros países en desarrollo el tratamiento y las negociaciones en materia de propiedad intelectual y las medidas de regulación de la inversión que afectan al comercio. En ambos casos el Gobierno mexicano ha externado su preocupación, ya que a menudo las negociaciones han rebasado el marco del mandato signado por los ministros en la Declaración de Punta del Este. Lo importante aquí es la forma en que ambas cuestiones afectan al comercio y no el marco regulador y normativo en sí mismo. En las otras materias de interés para ambos países, como las barreras arancelarias y no arancelarias y el fortalecimiento del sistema del GATT, hay una notable coincidencia en sus posiciones. Su preocupación por el abuso que se hace de las salvaguardias —previstas en el artículo XIX por los países desarrollados y en el XVIII por los países en desarrollo— se ha puesto de manifiesto tanto en el curso de las negociaciones como en otros foros.

Conclusiones

Las conclusiones que se desprenden de este breve análisis son las siguientes:

i) La mayor convergencia en cuanto a los niveles de protección y el manejo de los instrumentos del sector externo en México y Japón muestra que entre ambos países hay una coincidencia fundamental: el interés por el funcionamiento del sistema multilateral de comercio en el marco del GATT.

ii) La coincidencia de intereses está presente no sólo con respecto a cuestiones generales sino también en cuanto a algunos casos específicos prioritarios para Japón y México en el marco de la Ronda de Uruguay.

iii) Existen diferencias importantes que son explicables y que, desde luego, son precisamente las que dan base a negociaciones internacionales. □