

México

Ante los Mercados Comunes

“Se aproxima así... la era de las grandes negociaciones interregionales, (a fin de evitar) una guerra comercial de graves consecuencias en el crecimiento de los países industriales, en el desarrollo económico de los exportadores de materias primas y en la liquidez internacional”.

Por VÍCTOR L. URQUIDI

EL comercio mundial exhibe cada vez más una base arenosa que impide edificar y ejecutar una política bien definida. Diríase que un terremoto económico ha destruido los viejos sistemas y los cauces normales, y obligado a la mayoría de los países a fundar de nuevo sus relaciones comerciales con el exterior en otro sitio, improvisadamente, en donde todo, o casi todo, es nuevo y apenas se alcanzan a percibir horizontes imprecisos, más allá de los cuales yace lo desconocido.

Porque en verdad el comercio mundial marcha hacia *terra incognita*. Antiguamente, su volumen y su composición resultaban del desarrollo industrial de unos cuantos países europeos y, más tarde, del de los Estados Unidos. Cuando todos estos países alcanzaron etapas bastante adelantadas de industrialización, efectuaron además entre sí, aparte de su comercio con los países hoy todavía subdesarrollados, un intercambio muy considerable de manufacturas. Pero, gracias al progreso técnico, principiaron a necesitar menos de las materias primas y los artículos alimenticios de “ultramar”. Los países industrializados han tendido y tienden a la autosuficiencia agrícola y son ya capaces de abastecerse a sí mismos, o entre sí, de todo el equipo industrial y de la mayoría de los productos intermedios o semielaborados que puedan necesitar para su continuada expansión. Las zonas subdesarrolladas del mundo, que poco han participado en los grandes avances técnicos de la agricultura y la industria, que siguen siendo áreas sobrepobladas o de índices demográficos alarmantes, que muestran gran atraso cultural y social, y cuya industrialización se lleva a cabo a tropezones y de manera costosa, se enfrentan, por su lado, a una demanda débil de sus productos de exportación a la vez que no tienen los medios, ni podrían tenerlos hasta donde es previsible, para autoabastecerse de equipo y otras manufacturas.

Todavía hace pocos años había entre los países de mayor influencia en el comercio mundial un propósito más o menos claro de política comercial: la li-

beralización arancelaria en escala amplia, multilateral, aun cuando admitiendo la necesidad, expresada por los países subdesarrollados, de proteger a éstos para favorecer su industrialización o defender su balanza de pagos. Pero el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que nunca ha llegado a agrupar a más de una treintena de países, entre ellos nueve latinoamericanos (México no es miembro), se ha ido debilitando progresivamente. Esto ha ocurrido no sólo por la dificultad de las negociaciones multilaterales, por la multitud de excepciones admitidas a las reglas generales y por los regímenes especiales que se ha tenido que tolerar —la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, el Mercado Común Europeo, el Mercado Común Centroamericano, la Zona Latinoamericana de Libre Comercio y otros— sino fundamentalmente porque las bases mismas del comercio mundial han estado variando. Aun antes de estas nuevas condiciones, el GATT no satisfacía a los países subdesarrollados; pero tampoco ha sido capaz de regir la política comercial internacional entre los países industriales, sobre todo ahora que el Mercado Común Europeo (con ramificaciones en África y Asia) se ha vuelto tan poderoso que probablemente absorba a Gran Bretaña y al resto de Europa Occidental. Es indudable que antes de que transcurra mucho tiempo el GATT necesitará reformarse o sustituirse. La fuerza del Mercado Común Europeo es tal que aun Estados Unidos ha variado su política para entrar en arreglos recíprocos directos con Europa, y se empieza a hablar de negociaciones similares entre la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y los integrantes de la Comunidad Económica Europea.

La razón de ello ha de buscarse en el hecho de que el mundo ya no se divide en países industrializados, por un lado, y productores de artículos primarios, por otro. Los industrializados son grandes productores de materias primas y alimentos, y los subdesarrollados comprenden entre ellos a un creciente número de semi-industrializados. En unos y otros prevalece la protec-

ción, sobre todo para los renglones de producción de más reciente desarrollo. Pero el efecto de la protección es asimétrico, pues la protección agrícola en los países altamente desarrollados, que beneficia apenas a un pequeño sector de su población, es un duro golpe para los tradicionalmente exportadores de esos artículos, mientras que la protección industrial en los subdesarrollados, que es esencial para elevar el nivel de vida, daña en poco o en nada a los países exportadores de manufacturas debido a que su mercado interno es el principal ya que nunca cesará la elástica demanda de productos industriales por los países en vías de desarrollo. No habiendo, pues, líneas divisorias claras, la política comercial tiende a volverse un tanto oportunista por todos lados: cada país o grupo de países cede estrictamente en lo que de momento le convenga (incluyendo lo que políticamente sea posible), se trata de productos primarios, semimanufacturados o plenamente industriales, sin seguir ninguna regla o norma general. Hoy se protege una materia prima, pero no una manufactura; mañana se puede hacer lo contrario. Hoy existe escasez de algún artículo; mañana puede haber un excedente y se varía la política arancelaria o de control de importaciones respectiva.

A todo este proceso, que ya ocurre entre los países occidentales, debe agregarse el gran imponderable que es la política de comercio exterior del bloque de países de economía socialista. No existe base para considerar si las compras de productos primarios de esos países crecerán o no, de qué fuentes se abastecerán y qué condiciones impondrán para efectuar, en su caso, mayores adquisiciones. Tampoco existe base para considerar su potencialidad como abastecedores de manufacturas a los países en desarrollo fuera de dicho bloque.

Ante semejante cuadro mundial, los grupos de países que tienden a formar mercados comunes o zonas de libre comercio consiguen, por lo menos entre sí, darse cierta estabilidad en su política comercial. Saben que, entre ellos, existe el compromiso de liberar su intercambio en un área económica mayor que permite a la larga un aprovechamiento más completo y racional de su potencialidad productiva. El mercado común que se constituya entre países subdesarrollados significa, en particular, oportunidades de industrialización más tempranas y de efectos más profundos. El mercado común o la zona de libre comercio es una forma de asegurar exportaciones recíprocamente entre sus miembros. Es un modo de reducir la dependencia o interdependencia con el mundo exterior o, si se quiere, de lograr un autoabastecimiento relativamente mayor dentro del marco de un área económica más amplia y más densa.

La formación de estas grandes áreas, que ya se perfila con claridad, plantea en consecuencia el problema de la relación entre ellas: entre Estados Unidos (principal "mercado común") y el Mercado Común Europeo, entre éste y el bloque socialista, entre cada uno de ellos y lo que resta de la comunidad arancelaria británica (con Gran Bretaña en posición de "puente"), entre estos distintos grupos y la Zona Latinoamericana de Libre Comercio, o entre los mismos y las agrupaciones regionales a que se tiende en Asia y en Africa. Ningún "bloque" o grupo está aún bien definido. Quedan en el aire algunos países no afiliados o marginales: en Europa, España y algunos miembros

de la no amalgamada Asociación Europea de Libre Comercio; en América Latina, Venezuela, Panamá y las Antillas; en la Comunidad Británica, hasta cierto punto, Canadá; en el bloque socialista, Yugoslavia y Cuba. Pero los grupos regionales principales se identifican en la forma indicada.

Se aproxima así, al parecer, la era de las grandes negociaciones interregionales destinadas a evitar que los grandes grupos o algunos de ellos se hagan una guerra comercial que podría tener graves consecuencias en los ritmos de crecimiento del empleo y la producción en los países industriales, en el desarrollo económico de los países aún exportadores de productos primarios y en la liquidez internacional. Estados Unidos lucha por evitar que al menos entre ese país y Europa subsista una barrera arancelaria elevada, y el gobierno norteamericano ha conseguido del Congreso autorización para negociar rebajas recíprocas sustanciales. Si se da un paso más y los dos grandes mercados comunes —el europeo y el norteamericano— reconocen la conveniencia de reducir su arancel externo frente a los países subdesarrollados, por ejemplo, América Latina, sin exigir rebajas correspondientes en éstos, se habrá emprendido el camino hacia el mejoramiento de la situación relativa de los grupos de países de nivel de vida más bajo y hacia la creación de alguna estabilidad en la política comercial.

Para definir la situación de un país determinado, como México, ante este panorama, se requiere estudiar a fondo no sólo la perspectiva inmediata de la política comercial de los grandes bloques, sino, en el caso de América Latina, la evolución probable de la Zona de Libre Comercio como agrupación con intereses comunes frente al exterior. Este aspecto es aún muy novedoso y casi no podrá definirse mientras los miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio carezcan todavía de suficientes vinculaciones mutuas firmes y reales y en tanto algunos de ellos, como Brasil y Argentina, estén pasando por situaciones económicas críticas.

Pero, más allá de la política comercial inmediata, se necesita examinar la perspectiva más lejana de desarrollo de las principales áreas geográficas del mundo, sobre todo de las agrupaciones regionales con las cuales se llegará, en unión de otros países, a negociar con mayor o menor precisión. La política de mercados comunes significa que cada día se alejará más la negociación bilateral entre los países. Un país miembro de un mercado común o de una zona de libre comercio no podrá entrar en arreglos con uno que sea miembro de otro grupo sin comprometer los intereses y la política económica, comercial y monetaria de los copartícipes. Las negociaciones "de mercado a mercado" requerirán formarse una idea previa de gran perspectiva acerca del crecimiento futuro y del impacto de éste en los respectivos ritmos y formas del desarrollo. Es de temer que durante bastante tiempo se logren apenas tenues aproximaciones a ese estado, y que lo que un país aislado pueda lograr en su propio beneficio y en el de sus asociados resulte limitado, provisional y a veces contradictorio. El período de transición bien puede resultar bastante largo y es de esperar que en cada país se hagan esfuerzos por prepararse para actuar en él con agilidad, pero con un concepto amplio de los objetivos más distantes.