

MÉXICO Y SUS RELACIONES COMERCIALES CON ASIA. UNA REFLEXIÓN SOBRE SUS DIFICULTADES ESTRUCTURALES

Héctor CUADRA*

SUMARIO: I. *Introducción.* II. *Presupuestos funcionales para la integración económica.* III. *Consideraciones de orden general* IV. *Algunas reflexiones finales.*

I. INTRODUCCIÓN

Existe una opinión generalizada sobre la conveniencia de diversificar las relaciones comerciales de México con otros países y regiones del mundo para disminuir su determinante dependencia del mercado norteamericano y específicamente del de Estados Unidos.

Nos parece que, *a priori*, dicha opinión es, además de acertada, muy sabia. Sin embargo, una vez que se procede a un análisis más detallado sobre esta cuestión, empiezan a surgir elementos de la realidad que militan en contra de esta simple opinión. En esta ocasión vamos a dejar de lado algunos de ellos y nos vamos a centrar en lo que se denomina obstáculos estructurales. Académico numerario, Universidad Iberoamericana.

Para ello será menester, en algunos momentos, hacer referencia a aquellos casos en los que México ha establecido ya, de manera formal, por compromiso convencional, acuerdos de libre comercio o compromisos que pueden ir más allá de un acuerdo de liberalización comercial. Los dos ejemplos paradigmáticos son el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y el TLCUE (Acuerdo de Concertación Política, Complementariedad Económica de Libre Comercio entre México y la Unión Europea).

* Académico numerario, Universidad Iberoamericana.

II. PRESUPUESTOS FUNCIONALES PARA LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Los tiempos que corren, denominados de globalización, expresan los resultados del proceso de internacionalización del capital que se inició hace más de dos siglos y que es hoy, sin duda, ya una realidad. La mundialización de la economía está presente hasta en los más recónditos lugares del globo. Las leyes del capital, que son la búsqueda incesante de ganancia y el proceso creciente de acumulación, impusieron la exigencia de una búsqueda incesante de nuevos mercados.

El conflicto bélico internacional que observamos con azoro está vinculado a esas mismas exigencias y la ocupación de los países del Asia central y del sur tiene esa lógica, disfrazada como está de una guerra antiterrorista.

La integración económica como proceso necesario de esa lógica del capital internacional impone la exigencia de generar economías de escala a la medida de las grandes corporaciones transnacionales que son los nuevos y dinámicos agentes económicos de la globalización. Los mercados nacionales de muchos países resultan exiguos para las dimensiones de dichos agentes transnacionales y sólo por la unión de varios de ellos, mediante las zonas de libre comercio o los mercados comunes, se amplían los espacios adecuados para las transacciones millonarias de dichos agentes. El redimensionamiento de los mercados es la verdadera razón de los acuerdos de libre comercio que han proliferado en el mundo. Sin embargo, es necesario que se den ciertos presupuestos para tales proyectos, tema que abordaremos a continuación.

1. *La integración económica como economía espacial*

En el discurso original, hace treinta o cuarenta años, se manejaba la estrategia de la integración económica como un mecanismo o instrumento del desarrollo. Es decir, esa técnica o procedimiento que pretende unir, reunir los territorios de dos o más países para que, al fusionar sus economías, se cree un nuevo espacio económico, más amplio, con más recursos naturales y humanos, fruto de la integración de dichos mercados nacionales. Lograr por la reunión de varias entidades nacionales, económicamente diferenciadas en un principio, un nuevo ámbito amplificado de intercambios y actividades económicas bajo lineamientos comunes, similares,

armonizados o unificados que constituyen un nuevo espacio físico. Es en ese sentido como entendemos a la integración: como una economía fundamentalmente espacial. La unión de varias partes dentro de un todo.

De allí se deriva, por otro lado, una de las condiciones primordiales, según nuestro punto de vista, para el buen éxito de la integración, entendida como instrumento de desarrollo, la *contiguidad geográfica*.

Para defender este punto que, según otros autores, puede ser controvertible, basta con recorrer algunos esquemas de integración económica existentes actualmente en el mundo y en los que se da precisamente esta condición de contiguidad geográfica que hace de la integración, en buena medida, un esquema de economía espacial exitoso. No es casual que los esquemas de integración más acabados, el de América del Norte (TLCAN) y la Unión Europea (UE), satisfagan el presupuesto de la contiguidad geográfica.

Sin embargo, en el ámbito de las realidades socio-económicas no pueden gobernar criterios inflexibles. Por ello, cuando hablamos de la contiguidad como condición importante del mayor o menor éxito de un esquema de integración, tenemos que pensar, porque así se ha dado en la realidad, en una contiguidad *continua*, valga la aparente redundancia, y una contiguidad *discontinua*.

La contiguidad de los países que forman un esquema de integración, si bien se refiere principalmente a un aspecto físico, puede existir también por su situación geográfica particular, por la naturaleza especial de sus relaciones, por su grado de interdependencia, por su estructura económica peculiar, por la calidad de la infraestructura de las comunicaciones entre los países, etcétera, pudiéndose denominar en este caso contiguidad discontinua.

Tomemos el caso de la antigua Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), en la que los países que formaban parte originalmente como miembros de la misma, el Reino Unido (Gran Bretaña e Irlanda del Norte), Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Suiza, Austria y Portugal, poseen las características (algunos de ellos) de países fronterizos, pero otros simplemente países relativamente cercanos, pero sin continuidad territorial y sin embargo considerados como países viables para el proyecto al poseer características suficientes, como el hecho de ser países marítimos y tener voluntad política para unirse en un esquema de libre comercio. Sin embargo, la fuerza de arrastre de la Unión Europea fue tal que obligó a la mayoría de sus antiguos miembros a solicitar su ingreso, tarde

o temprano, al llamado (en un momento de su evolución) Mercado Común Europeo.

Es lógico que al introducir el elemento espacial en la teoría de la integración económica, se tenga que considerar en qué forma la proximidad de los países integrantes del esquema se refleja en los efectos económicos de integración. Una enorme e indiscutible ventaja de la contiguidad, de ambos tipos, que podríamos simplemente designar como *proximidad*, el menor costo del transporte, se puede evaluar, sin temor, en términos objetivos.

Los estudios empíricos indican que la distancia geográfica tiene un efecto considerable en las relaciones comerciales y económicas en general. Pero además, las dificultades topográficas, la escasez de carreteras y de ferrocarriles, los aún altos costos del transporte aéreo y la carencia de flotas mercantes propias, pueden entorpecer la transferencia internacional de mercancías. Luego, si se desea evaluar las ventajas relativas derivadas de un esquema de integración formado por diversas categorías de países, como lo son por ejemplo, la UE, AELC, MCCA, ALDI, Mercosur, TLCAN..., se tiene que considerar el costo que representa atravesar ciertas distancias con obstáculos reales, más que tomar en cuenta el simple kilometraje real. De allí que en esta materia haya que distinguir, adicionalmente entre *distancia geográfica* y *distancia económica*. Esta última es determinable por el costo del transporte, ferrocarril, camión o barco y por las dificultades terrestres y portuarias.

Como el tema que nos ocupa es la relación de México con los países asiáticos, independientemente del análisis que tendremos que hacer de la distancia y la geografía de Asia, especialmente la cuenca occidental del Pacífico, surge la necesidad de una clara distinción entre lo que constituye, propiamente hablando, la *integración económica* de lo que es en rigor el tema de la *cooperación económica*.

No hay que olvidar que las formas de organización internacional en esa región jamás han mencionado otra cosa que no sean los mecanismos de cooperación. Se trate de la PECC, o de la más reciente APEC, cuyas siglas inglesas traducidas significan Consejo de Cooperación Económica del Pacífico y Mecanismo de Cooperación del Asia-Pacífico respectivamente. La primera, organización cuyas delegaciones están formadas por tres sectores: gobierno, empresarios y académicos, se ha convertido en una agrupación de carácter consultivo para APEC, ésta sí exclusivamente con representación de los gobiernos de los países miembros.

Por cierto, para obviar las dificultades de la representación diplomática, se decidió pragmáticamente hablar de economías. Así la delegación de China-Beijing se puede codear con la de China-Taipei, sin dificultad, como tiempo atrás se reunían además con los delegados de Hong Kong, antes de su reincorporación a China continental.

La distinción entre integración económica y cooperación económica presenta diferencias tanto cualitativas como cuantitativas. En tanto que la cooperación económica involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación en los intercambios entre economías, es decir, asume una actitud pasiva, un proceso de integración económica implica medidas encaminadas a suprimir algunas o todas las formas de discriminación económica y, por tanto, es activa.

Los acuerdos internacionales sobre política comercial son materia de la cooperación internacional, la supresión de las barreras al comercio es materia de la integración económica. Se ven más claras estas diferencias cuando se comparan las características y los perfiles del derecho de la integración, lo que los europeos denominan el derecho comunitario, que los separa y distingue claramente de las características y obligaciones que se derivan para los Estados en los acuerdos de cooperación internacional.

2. *La integración económica como economía de equilibrio*

Es opinión generalizada que, para el buen éxito de la integración económica, ésta debe ser instrumentada de tal manera que logre ser, para los países empeñados en un proceso de integración determinado, una auténtica *economía de equilibrio*.

Para la cabal comprensión de tal concepto vamos a dividir nuestra exposición en tres momentos, a efecto de una mejor sistematización.

a) *Equivalencia de tamaño económico*. En primer lugar, esta economía de equilibrio debe referirse a englobar, a hacer partes de ese todo que es el esquema de integración regional, a países que representen un espacio económico equivalente o, dicho de otro modo, a países o economías de tamaño económico de peso específico, equivalente. Todo ello con el fin de lograr mejores resultados.

El ejemplo por antonomasia, es el de la Comunidad Económica Europea, que en el lenguaje cotidiano se conocía en su origen como la Europa de los Seis, por el número de países miembros que la componían, nombre que falseaba la realidad. Precisamente, el Mercado Común cons-

tituía un esquema de integración exitoso, gracias a que formaba un esquema de equilibrio porque realmente estaba constituido por sólo cuatro unidades más o menos equivalentes: Francia, Alemania, Italia y el BENE-LUX (un esquema de sub-integración, dentro del Mercado Común, que había reunido tres pequeñas economías, Bélgica, Holanda y Luxemburgo, en un espacio integrado dentro de estos países para dar el mismo tamaño como unidad que los otros tres grandes).

En otros esquemas de integración existentes se ha recurrido a una serie de estratagemas en el corpus mismo de los acuerdos internacionales constitutivos, para paliar los inconvenientes de la falta de equivalencia de tamaño económico entre los países miembros del esquema. Algunos de ellos pueden ser el tratamiento diferencial como, por ejemplo, la declaratoria en la ALALC de *países de menor desarrollo relativo* o más adelante, ya en la ALADI, de *países de economía insuficiente* que creaban una tipología de países con regímenes legales diferentes y en donde el principio universal de reciprocidad jugaba diferenciadamente.

Es obvio que la diferencia de tamaño económico entre las economías en proceso de integración acarrea distorsiones indeseables en las relaciones comerciales y económicas entre los mismos. Es difícil sin duda, la determinación exacta del tamaño económico de una economía, cuyos índices más importantes para medirlo serían, por ejemplo, la superficie en kilómetros cuadrados en relación con la población, para obtener su densidad relativa; la población en cifras absolutas para calcular la dimensión del mercado interno en función de otros índices; el Producto Interno Bruto; la composición de la población económicamente activa por sectores de actividad; el coeficiente de urbanización; el grado de industrialización; los recursos naturales propios; la balanza de pagos en materia de importaciones y exportaciones; las reservas monetarias; etcétera. Pero de cualquier manera hay una percepción aproximada de las diferencias entre países o economías.

b) *Homogeneidad de niveles de desarrollo*. Una segunda manera de entender el término de economía de equilibrio dado en la integración económica, es la de un esquema regional de integración que trata de reunir a países del mismo nivel de desarrollo, más o menos, de tal manera que la distribución equitativa de los beneficios que la integración produce no se vea obstaculizada por la disparidad manifiesta de niveles.

Si tomásemos el ejemplo de la Comunidad Europea en sus primeros años, comprobaríamos que el nivel de desarrollo de las cuatro unidades

económicas originales era aparentemente similar, sin que desde luego se pretendiese una uniformidad general. Simplemente el *mezzogiorno* italiano constituía una zona de depresión económica dentro del contexto italiano y más aún dentro del contexto de la zona europea considerada. Algunos fenómenos no deseables como la fuerte corriente migratoria de mano de obra del sur de Italia hacia Alemania, eran uno de los resultados.

En el caso del Mercado Común de Africa Oriental, algunos años después, constituido por Kenya, Tanzania y Uganda, tenía como resultado de la distorsión efecto de los desniveles de desarrollo entre esas tres economías, que la mayor parte de los beneficios logrados por la unión de esos tres países en un esquema integracionista iba a parar sobre todo al primero, Kenya, por su mayor nivel de desarrollo relativo y su homogeneidad interna. Hubo que imaginar un mecanismo de redistribución de las ventajas obtenidas, mediante la inclusión de cláusulas semejantes a la categoría de *país de menor desarrollo relativo* y alterar las reglas generales de reciprocidad.

Por lo anterior no es deseable la convivencia, en un mismo esquema de integración regional, de países de diversos niveles de desarrollo, pues a pesar de ciertos mecanismos correctivos ideados para contrarrestar esta situación, la naturaleza misma de los fenómenos económicos hace que los países grandes, es decir, los países de mayor desarrollo relativo canalicen para sí los mayores frutos o beneficios de la integración. Esto es contrario en sí mismo a la idea de hacer de la integración económica un factor de equilibrio entre los países del esquema regional.

A nuestro parecer, buena parte de las dificultades que se han presentado en la historia de la ALALC, hoy ALADI, se ha debido a que en su seno conviven tres diferentes categorías de países miembros: los grandes países como Brasil, México y Argentina; los países de menor desarrollo económico relativo: Bolivia, Ecuador, Paraguay y temporalmente Uruguay, y una categoría intermedia: los países de mercado insuficiente: Colombia, Chile, Perú y Venezuela. Si a esto añadimos la falta de contiguidad de México con el resto de los países del hemisferio sur, sabremos por qué éste optó por el TLCAN y mantiene, sólo en lo formal, sus vínculos con el sur.

Sólo recordar la geografía del Asia-Pacífico nos trae a la mente el tamaño de China, la dimensión minúscula de Singapur, el enorme y disperso archipiélago de Indonesia frente a la pequeñez de Nauru o Tonga, y sin mucha reflexión saltan a la vista las abismales diferencias entre tales economías.

Por cierto, no sólo para los esquemas de integración, sino también para los mecanismos de cooperación, es importante tener criterios de evaluación sobre los niveles de desarrollo de las economías participantes para las estrategias de equilibrio.

¿Qué indicadores económicos deben tenerse en cuenta para reconocer la condición de país de menor desarrollo económico relativo? Dichos indicadores son de dos categorías. Unos para la calificación de país de menor desarrollo económico relativo, y otros específicos para la aplicación de las medidas derivadas de esa calificación.

Los primeros se subdividen en *fundamentales* (como el producto nacional neto por habitante; el producto nacional neto por sector o actividad; la relación capital-producto; la relación mano de obra-producto; la inversión por habitante activo y proporción del ingreso que se destina a inversión; la distribución de la población económicamente activa, por sectores o actividades, el consumo por habitante de acero, hierro, vidrio, cemento, papel, ácido sulfúrico y otros productos que se estimen igualmente representativos; el consumo de energía, etcétera), y en *auxiliares* (como la estructura del comercio exterior, importaciones y exportaciones, la relación de precios de intercambio con terceros países y con países de la zona, las redes de transporte (kilómetros por habitantes), el grado de alfabetización, el número de camas de hospital por cada mil habitantes, las tasas de morbilidad y mortalidad, los servicios públicos urbanos, etcétera).

Los indicadores específicos deben considerarse partiendo de la balanza de pagos y el consumo, producción e importancia de artículos, cuya producción nacional es de importancia básica para el desarrollo económico.

Otra división relevante y que estuvo presente en el tercer periodo de desarrollo de la ALALC fue la de categoría de *países de mercado insuficiente* para lo cual se tuvo que considerar una serie de medidas adicionales, para paliar los inconvenientes de la disparidad de los niveles de desarrollo que presentaban ciertos países.

Para ellos se tuvo que reconocer que, para obtener el desarrollo económico equilibrado y armónico deseable, era menester adoptar medidas conjuntas a favor de los países considerados para estimular la implantación o expansión de determinadas actividades productivas en relación con las cuales el mercado nacional respectivo de esos países fuese de dimensión insuficiente o cuyo desarrollo fuese de interés para la zona. Tales medidas, en muchas ocasiones, también pueden ser tomadas en beneficio de los países de menor desarrollo económico relativo.

En vista de las disparidades de desarrollo que deforman los resultados globales del proceso de integración a favor o en detrimento de ciertos países, y siendo uno de los objetivos del mismo proceso una distribución relativamente justa de beneficios factibles solamente cuando las disparidades son de orden menor la medida que se debe tomar insiste en el deber de asegurar una participación efectiva en los acuerdos de complementación y en otros arreglos multinacionales destinados a iniciar o expandir actividades productivas zonales, de los países de mercado insuficiente.

Para ello, se debe tomar en consideración que el ritmo de liberación mediante la eliminación de los gravámenes y restricciones con respecto a los acuerdos de complementación, puede ser diferente según los países, en función de su nivel de desarrollo y la posibilidad de diferir en su cumplimiento integral los requisitos de origen de los productos objeto de un acuerdo de complementación, por un periodo determinado, con el objeto de permitir la adaptación gradual de los productores de esos países incapaces de satisfacer de inmediato dichos requisitos.

En todo programa de reuniones sectoriales y de actividades de las comisiones asesoras de desarrollo industrial se debe conceder prioridad al análisis de las iniciativas conducentes a los objetivos mismos de las metas que se pretenden lograr, es decir, la obtención, por medio de una serie de privilegios y concesiones particulares, de la ayuda que los países de mercado insuficiente requieren para estar en posibilidad de obtener esa pretendida justa distribución de los beneficios de la integración, sólo posible si los niveles de desarrollo entre los países miembros de un esquema de integración no ofrecen una gran disparidad.

Cuando calificamos la integración económica como economía de equilibrio, no significa que el proceso de integración, en sus consecuencias, sea un factor de equilibrio de ciertas disparidades, sino precisamente lo contrario. Es decir, que para que la integración económica dé sus mejores frutos, sea una estrategia eficiente lo que la va a calificar como un instrumento idóneo o no del desarrollo económico necesita incorporar en el esquema desde un principio a países con un mismo nivel de desarrollo. Los ejemplos concretos son, en un extremo de la escala, las cuatro unidades económicas constituidas todas por países industriales del Grupo de los Seis (Alemania, Francia, Italia y el BENELUX); en otro nivel el relativo desarrollo igual de los países de Africa Oriental: Tanzania, Kenya y Uganda; el de los países constituyentes del mercado común centroamericano y, al otro extremo de la escala, las islas y territorios que forman la

Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA, hoy CARICOM), islas y territorios con una cierta homogeneidad, por la dimensión de sus economías, de sus niveles de desarrollo, pero con ciertos obstáculos estructurales como la estrechez de sus mercados, la no competitividad de sus productos, la distancia entre sus territorios y sus exiguos recursos.

En pocas palabras, la integración económica regional no crea equilibrio, lo requiere para el mejor logro de sus fines: el desarrollo económico armonioso de una zona. Todo lo dicho anteriormente no significa que entre algunos de los fines mismos de la integración como política económica, no esté considerado el de una distribución equitativa de los beneficios de la integración. El término *equitativo*, significa una distribución desigual de los beneficios de proceso, cuando esto implique que un país miembro de un determinado esquema, con una cierta disparidad de desarrollo, pueda obtener en la distribución de los beneficios una proporción mayor que la que le debiese corresponder en consideración de su aportación real a la obra conjunta de la integración regional.

Pero nunca puede decirse que graves y marcadas disparidades pueden ser equilibradas por las medidas analizadas surgidas en el caso de la ALALC o por otras medidas similares, pues éstas son insuficientes por sí mismas para crear lo que en el origen no fue factible: iniciar el proceso de integración con un nivel de desarrollo más o menos similar. La integración económica no hace milagros y la cooperación económica aún menos.

c) *Identidad de sistemas socio-económicos*. La tercera manera como puede entenderse el concepto de economía de equilibrio y a la que vamos a referirnos con reservas, por no compartir totalmente la opinión respecto a este aspecto, es que, así como los tamaños económicos de los mercados nacionales o subregionales que se integran y los niveles de desarrollo de los mismos deben ser similares, homogéneos; de la misma manera, los países que forman parte de un esquema de integración deben poseer el mismo tipo de régimen económico y similar sistema social. el ejemplo más cercano a nosotros es el de la asociación latinoamericana de libre comercio (alalc), y al tratado de montevideo que la construyó.

Efectivamente, habiéndolo firmado originalmente Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, el artículo 58 del Tratado, expresaba que, después de su entrada en vigor, lo que aconteció en junio de 1961, el Tratado de Montevideo quedaba abierto a la adhesión de los demás países latinoamericanos, los que deberían depositar para tal efecto,

ante el gobierno de Uruguay, el correspondiente documento de adhesión. El Tratado entraría en vigor, en dicho caso, para el Estado adherente, 30 días después del depósito del respectivo instrumento. Más adelante hicieron uso de dicha prerrogativa otros cinco países latinoamericanos: Colombia, Ecuador, Venezuela, Bolivia y Cuba.

Los cuatro primeros no encontraron oposición alguna para adherirse formalmente a la ALALC, sin embargo, la conferencia de las partes contratantes en su segundo periodo de sesiones resolvió comunicar al gobierno del Uruguay, país depositario de los instrumentos de adhesión, el criterio de dicho órgano de la ALALC respecto a la imposibilidad que se presentaba para aceptar el depósito de instrumentos de adhesión de países con régimen económico incompatible con el Tratado de Montevideo.¹

Las consideraciones que llevaron a las partes contratantes a esta decisión fueron el resultado según, ellas, de los propósitos mismos que animaban el Tratado de Montevideo, puesto que dichos países, al establecer una zona de libre comercio e instituir la ALALC, habían decidido empeñar sus máximos esfuerzos en a la creación de un mercado común latinoamericano, como resultado de la eliminación gradual de las restricciones que inciden sobre el intercambio de productos, servicios y capitales.

Las partes contratantes consideraron igualmente que la adhesión al Tratado, por parte de los países latinoamericanos, implicaba necesariamente la *compatibilidad técnica y económica* de sus regímenes respectivos con el Tratado de Montevideo, fundándose en el artículo 34 del mismo, relativo a las atribuciones que le correspondían y a las decisiones que podía tomar la Conferencia de las Partes Contratantes como órgano máximo de la ALALC, en ese entonces, antes de que se institucionalizara su Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.

Excede los propósitos de este trabajo hacer un comentario respecto a los aspectos políticos de este asunto, pero sí es necesario recordar que el 14 de febrero de 1962, un organismo panamericano como la OEA había decidido la expulsión de Cuba de su seno por haber hecho su gobierno profesión de fe marxista-leninista. Pero que en el caso de la ALALC, sin embargo, Cuba había solicitado su ingreso por la vía determinada por el Tratado de Montevideo a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

1 Por medio de la resolución 36 (II) de la Conferencia de las Partes Contratantes, del 3 de septiembre de 1962.

Más tarde por medio de otra resolución, la del 20 de septiembre de 1962, la Conferencia de las Partes Contratantes, en vista de que la República de Cuba había hecho saber al gobierno del Uruguay su propósito de efectuar el depósito del instrumento de adhesión al Tratado de Montevideo, de conformidad con el artículo 58 y en consideración a la resolución 36 (II) de la misma conferencia, había declarado que existía *incompatibilidad absoluta* entre el sistema económico de Cuba, país declaradamente marxista-leninista, y el Tratado de Montevideo, y resolvió consecuentemente, que no procedía aceptar el depósito del instrumento de adhesión de la República de Cuba al Tratado de Montevideo, mientras perdurase su actual régimen económico. La resolución fue comunicada inmediatamente al gobierno del Uruguay para los efectos de rigor.

Sería cuestión de debate afirmar que la participación en un esquema de integración implique *necesariamente* la “compatibilidad técnica y económica” de los regímenes de los países miembros y menos aún de que exista *incompatibilidad absoluta* entre el sistema económico de Cuba y el Tratado de Montevideo, sobre todo, en la época en que se hicieron esos pronunciamientos, a fines de 1962, cuando Cuba iniciaba sus transformaciones socio-económicas, en parte, por propia decisión y en gran parte forzada por las presiones externas que la orillaron a alinearse al bloque comunista de entonces.

Excede los propósitos de este trabajo demostrar la posibilidad, no sólo económica, sino técnica y funcional, de la participación en un mismo esquema de integración de países con régimen económico diverso, más aún cuando se trata de las primeras etapas del proceso, como es el caso de una zona de libre comercio.

Sólo mencionaremos aquí un tema en el que se incluye el problema que nos ocupa. Se denomina *coproducción internacional*. La coproducción internacional es una asociación en una misma “aventura” productora, de centros de decisión privados y públicos que dependen de varios países. Producir en común es, pues, poner en común proyectos, preferencias, medios de acción, al nivel de la industria y al nivel de las ventas. Es, por tanto, buscar más allá del equilibrio del mercado y de las compensaciones de desequilibrio, una verdadera federación de los centros de decisión. Existe el término inglés *joint venture* que traduce aproximadamente el tema que nos interesa.

Del mero enunciado de lo que constituye la coproducción internacional, se puede colegir su importancia para el desarrollo industrial de Amé-

rica Latina, y para su activa participación en la creación de conocimientos científicos y tecnológicos en el contexto de un proceso de integración económica.

Los objetivos de la coproducción internacional difieren según se trate de un centro de decisión público o privado. Para un Estado, la coproducción puede tener por objeto acelerar el desarrollo de su economía logrando del exterior factores o insumos que le faltan, o realizar con uno o más países una obra colectiva. El Estado puede, igualmente, tener por finalidad implantar en su territorio una nueva industria gracias al concurso de otro Estado, de una industria o de empresas extranjeras y, por tanto, modificar la estructura de su economía, elevar su nivel de tecnología y abrir nuevos horizontes del conocimiento científico y técnico.

Por su parte, para una empresa, la coproducción es una manera de procurarse las ventajas de una mayor dimensión y acrecentar así su poder, o bien de introducirse en un mercado que, en otras circunstancias, le estaría vedado; dependiendo esto, desde luego, de su estrategia en la competencia que sostenga contra empresas concurrentes, a niveles nacional o internacional.

Las particularidades estructurales de las economías nacionales, las discrepancias entre sistemas económicos, la desigualdad en la distribución de los medios de poder que constituyen el poderío industrial y financiero, la desigualdad en la distribución de los conocimientos científicos y técnicos, contribuyen a dar a la coproducción internacional aspectos relativamente variados de acuerdo con los países que participan en ella.

En tal virtud, se pueden dar formas de coproducción particulares, según se trate de coproducción entre países capitalistas industrializados, entre países capitalistas industrializados y países subdesarrollados, entre países socialistas y países capitalistas, entre países socialistas y países subdesarrollados, y entre países subdesarrollados.²

La distribución de los frutos de la coproducción puede hacerse de maneras diferentes, pudiendo haber participación de los beneficios, participación del producto o de los productos, participación de los mercados, o una contribución de esas tres formas de participación.

En buena medida, a causa de la diferencia entre los sistemas económicos, la coproducción internacional se presenta principalmente bajo

² Véase Byé, Maurice, *Le Monde Diplomatique*, 8 de diciembre de 1965, p.8. También Demonts, R. *Revue de l'Institut de Sciences Economiques Appliquées* (ISEA) de París, marzo de 1987.

la forma de una vinculación entre realización o factores complementarios. Un país socialista puede obtener de un país capitalista créditos y bienes de capital para la explotación en común de una fuente natural de recursos cuyo producto es utilizado por los servicios públicos de ambos países.

Un ejemplo puede ser el acuerdo entre la ex Unión Soviética y Japón para la explotación del yacimiento de gas de Sajalin. Si se trata de coproducción entre Estados y empresas, se pueden celebrar acuerdos para la explotación de recursos naturales situados en territorio del país socialista con ayuda en capital y en especialistas de firmas o empresas capitalistas, reembolsándose los créditos con productos de la extracción.

La implantación en el territorio de un Estado socialista de una industria nueva con la ayuda en capital y la asistencia técnica de una empresa capitalista occidental, la tuvimos en el caso de los acuerdos entre la ex Unión Soviética y la fábrica de automóviles Fiat de Italia.

Para concluir este punto, en la coproducción entre países socialistas y capitalistas se da una especie de asimetría que depende en mucho de la diferencia de los objetivos y de los niveles de desarrollo, que no se pueden medir con la misma vara. Aunque puede suceder que esa asimetría disminuya considerablemente en los casos de coproducción entre iguales, es decir, entre empresas europeas occidentales con empresas europeas orientales, con el propósito de acrecentar recíprocamente sus dimensiones y tener mayor margen de independencia frente a los grandes países industriales con quienes competían, los Estados Unidos y la ex Unión Soviética.

Hicimos *ex profeso* esta digresión para poder plantear, con mayores elementos, la cuestión que nos parece ser de mayor interés en el porvenir para todo proceso de integración. ¿Es posible la coexistencia en esquemas de integración o en mecanismos de cooperación, de países capitalistas con países socialistas? Independientemente del mero aspecto político que puede considerarse desde el ángulo de las diversas ideologías, este asunto es un desafío a la imaginación, a la capacidad de creación y de adaptación de todos aquellos que están contribuyendo y forjando en varias áreas del mundo procesos de integración y/o mecanismos de cooperación.

III. CONSIDERACIONES DE ORDEN GENERAL

Después del recorrido sistemático que se llevó a cabo en el Seminario organizado en la Casa de Risco, el contenido que se puede dar a un tema como el que nos fue asignado: *México y sus Relaciones Comerciales con Asia*, podía comprender las poco relevantes cifras de negocios que México lleva con la región asiática en su conjunto. Lo que procedía, a mi entender, era hacer una serie de acotaciones.

En nuestra perspectiva el tema tiene vigencia en la medida en que se pretenda concentrar en torno al marco del Mecanismo de Cooperación llamado APEC y de México como país miembro, pero con la condición de hacer una reflexión *prima facie* de las dificultades estructurales que enfrenta nuestro país respecto a sus relaciones comerciales con los países asiáticos. De otra manera, estaríamos dando como buena, acriticamente, la iniciativa de haber hecho entrar a México en el esquema de APEC, casi en el mismo momento en que estábamos negociando, con grandes riesgos y dificultades, nuestra asociación con los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Estados Unidos y Canadá.

¿Por qué esta limitación y porqué esta aclaración? En primer término, porque el ámbito asiático no puede abordarse sin una previa tipología y topografía. Asia es el Medio Oriente con su peculiar e irreductible serie de problemas. Asia es también el Asia del Sur, hoy envuelta en uno de los conflictos internacionales más complejos y agresivos que se hayan visto, incluyendo la nueva realidad de las ex repúblicas soviéticas islámicas, vecinas de Afganistán, epicentro del conflicto y que comprende el problema geopolítico de Pakistán y la India. Asia es igualmente la antigua Indochina, sobre todo, en la mente de economistas y empresarios, hoy, la Cuenca del Pacífico o el Asia-Pacífico como también se la conoce.

Si no reflexionamos lo suficiente para entender el cúmulo de obstáculos estructurales que se presentan a nuestro país en sus relaciones comerciales, financieras, económicas en general, con los países asiáticos (los de la Cuenca asiática del Pacífico) y si se mezclan en las estadísticas, como suele de hecho hacerse, con las cifras de negocios de los Estados Unidos y Canadá, como parte de las cifras globales, estamos definitivamente frente al bloque comercial más importante del mundo, por llamarlo de algún modo, aunque sea impreciso.

Pero en un esfuerzo realista de desagregación de los datos comerciales y económicos de México, para no distorsionar la percepción de la realidad de nuestras relaciones con APEC, se tendría que contabilizar separadamente nuestra balanza comercial con Estados Unidos y Canadá, para proceder después como curiosidad más que como datos económicos relevantes, por grupos de países asiáticos, para tener una cabal idea de nuestro verdadero comercio exterior.

Las relaciones con China, son un punto aparte. Nuestro déficit comercial con dicho país es altamente deficitario para México y lo seguirá siendo en forma creciente en los años por venir. Lo mismo acontece en nuestras relaciones con Japón. Si reunimos a los llamados tigres asiáticos, tendríamos un paquete de información de nuestras relaciones con Taiwán, Corea, Singapur y Hong Kong, aunque ya debemos integrar los datos de este último a las cifras de comercio con China.

Seguiría un paquete informativo de nuestras relaciones con los países de ASEAN, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Brunei Darus Salam y Vietnam, que no arrojan superávit para nosotros. Faltarían nuestros intercambios con Australia y Nueva Zelanda y si nuestro prurito es tanto, nuestros intercambios (?) con las minúsculas economías del Pacífico para no dejar de mencionar a Tonga, Fidji, Nauru...

¿No valdría la pena repasar cuidadosamente los prerrequisitos estructurales que la teoría ha sistematizado para hacernos una idea más precisa de lo falso que resulta la tesis de la diversificación comercial, cuando nuestro comercio, importaciones, exportaciones, balanza de pagos, en resumen, está formado con bastante más de dos tercios de todo nuestro comercio exterior sólo con los Estados Unidos?

IV. ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

1. Nuestra posición es la de comparar para distinguir, en primer término cooperación económica de integración económica. Porque el caso de México frente a APEC es el primero sin duda alguna. Sin embargo, se está hablando de negociaciones con Japón y con Singapur para firmar posibles acuerdos de libre comercio.
2. Si estamos de acuerdo en que la cooperación económica constituye una etapa de compromiso menos rígida, menos formal, de asociación económica, México y sus relaciones con APEC son rela-

ciones de menor trascendencia que con esquemas más rígidos, por ser convencionales, en sentido jurídico.

3. Si en general, tanto para la cooperación como para la integración, se necesita de una serie de presupuestos funcionales para el mejor éxito de las asociaciones económicas modernas, tendremos que reconocer, por ejemplo, que en la parte correspondiente al tema de la integración económica como economía espacial, la asociación de México con los países asiáticos de APEC no llena esos requisitos por la enorme distancia que nos separa principalmente de los países asiáticos de la APEC. No hay contiguidad geográfica, ni siquiera contiguidad discontinua, en el mejor de los casos. La distancia geográfica con aquellas lejanas economías apunta hacia una mayor distancia económica y por lo tanto a mayores costos de transportación y distribución.
4. Si tomamos en cuenta el principio de la integración económica como economía de equilibrio. Salta a la vista que este presupuesto no se realiza por la enorme disparidad de las economías participantes.
5. No existe una equivalencia de tamaño económico, pues al no ser el mecanismo APEC sino un mecanismo de cooperación económica, no se puede alegar la aplicación de cláusulas correctivas, como la de tratamiento de economía de menor desarrollo relativo o la de mercado insuficiente, para paliar los efectos de las disparidades de tamaño económico.
6. En lo que hace al concepto de homogeneidad de niveles de desarrollo, no se pueden considerar tampoco medidas correctivas, como la no aplicación universal del principio de reciprocidad u otras medidas compensatorias de diversa naturaleza, en vista que no están negociadas en el esquema APEC.
7. Si por último nos referimos a la situación ideal de compartir los mismos sistemas socio-económicos, es palmariamente evidente que es un supuesto inexistente en APEC, por el hecho de que, para empezar, China continental es un miembro prominente con un sistema denominado de “socialismo de mercado”, y Rusia, no ha terminado su proceso de transición real hacia una plena economía de mercado. Al lado observamos que frente a países de economía de mercado no ortodoxos, como Japón, existen otras economías que aplican un verdadero “capitalismo salvaje”, como se ha definido a Corea, Malasia, Tailandia, etc.

8. Por último, como mera ejemplificación de las enormes dificultades que tendrá que encarar México en sus próximas relaciones comerciales con China ya dentro del marco de la OMC, el siguiente cua-

Balanza Comercial México-China

(millones de dólares)

	Lo que China vende a México	Lo que México vende a China
1993	385.4	44.8
1995	520.8	37
1996	769.7	38.3
1997	1247.4	45.9
1998	1816.5	106
1999	1921.1	126.3
2000	2079.6	203.5
2001*	544.4	74.5

*Cifra de enero a abril del 2001.

Fuente: Secretaría de Economía.

dro muestra la profunda irrealidad sobre la que descansa la hipótesis de que la mera diversificación de las relaciones comerciales con el mundo, es *a priori*, positiva.