



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

91
ZET

FACULTAD DE ECONOMÍA

LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA
Y EL DESAFÍO DE LA INICIATIVA
PARA LAS AMÉRICAS, 1980 - 1992.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A:
ALEJANDRO OLVERA MOYA.

FALLA DE ORIGEN

MEXICO D.F.

1995

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A LA MEMORIA DE "LALO" (1969 - 1990).

Por que siguiendo juntos los caminos del "Che" adquirimos
conciencia de ser latinoamericanos y nos embarcamos
en la aventura de un mundo mejor.

A MIS PADRES.

Por el apoyo concedido
durante todos estos años.

A MIS GRANDES AMIGOS:

MARIO MEDINA SERRANO.
ANGEL R. A. ANDRADE.
NORMA A. GALLARDO BOLAÑOS.
YOLANDA ALMAZAN.

A VERONICA.

Por que volvió la esperanza
y la vida cobró sentido.

Y MUY ESPECIALMENTE A:

MARÍA DOLORES ARELLANO SESMAS.
MARTÍN CANCINO MARTÍNEZ.
VERONICA J. OROZCO NÚÑEZ.
SERGIO MONROY AGUILAR

AGRADECIMIENTOS:

Mtra. Berenice Patricia Ramírez López.

(Investigadora del I.I.Ec.-U.N.A.M.)

Por su paciente trabajo en la revisión de cada uno de los capítulos, la dirección de esta Tesis y sus valiosas sugerencias.

Dr. Miguel Angel Rivera Ríos.

(Prof. de la F.E.-U.N.A.M.)

Por sus comentarios y por el financiamiento otorgado para el inicio de la elaboración de la presente tesis como parte del proyecto IN-500792.

Lic. Alfredo Guerra - Borges.

(Investigador del I.I.Ec.-UNAM)

Por sus valiosas observaciones.

A la Universidad Nacional Autónoma de México.

A la Facultad de Economía de la U.N.A.M.

Al Instituto de Investigaciones Económicas de la U.N.A.M.

Por que en sus pasillos, entre sus libros y en su espíritu fue que surgieron las ideas más importantes que aparecen esbozadas en este trabajo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.	I
1.- ALGUNOS ELEMENTOS TEÓRICOS PARA EL ESTUDIO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.	1
1.1.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO UN PROCESO INHERENTE AL CAPITALISMO.	2
1.1.1.- ¿ QUE ES LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA ?	2
1.1.2.- LA NECESIDAD QUE TIENE EL CAPITALISMO DE AMPLIAR LOS ESPACIOS ECONÓMICOS: ESBOZO TEÓRICO.	6
1.1.3.- LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA, PUNTO DE PARTIDA DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN Y DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.	9
1.1.4.- FORMAS HISTÓRICAS QUE HA ADQUIRIDO EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LOS BLOQUES ECONÓMICOS.	18
1.2.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO POLÍTICA DE ESTADO.	21
1.2.1.- MODALIDADES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.	29
2.- ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL, 1960-1980.	32
2.1.- LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (A.L.A.L.C.).	37
2.2.- EL GRUPO ANDINO (GRAN).	45
2.3.- EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA).	48
3.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA 1980-1992.	54
3.1.- UNA APROXIMACIÓN A LA CRISIS Y LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA 1982- 1992: SU IMPACTO EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN.	54
3.1.1.- LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL.	55
3.1.2.- LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA.	59
3.1.3.- REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA E INTEGRACIÓN.	79
3.2.- LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL 1981-1990.	87
3.2.1.- EL GRUPO ANDINO (GRAN).	87
3.2.2.- EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA).	90
3.3.- LA NUEVA ETAPA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL 1990-1993.	92
3.3.1.- LA CREACIÓN DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO HEMISFÉRICA Y LA INTEGRACIÓN REGIONAL.	102
4.- EVALUACIÓN CRÍTICA DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.	116
4.1.- EL DEBILITAMIENTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES 1981-1991.	116
4.2.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA ¿ IRREVERSIBLE ?	120
5.- CONCLUSIONES: CONSIDERACIONES ESENCIALES PARA EL DISEÑO DE UN NUEVO MODELO DE INTEGRACIÓN REGIONAL	127
REFERENCIAS	I

“ Nombrador de mil nombres, hacedor de sentido, transformador del mundo..., tus padres y los padres de tus padres, se continúan en ti. No eres un bólido que cae, sino una brillante saeta que vuela hacia los cielos. Eres el sentido del mundo y cuando aclaras tu sentido, iluminas la tierra. Cuando pierdes tu sentido, la tierra se oscurece y el abismo se abre.

Te diré cuál es el sentido de tu vida aquí: ¡ Humanizar la tierra ! ¿Qué es humanizar la tierra? Es superar el dolor y el sufrimiento, es aprender sin límite, es amar la realidad que construyes.” (Silo. “Humanizar la tierra“. Plaza y Valdéz. México, 1991. p. 76)

INTRODUCCIÓN

Mi interés por América Latina surgió cuando realizaba mis estudios de bachillerato, era una época de confusión y grandes cambios en la que los conceptos abstractos cobraban existencia propia y se convertían más que en ideas-fuerza, en ideas-objetivo, los conceptos tenían una existencia y se alzaban sobre nosotros hasta oprimirnos. En aquellos días la ruina de civilización occidental era apenas perceptible para nosotros, la ilusión del "socialismo" aún no había entrado en alguna crisis que supusiera su ruina, privaban aún las ideas del siglo pasado y era difícil no pensar a México o América Latina en términos de patrias, soberanías, imperialismos, democracias, etc. Y en ese mar revuelto de patrias, soberanías y naciones, era casi imposible no pensar a A.L. como la "patria grande", como un ideal sublime que no se había realizado debido a los burócratas miopes que dan su nombre a las calles y ciudades de Latinoamérica, que es un pequeño río o una selva comparado con lo mucho en común que teníamos con los pueblos hispanohablantes del Continente, la misma composición pluriétnica, la misma aspiración libertaria, el mismo imperio sojuzgándonos. Por estos caminos la reflexión conducía a la impotencia. La integración era para nosotros una manera de enfrentar al imperio, no la única, pero sí la mejor, nuestra imaginación se excitaba pensando que sería y que hubiese sido de América latina si esta se hubiera integrado cuando Bolívar lo propuso. El pueblo cubano no viviría el bloqueo ni la agresión constante, los titeres (impuestos o electos) no se mantendrían en el poder tanto tiempo, habría mejores condiciones para el crecimiento y el desarrollo de esta parte, cada vez más subdesarrollada del planeta. En tales condiciones el subdesarrollo sería más fácilmente superable. Seríamos una potencia económica, con una dotación de recursos naturales casi ilimitada, con una presencia seguramente determinante en los asuntos mundiales. O más aún, esta situación sería mejor considerando lo que no hubiera sucedido en Latinoamérica si la unidad se hubiese dado en aquel momento: los E.U. no serían tan grandes, no hubiera habido las guerras tan inútiles entre países latinoamericanos como las que tenemos noticias, Centroamérica no hubiese sido tan sistemáticamente agredida por el Imperio., Bolivia tendría muchas salidas al mar, Panamá seguiría siendo parte de Colombia, Belice de Guatemala y México se mantendría como antes de 1847. Desde Oregon (USA) hasta la Tierra del Fuego, todos los tipos de climas, todos los recursos naturales a nuestra disposición, todas las inmensas posibilidades de desarrollo que se abrirían. Y el futuro de estas naciones sería más luminoso y menos obscuro de lo que es hoy.

Después asistimos al derrumbe de nuestros sagrados conceptos, ni el concepto de "patria", "soberanía" o "democracia" se salvaron en un mundo que cambiaba y cambia aceleradamente por obra de la revolución tecnológica y de la globalización de la economía. La realidad brincaba de un lado a otro sin que pudiéramos alcanzarla para que entrara en nuestros viejos conceptos, en el ajetreo, los conceptos quedaban a descubierto como ideología, que corresponde a un interés bien determinado. Y tuvimos la necesidad de dar a la realidad una nueva explicación sin pretender de manera reaccionaria (si se puede usar la palabra) dar la vuelta a la rueda de la historia. Quién, más que el que ingenuamente cree que puede contener el movimiento de la economía hacia la

globalización clama hoy por la "defensa de la soberanía" y los "intereses nacionales" que se materializan tan solo en su cuenta bancaria, el empresario incompetente, el político demagogo incapaz de formular una nueva mentira, el buen ciudadano aferrado a las "mejores" costumbres del pasado. La integración que anhelábamos se esta dando por razones que van más allá de la política o los buenos deseos, y esto era bueno porque por fin teníamos una explicación de las causas del fracaso de los proyectos de integración, pero no tanto, porque la integración avanza en una dirección que por ahora no es la que quisiéramos. Claro que es bueno que no halla fronteras, pero no que se refuerce la xenofobia y el racismo, porque aún no existe una conciencia de "pertener al mundo", la Guerra del Pérsico demostró que habría más guerras aún después de la guerra fría. La falta de esta conciencia de "pertener al mundo" hace que la globalización abra también la puerta a toda clase de fanatismos destructivos y extremismos: el nacionalismo, el racismo, la xenofobia, el fundamentalismo político y religioso, todos estos son signos de una época violenta que coloca a la humanidad en la disyuntiva de cambiar o desaparecer.

El proceso de globalización esta conduciendo a la formación de lo que algunos llaman el "imperio mundial", el "paraestado" o un "superimperialismo" como lo llamo Kautsky, en su tiempo esta idea del superimperialismo fue vista como tan torpe que no merecía discusión alguna. No vamos a comentar mayormente sobre esto en este trabajo, pero es en estas ideas en las que pensábamos al redactar esta investigación.

La integración latinoamericana es una idea limitada, una etapa en la construcción de la nación humana universal en la que creemos los que hemos puesto al ser humano por sobre cualquier concepto abstracto. Con este trabajo quise incursionar en el fenómeno de globalización económica y su contratendencia, la regionalización, e iniciar así una investigación de mayores dimensiones cuyo eje será estudiar el proceso mediante el cual el mundo se vuelve uno solo a fin de, en el futuro, incidir en el proceso. Sin ser ingenuo, la globalización tampoco esta conduciendo al mundo que quisiéramos: sin guerras, sin miseria, sin discriminación de cualquier clase, sin fronteras. Un mundo en el que cada ser humano y que cada grupo humano tenga derecho a existir. La idea que nosotros tenemos de lo que debe ser Latinoamérica es la de una entidad nacional, pluriétnica y con plena soberanía de los Estados federados, unida a favor de si misma, con el mundo y contra nadie. El objetivo de la integración latinoamericana es un objetivo tan sublime que no debe ser desechado como utópico o ingenuo.

En el nuevo escenario de la globalización los países latinoamericanos están frente a nuevos retos. Siguiendo la tradición histórica lo más probable es que eludan la unidad y de manera miope, afronten los retos aisladamente. Por lo cual cabe esperar que no salgan bien librados. Sin embargo, y esto es lo que pretendemos indagar en nuestro trabajo, el proceso de globalización también esta influyendo de manera decisiva en los procesos de integración fragmentados a nivel subregional, esta transformando la faz de la tierra en un sentido que deberíamos considerar si es que en un futuro queremos contribuir al proceso.

Manteniéndonos siempre dentro de los límites del más estricto realismo. Creemos que no es la integración tal y como se esta dando la mejor y la más deseable. Lo que vemos es la integración del capital, de las empresas transnacionales, lo que necesitamos es un nuevo esquema de integración que atienda en un primer lugar al ser humano y a las expectativas de desarrollo de A.L., no solo desde el punto de vista puramente declarativo.

Voy a analizar el proceso de integración y globalización, el que es, no el que yo quiero. En este trabajo vamos a intentar pasar de lo descriptivo a lo analítico sin llegar plenamente a lo propositivo. Propuestas para avanzar en la integración hay miles, mejores que las que pudieran darse en este trabajo, por eso, con todo realismo y con toda responsabilidad no vamos más que verter algunos elementos que deberían, a la luz del proceso de globalización y reestructuración del capitalismo mundial, ser considerados en una futura estrategia. Se comprende entonces que pongamos más énfasis en los obstáculos que en las propuestas.

Nuestro objetivo central es examinar las posibilidades objetivas que existen para la configuración de un espacio económico latinoamericano en el contexto actual, caracterizado por un proceso de reestructuración del capitalismo mundial en el que las economías latinoamericanas participan obligadas a una nueva modalidad de inserción en los flujos internacionales de comercio e inversión. Varios elementos de esta reestructuración van a ser analizados con detalle, entre estos, la formación de macroregiones económicas y el lento, pero constante proceso de distanciamiento económico entre los países latinoamericanos, que contrasta con un progresivo acrecentamiento de la interconexión existente entre cada una de las economías latinoamericanas y la economía estadounidense, en gran medida, como resultado de la profunda recesión que afectó a las economías latinoamericanas desde principios de la década pasada obligando a la adopción de políticas reestructuradoras de claro contenido transnacional. Estas políticas reestructuradoras trajeron consigo un cambio en la modalidad de inserción de las economías latinoamericanas en la economía mundial, se pasó del proteccionismo más o menos enconado a una apertura en algunos casos irresponsable, se flexibilizó la normatividad sobre los movimientos del capital extranjero, cambió la percepción y los mecanismos de solución de los grandes problemas de las economías latinoamericanas. En fin, para readecuarse a las nuevas condiciones América latina puso en marcha un proceso de apertura económica que es parte fundamental de este nuevo contexto en el que se desenvuelven los procesos de integración a nivel regional, subregional y bilateral, afectando sensiblemente a los mismos.

Nuestra intención es demostrar que la posibilidad de una efectiva integración latinoamericana se ve oscurecida por esta serie de elementos que configuran un panorama en el que, para avanzar, el proyecto integracionista tendría que ir más allá de la ilusoria "armonización" de las políticas macroeconómicas de apertura que prevalecen en la región. Este proyecto tendría entonces que replantearse reconociendo, además de los viejos obstáculos que siempre han conspirado en contra de la integración regional, los nuevos desafíos que surgen con el proceso de reestructuración del capitalismo mundial y la modalidad específica que este mismo proceso adquiere en la región.

Uno de estos desafíos es el que plantea la llamada Iniciativa Para las Américas (IPA), lanzada por el Presidente Bush de los Estados Unidos en junio de 1990, pero cuyos antecedentes pueden rastrearse desde el siglo pasado. La IPA contiene, entre otras cosas, una propuesta para la creación de una zona de libre comercio hemisférica que, aunque no llegara a consolidarse plenamente, prevemos, que en razón de los últimos acuerdos comerciales suscritos en el continente y las intenciones expresadas de sumar, al acuerdo de libre comercio que ya existe en América del Norte, otros acuerdos que eventualmente suscribirían los Estados Unidos con países como Chile y Argentina; avanzara lo suficiente como para afectar los procesos de integración en marcha, en función de la marcada connotación comercialista que tienen estos. Nosotros vamos a ofrecer algunos elementos para una nueva estrategia de integración intentando visualizar los posibles efectos de una negociación comercial encaminada a crear una zona de libre comercio hemisférica sobre los procesos de integración en marcha.

Ni estamos en condiciones ni intentamos proponer un nuevo modelo de integración, a lo que vamos a arribar como conclusión de nuestro trabajo es al señalamiento de algunos elementos que debiera contener la nueva estrategia. No es que para avanzar en la integración hagan falta análisis o proyectos, los hay y de una riqueza enorme, pero para avanzar, en el nuevo contexto, se va requerir algo de lo que hoy se carece casi por completo: una voluntad política para enfrentar los desafíos viejos y nuevos a fin de lograr sacar a la región no solo de su estancamiento económico, sino de la situación de virtual irrelevancia en los asuntos internacionales y hemisféricos que resulta de un escaso poder de negociación en foros multilaterales y a nivel bilateral.

La integración económica y política de las repúblicas latinoamericanas ha sido una de las utopías más acariciadas por políticos e intelectuales progresistas. En un momento en el que el pragmatismo se impone, no falta quien considere a la integración regional como "ideas en desuso", mas aun, la constante es a restringir cada vez más a la retórica los afanes integracionistas

eludiéndose las acciones concretas en ese sentido. Nuestro trabajo, vale decir, tiene otra perspectiva: la integración regional es hoy tan necesaria como lo fue desde principios del siglo pasado o más, la integración es más que un sueño una imperiosa necesidad, la integración es una utopía que como todas las utopías es posible.

Partimos de la hipótesis de que existe una tendencia objetiva de los países latinoamericanos a disminuir la importancia de sus lazos económicos con la región latinoamericana y a reforzar sus nexos con la economía mundial, particularmente la estadounidense. Esta tendencia, que ya estaba presente desde mucho tiempo atrás, se ha visto reforzada con la crisis generalizada que sacudió a la región durante la década pasada, obligando la reformulación del modelo de crecimiento hacia uno más orientado a la economía mundial, lo que de hecho implicó un proceso de reestructuración cuya dimensión externa trajo consigo un acentuamiento de la tendencia descrita. Sin el ánimo de pretender que las tendencias para la década de los ochenta son las mismas que para los noventa vamos a tratar de vislumbrar cambios posibles en la nueva etapa del proceso de integración regional que se ha abierto con la generalización de las políticas de apertura y reestructuración económica en el subcontinente.

Esta tendencia avanza inexorablemente hacia un esquema en el que las economías latinoamericanas tienden a integrarse individualmente en torno a la economía estadounidense.

Lo anterior plantea nuevos desafíos a la integración regional sin que se hallan resuelto los anteriores. Las posibilidades de avanzar en la integración económica regional, entonces, están dadas por la posibilidad de reformular la estrategia considerando los nuevos elementos. La tendencia a la formación de macroregiones económicas, la declinación de la hegemonía estadounidense en el capitalismo mundial y la real tendencia al relajamiento de la interdependencia forjada entre los países latinoamericanos luego de más de tres décadas de intentos.

Nuestro objeto de estudio es el proceso de globalización que se expresa en un fortalecimiento de las interconexiones económicas, sociales, culturales y políticas entre los países del mundo y su contratendencia, los procesos de integración económica que se verifican en algunos puntos del planeta.

En el capítulo primero vamos esbozar algunos elementos teóricos necesarios para arribar a una definición de la integración económica que nos permita explicar sus motivaciones y las formas históricas que esta ha adquirido. Trataré de construir una definición propia de lo que es la integración económica valiéndome de los estudios de autores cuyo marco teórico es el marxismo y la teoría del comercio internacional y por supuesto habré de revisar el concepto que habitualmente se tiene de la integración económica y sus modalidades (o etapas). Se comprenderá que siendo mi propia definición la que se pone a prueba en este trabajo, sea presentada en primer lugar y la definición de la teoría de la integración económica se presente en un segundo lugar.

En el capítulo segundo vamos a hacer un repaso de la evolución y resultados de los esfuerzos de integración económica en la región desde fines de la segunda guerra mundial hasta 1980 concediendo la mayor importancia al modelo de integración implícito en la ALALC. Se estudiará aunque con menor detalle los casos del Grupo Andino o del Mercado Común Centroamericano, la finalidad es extraer las lecciones históricas derivadas de los esfuerzos de integración durante esta etapa bien característica de la historia económica latinoamericana y dar una especie de introducción respecto a la situación que guardaba la integración a finales de la década de los setenta y principios de los ochenta.

En el tercer capítulo vamos a proceder a analizar la integración económica de A.L. durante el periodo 1981-1992. Para ello hemos dividido a este en dos subperiodos, una que va de 1981 a 1990 y otro que va de 1990 hasta nuestros días, aunque nos habíamos propuesto llegar solo hasta el año de 1992 nos hemos extendido más allá en virtud de que hemos encontrado una serie de fenómenos nuevos que valdría la pena comentar y dar un seguimiento. La integración es analizada aquí principalmente en el contexto de la reestructuración internacional del capitalismo que impacto

profundamente a las economías latinoamericanas aunque sin conducir las a una mayor interrelación económica, vamos, además, a explorar la naturaleza de esta reestructuración económica en A.L. El periodo 1990 - 1992 se diferencia del anterior por un cambio en las tendencias, un fortalecimiento de la integración económica que adopta formas distintas a la época anterior, los nuevos acuerdos son cada vez más flexibles y tienden a bilateralizar en lugar de multilateralizar el comercio. En realidad este es el periodo que estamos viviendo y se extiende hasta nuestros días. Dentro de esta nueva etapa de la integración regional vamos también a mencionar el relanzamiento de la propuesta para crear una zona de libre comercio hemisférica y sus posibles repercusiones en los procesos de integración en marcha.

En el cuarto capítulo vamos a explorar los datos sobre el comercio exterior latinoamericano a fin de constatar empíricamente el impacto de la crisis y la reestructuración económica iniciada más o menos a mediados de la década de los ochenta y generalizada hacia finales de la misma década, sobre los procesos de integración. Vamos a hacer una evaluación crítica de los procesos de integración en marcha también lo teórico recuperando la idea de Marmóra y Messner (1991) según la cual una mayor apertura unilateral a terceros países puede debilitar las preferencias concedidas en virtud de los acuerdos de integración.

Por último en el capítulo quinto vamos a tratar de definir algunos elementos que de acuerdo con nuestra investigación sería bueno incorporar a los esquemas de integración. Para ese momento habremos ya visualizado en que medida la propuesta para crear una zona de libre comercio hemisférica representa además de una oportunidad, un desafío para los procesos de integración subregionales o bilaterales en marcha y habremos también explorado las posibilidades que tiene de éxito la constitución de la mencionada zona hemisférica frente a las propuestas de integración latinoamericana considerando fríamente las tendencias del comercio exterior latinoamericano.

I).- ALGUNOS ELEMENTOS TEÓRICOS PARA EL ESTUDIO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

En este apartado vamos a precisar algunos elementos teóricos que son importantes para hacernos de una concepción mucho más dinámica y completa del capitalismo mundial a fin de que podamos abordar el fenómeno de la integración económica, el cual se expresa de diferentes maneras como la constitución de bloques comerciales o la formaciones de organismos supranacionales de gestión y acuerdo entre los diversos capitalismo nacionales.

En particular interesa arribar a un concepto de lo que es la integración económica mucho más amplio y adecuado, desechando el restringido concepto que ofrece la Teoría del Comercio Internacional en su forma actual. Aunque el enfoque que adoptamos en el presente trabajo consiste en ubicar a los procesos de integración económica como parte del proceso de internacionalización de la economía que avanza de modo desigual y contradictorio incluyendo a la economía mundial. La integración económica no es, como veremos, la cúspide del proceso de internacionalización de la economía, sino un límite a la misma. Vamos a establecer además la diferencia de lo que es la integración económica en cuanto proceso inherente al capitalismo y en cuanto a objetivo consciente de los estadistas que adquieren conciencia de la necesidad de ampliar los espacios económicos proceden a ejecutar programas de integración previamente diseñados. La primera se da en la práctica, casi con entera independencia de voluntad alguna, como un impulso que brota de lo más profundo del capitalismo; y, la segunda es la que normalmente podemos encontrar en el discurso integracionista (cualquiera que sea la forma que este adopte) y en los estudios que caen dentro de la rama de la Teoría del Comercio Internacional llamada Teoría de las Uniones Aduaneras.

Aunque en términos estrictos no existe investigación sobre nuestro tema basada en los conceptos teóricos de la Crítica a la Economía Política, en la primera parte de este capítulo hemos construido una propuesta de conceptualización para el fenómeno estrechamente vinculada al concepto de internacionalización de la economía propuesto por los teóricos del imperialismo y de la globalización. Todo ello debido a que el concepto de integración económica basado en la Teoría del Comercio internacional es francamente incompleto y deficiente, incapaz de explicar por que en algunos casos los esfuerzos de integración avanzan (la Comunidad Europea) y por que en otros se estancan (la ALALC -

ALADI, por ejemplo). Esta propuesta la hemos construido basándonos en aquellos autores (Lenin, Bujarin, Dabat, Palloix, etc.) que estudian a la economía con un enfoque totalizador que concibe a la economía mundial no como un conjunto de fenómenos inconexos de comercio, inversión y movimientos de población, sino como un todo dinámico y contradictorio que evoluciona siguiendo múltiples caminos. Pero también, y esto hay que decirlo, hemos tomado muy en cuenta las aportaciones de la teoría de la Integración Económica que tiene entre sus principales exponentes a Balassa, Myrdal, etc.

Por otro lado, hemos querido retomar también lo más esencial de la llamada Teoría de las Uniones Aduaneras en virtud de que es, sin lugar a dudas, el cuerpo teórico que mayor importancia ha tenido en el estudio y diseño de los diferentes programas de integración. Para la teoría de las uniones aduaneras el proceso de integración económica es un fenómeno vinculado sobre todo con el comercio internacional, precisamente de la Teoría del Comercio Internacional obtienen los conceptos básicos con los que proceden a estudiar la integración económica que es vista por ellos como una política de Estado encaminada a realizar objetivos de desarrollo y bienestar que pasan por la fusión de los espacios económicos. Este enfoque es repasado por nosotros en la segunda parte de este capítulo sin ánimo de polemizar, sino de poner en evidencia la complementariedad y el valor teórico de ambos enfoques. Los autores más representativos de esta concepción son: Balassa, Sidney Dell, los estudiosos de la teoría de las Uniones Aduaneras y las agencias internacionales de integración.

1.1.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO UN PROCESO INHERENTE AL CAPITALISMO.

Partiendo de nuestro concepto de integración económica vamos, en este apartado a tratar de explicar sus causas principales primero desde una perspectiva teórica, retomando los conceptos de la Crítica a la Economía Política, y después desde una perspectiva histórica, retomando sobre todo el concepto de internacionalización de la economía formulado por los teóricos del imperialismo. Posteriormente pasaremos al estudio de las formas históricas que ha adquirido el proceso, entre ellas la propia integración.

Queremos sobre todo precisar con claridad los conceptos que aquí manejamos y establecer una diferencia entre el proceso de globalización y el proceso de integración económica.

1.1.1.- ¿ QUE ES LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA ?

La **integración económica** es un proceso dirigido mediante el cual, el proceso de internacionalización de la economía como una tendencia del modo de producción capitalista que hace posible la expansión del espacio de valorización y reproducción del capital, se transforma en un proceso guiado que desemboca en la constitución de una unidad económica y política superior. Por su carácter

de ser un proceso dirigido incluye entonces una política de integración específica¹, un conjunto de mecanismos e instituciones pactados para dar cauce al espacio económico ampliado, necesarias para acoplar las estructuras económicas nacionales.

Al mismo tiempo que se crea una nueva entidad económica, en virtud de estos mecanismos e instituciones se transfiere una parte de la soberanía nacional a manos de un poder supranacional.

La integración es un producto del proceso de internacionalización de la economía², la internacionalización esta en la base de la integración (y no a la inversa), en otras palabras, la integración solamente es posible ahí donde la internacionalización ha avanzado tanto que exige la formalización, la institucionalización de un espacio económico ampliado que, en los hechos, ya existe. Las fronteras nacionales caen en virtud de la internacionalización "silenciosa" de las economías, la integración avanza en virtud de los consensos alcanzados por los representantes de dos o más capitalismoes nacionales. La internacionalización de la economía se da, en una primera instancia, con entera independencia de voluntad alguna, las economías nacionales se entrelazan silenciosamente obedeciendo a impulsos propios del capitalismo. Sin embargo, alcanzado un cierto grado de entrelazamiento entre las economías es necesaria cierta forma de coordinación, una serie de adecuaciones tanto económicas como superestructurales que casi siempre incluyen medidas para dar estabilidad y seguridad a la inversión y acceso concertado a los mercados. En el momento en el que el proceso de internacionalización de la economía ha creado un entrelazamiento tal que son inevitables las adecuaciones puede ya hablarse de un proceso de integración efectiva. Aunque de hecho la internacionalización de la economía ya involucra la integración económica, ambos conceptos no son idénticos dado que el proceso de integración económica implica una cierta dosis de conciencia y voluntad para integrar las economías nacionales.

Un importante aspecto del proceso de integración económica es el que se refiere a las adecuaciones superestructurales que acompañan el proceso. La integración económica trae consigo la necesidad de una cierta integración política. Se podría, en el caso contrario, llegar a una situación en que la necesaria integración política frenara la integración económica. No es que el propio proceso de integración económica produzca la integración política, sino que, como demuestra la experiencia europea, la integración económica hace necesaria y viabiliza la integración política al dotarla de un sustento material más efectivo que cualquier aspiración romántica o ideal utópico.³ Es preciso establecer una diferencia entre lo que es la integración económica como un proceso y la política de integración económica que le acompaña por un lado, diferenciar entre el proceso de internacionalización de la economía y globalización por el otro. El proceso de internacionalización de la economía esta en la génesis de la integración económica, mientras que el concepto de globalización es más amplio abarcando diferentes ordenes de la actividad humana como la cultura, la política, las costumbres sociales, etc. La

¹).- La política de integración económica esta asentada siempre en los tratados que dan vida a las zonas de libre comercio y los esfuerzos de integración en general. Los acuerdos de este género incluyen una serie de instituciones supranacionales comunes y ocasionalmente formas de gobierno supranacional, incluyen plazos de desgravación, disposiciones sobre inversión extranjera (trato nacional), otras disposiciones especiales sobre diferentes sectores económicos y trato a los países de menor desarrollo. Las Instituciones coordinan el acoplamiento de las economías y resuelven los diferendos que puedan surgir con tal movimiento. En este trabajo cuando hablemos de política de integración haremos referencia, entonces, a los diferentes esquemas de integración.

²).- En este trabajo llamamos internacionalización de la economía a la tendencia del capitalismo a ampliar su esfera de reproducción más allá de las fronteras nacionales. La internacionalización da sustento material a la integración económica, la viabiliza y la hace necesaria.

³).- Kindleberger (1967) señala que ambas son interdependientes y sugiere que la política de integración económica fallará si no hay alguna forma de cohesión política.

globalización a la que asistimos hoy en día va más allá del proceso de internacionalización, lo incluye, incluyendo por tanto a la integración económica misma como un contratendencia.

En apariencia, los procesos de integración económica no son sino la manifestación en lo económico de un proceso de globalización que abarca los más diversos ordenes de la actividad humana. En la base de la globalización esta el proceso de internacionalización de la economía. Por lo cual sus motivaciones radican en lo más profundo del sistema capitalista. Si la internacionalización de la economía que estudiaron los teóricos del imperialismo deviene en globalización en la segunda posguerra, la integración forma parte de la misma globalización, pero intentando ponerle límites, de encerrar la internacionalización dentro de nuevas fronteras, formando un nuevo espacio económico ampliado.

Aunque el proceso de globalización en tanto prolongación del proceso de internacionalización que amplía y fortalece una densa red de interconexiones entre las diferentes economías nacionales, se encuentra en marcha casi desde el nacimiento mismo del capitalismo, **la integración es un fenómeno relativamente reciente** que data desde los comienzos de la segunda posguerra. Este proceso de globalización, adquiere su máxima expresión en la necesidad de coordinar políticas económicas entre los países capitalistas desarrollados y en la modificación del sistema internacional de Estados. El proceso de integración por su parte **adquiere su expresión más tangible** (su reconocimiento jurídico-político) **en la creación de bloques de países para la integración económica.**

El proceso de internacionalización de la economía deviene en globalización e integración, ambos movimientos son contradictorios pero no excluyentes. La globalización contribuye a hacer del mundo uno solo, la integración contribuye, en bien de los capitalistas de uno o más territorios a la delimitación de espacios económicos más grandes. La integración se da como un esfuerzo de los capitalistas nacionales para salvaguardar sus intereses ante los embates de la globalización, concertando la ampliación de los espacios económicos. Si la globalización es un movimiento hacia la unificación, la integración lo es hacia la segmentación. La globalización incluye a la integración, pero no son sinónimos, la integración es un proceso guiado, la globalización se da en ausencia de voluntad alguna. De modo que en una primera etapa la globalización no se distingue de la integración, en una segunda etapa, cuando el proceso de internacionalización es direccionado, concertado, surge la diferencia entre ambos conceptos.

El proceso de globalización es un **proceso contradictorio** en el cual a la vez que se amplía el espacio de reproducción del capital social mundial también se amplía el espacio de reproducción del capital global nacional y/o el espacio de realización mercantil. Y es precisamente de la contradictoria integración del capitalismo nacional al capitalismo mundial que se explica el avance a marchas y contramarchas. Y se explican también, en virtud de este carácter contradictorio del proceso de globalización, los acuerdos de integración económica, como un intento de concertar la ampliación de los espacios económicos que negocian los Gobiernos nacionales en tanto portadores de los intereses **de una clase y una fracción de clase determinada.** En la actualidad el proceso de internacionalización de la economía ha avanzado hasta trocarse en un auténtico proceso de globalización⁴ que más que abrazar a países abraza al mundo entero abarcando los más diversos ordenes de la actividad humana además del económico. Sin embargo, en virtud de su carácter contradictorio, el proceso de globalización también da lugar a un fenómeno cuya aparición es relativamente reciente: la regionalización. La formación de macroregiones que constituyen en sí mismas espacios económicos ampliados resultado de la fusión concertada de los espacios capitalistas nacionales, o lo que es lo mismo, los diferentes procesos de integración económica que se inscriben en el proceso general de globalización y son un producto de este.

⁴).- En este trabajo globalización es sinónimo de mundialización. usamos indistintamente ambos términos y regionalización la usamos como sinónimo de integración.

La situación contradictoria resulta principalmente de las **diferentes condiciones de producción (ganancias, productividad, precios relativos)** que privan entre las economías nacionales y la economía mundial. De modo que la globalización no es un proceso lineal, a los periodos de “extroversión” siguen periodos de “introversión”,⁵ la integración económica se da en virtud de este carácter contradictorio, por un lado da cauce a la necesidad de ampliar el espacio económico y por el otro crea un parcela exclusiva para los países socios.

La sola eliminación de obstáculos arancelarios (sea cual fuere la modalidad de la política de integración), la creación de un espacio económico común reproduce la tendencia inherente al capitalismo a concentrar pobreza en un polo y riqueza en el otro, y esto es así tratándose de naciones desarrolladas o subdesarrolladas. Lo que en su tiempo Myrdal conceptualizó como “desintegración económica”. Existen “fuerzas inherentes al sistema que tienden a ampliar la brecha entre los países ricos y los países pobres”. “Existe una tendencia inherente al libre juego de fuerzas del mercado a crear desigualdades regionales... esa tendencia es más dominante mientras más pobre sea el país “. De modo que “la desigualdad es un elemento inevitable de la unión económica”(Dell, 1973:200).

El proceso de internacionalización de la economía ha avanzado siguiendo los más variados mecanismos: la anexión de territorios, la conquista, los acuerdos, etc., por lo mismo también ha adoptado las más variadas formas a lo largo de la historia, desde la constitución de los Estados nacionales, pasando por los imperios coloniales hasta llegar a los modernos acuerdos comerciales y de integración económica. En cierto sentido tanto la constitución del Estado nacional como la constitución de imperios coloniales son formas históricas de integración económica. Los modernos acuerdos de integración económica son formas complejas y completas de responder a los mismo impulsos que en su tiempo llevaron a la constitución de los Estados nacionales.

Recapitulando: para abordar el problema de la integración económica es preciso establecer una diferenciación clara entre el aspecto económico y el aspecto político. Siguiendo lo anterior, habría que establecer una diferencia, entre la dimensión efectiva y la formal (institucional). Además, habría que distinguir entre lo que es el proceso de integración económica y lo que se ha dado en llamar la “cooperación internacional”.⁶

En el primer aspecto (el económico) se antepone la “fatalidad” de los hechos, las economías nacionales se entrelazan silenciosamente y, en el segundo, el institucional, resaltan sobre todo los elementos de carácter ideológico-político, como el deseo de paz, las ideologías integracionistas, etc.⁷ En otras palabras es preciso establecer, metodológicamente una clara división entre las inquietudes integracionistas, la forma jurídico-política e institucional de la integración y el proceso de integración económica propiamente dicho que se da con o sin la concurrencia de tales elementos. En ambos casos

⁵).- Estas diferencias están en la base del proteccionismo y constituyen la explicación más importante de lo que Balassa (1965:14) llamó fuerzas que contrarrestan la integración económica. Entre estas incluía, las enemistades tribales, el llamado “proceso de balcanización”, la disminución del comercio intra-regional y los grupos de interés. Estos elementos operan con mayor fuerza sobre todo en las economías en desarrollo. De modo que mientras en los países industriales toma fuerza la integración económica entre los países en desarrollo se asiste a una cierta desintegración económica, a una reducción de las interconexiones entre las economías capitalistas en desarrollo, una de cuyas expresiones más tangibles es la reducción del comercio recíproco entre estos países.

⁶).- Para los especialistas en relaciones internacionales, frecuentemente la integración económica pasa como una variante de la cooperación internacional. Junto a las teorías formuladas en torno a la cooperación, la interdependencia, y los regímenes comunes, la integración regional viene a ser también un enfoque para el estudio de las relaciones económicas internacionales. (Caporaso, 1987)

⁷).- La mayoría de trabajos sobre integración económica se mueven dentro de la esfera económico-social, aún aquellos que retoman su marco teórico de la llamada teoría de las uniones aduaneras. Dicho sea de paso, cuando hablamos de integración económica entre los países en desarrollo frecuentemente también se alude a este segundo aspecto.

podría tratarse de procesos, las formas “superestructurales” podrían permitir, obstruir o acelerar el proceso económico, de modo que su importancia tampoco es desdeñable, pero sin duda el impulso fundamental de la integración es de naturaleza económica. Hay que diferenciar entre las políticas y los procesos de integración. La evidencia histórica ha demostrado que las políticas de integración económica solo avanzan efectivamente donde existe de hecho un proceso de integración económica, donde los movimientos de mercancías y de capitales han alcanzado altos volúmenes, donde hay un alto grado de internacionalización de la economía. De modo que la formación de una zona de libre comercio o una unión aduanera no vendría sino a formalizar conforme a derecho internacional una integración que ya existe, dotando de una institucionalidad propia a un espacio económico común que de hecho ya existía antes de que se formulara la iniciativa política correspondiente.

El factor determinante en la integración económica, contra lo que muestran las apariencias, no es el político, sino el económico, que es el que en última instancia genera la necesidad de la integración y la viabiliza. La política va, por decirlo así, a la cola de la economía. La experiencia de varios esfuerzos de integración económica ha demostrado en el mundo en desarrollo y particularmente en A.L. hasta donde puede llegar un esfuerzo de integración cuyas bases son meramente políticas e institucionales, sin que exista un sólido entrelazamiento de las economías.

1.1.2.- LA NECESIDAD QUE TIENE EL CAPITALISMO DE AMPLIAR LOS ESPACIOS ECONÓMICOS: ESBOZO TEÓRICO.

Hemos dicho, en el apartado anterior, que el fenómeno de la integración (o regionalización) tiene fundamento en el proceso de internacionalización de la economía que es un impulso natural e inherente al capitalismo. En este apartado vamos a intentar desentrañar el por qué de esa tendencia inherente al capitalismo a expandir los espacios económicos más allá de las fronteras nacionales.

Antes de entrar en materia creemos que es necesario hacer las siguientes precisiones:

Desde el punto de vista del capital y más allá de cualquier ilusión nacionalista, los espacios geográficos (cualquiera que sea su denominación jurídico-política: naciones, Estados, pueblos, etc.) son importantes en tanto espacios de reproducción-valorización del capital (producción y/o inversión) y espacios de materialización del plusvalor objetivado en las mercancías (venta, comercio exterior). Por supuesto, el comercio internacional cumple también otras importantes funciones desde el punto de vista del ciclo del capital, entre ellas el aprovisionamiento de medios de producción cuya tecnología multiplica la fuerza productiva del trabajo, el aprovisionamiento de materias primas o el mismo abastecimiento de fuerza de trabajo, pero en general, puede afirmarse que desde la perspectiva del capital todo espacio geográfico se define en cuanto espacio de valorización-reproducción y/o de materialización del plusvalor.

Por lo que se refiere al despliegue y la estructuración espacial del capitalismo, de acuerdo con Dabat (1993:112-113): “...esta determinado por la lógica misma de desarrollo de las relaciones capitalistas de producción y cambio. Estas requieren, por una parte, formar mercados interiores... apoyarse en bases territoriales e infraestructurales... cobijarse a la sombra de un Estado...” y, por otro

lado, "...de disponer de un mercado cada vez más amplio. "8 La necesidad de ampliar los espacios económicos brota de lo más profundo del sistema de producción capitalista. 9 En la configuración espacial influyen, entonces, estos dos impulsos fundamentales: su propia valorización y la creciente necesidad de disponer de un mercado ampliado. Estos dos impulsos tienen su expresión más completa: en la inversión "extranjera" (los flujos de capital en general) y el propio mercado mundial. A este último es al que dedicamos toda nuestra atención.

De acuerdo con Bujarin (1982:131-132) la ampliación de los espacios es una forma, no la única, de resolver el conflicto entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las limitaciones de la organización productiva capitalista. Esta contradicción se expresa, específicamente por lo que se refiere a la realización de las mercancías, como una contradicción entre la capacidad para producir y la capacidad para consumir. Y desde el punto de vista de la autovalorización del capital como una contradicción entre su propia concentración (su crecimiento) y la tendencia descendente de la tasa de ganancia, que le obliga a emigrar en busca de mejores condiciones de rentabilidad.

La tendencia del capitalismo a expandirse más allá de los límites político-administrativos que imponen las fronteras nacionales es, entonces, un resultado de, principalmente, los siguientes elementos que son inherentes al modo de producción capitalista.

a).- La realización de la producción capitalista esta determinada por la capacidad de consumo (demanda solvente) basada en las condiciones antagónicas de distribución. De modo que por **la misma lógica del proceso de acumulación capitalista el mercado doméstico tiende a estrecharse progresivamente.**

b).- La tendencia a acrecentar el capital y a producir plusvalor en una escala ampliada obliga a **revolucionar constantemente los métodos productivos.** Esta revolución de los métodos productivos adquiere la forma de una **nueva organización del proceso de trabajo** y un poderoso impulso al **desarrollo de las FP**, que se traduce al mismo tiempo que en un plusvalor extra, en una masa mayor de mercancías que "saturan" el mercado interior y requieren, para su realización de mercados en el exterior.

Por supuesto que la demanda interior puede ser "ampliada" mediante el crédito, pero tarde o temprano la necesidad de conquistar mercados en el exterior se vuelve ineludible.

c).- La propia **conurrencia** impone a los capitalistas la necesidad de revolucionar constantemente los métodos de producción.

Estos elementos son muy importantes para explicar la tendencia del capitalismo a expandir constantemente los espacios económicos. En realidad, el motor fundamental que impulsa el proceso de internacionalización económica, y por lo tanto, también el de integración es la **tasa de ganancia** que se incrementa conforme disminuyen los gastos de producción y es mayor la masa de mercancías lanzadas al mercado, lo que presiona a revolucionar los métodos productivos y, principalmente, estimula el

8).- Esta particularidad se traduce, según Dabat, en la existencia de dos tipos de espacios económicos complementarios que constituyen " la base material del funcionamiento y expansión del conjunto del sistema: a) las distintas esferas nacionales de reproducción del capital contrapuestas entre sí, y ; b) la esfera circulatoria general (mercado mundial) que permite constituir un gran espacio de reproducción del capital mundial ".

9).- La innovación tecnológica que multiplica la capacidad productiva del trabajo trae consigo la producción de una masa mayor de mercancías que requieren realizarse en un mercado ampliado. Por otro lado, las mejoras hechas a los medios de transporte reducen el costo del mismo y amplían el mercado potencial para la empresa incentivando aún más la innovación tecnológica.

desarrollo de las fuerzas productivas. Al acrecentar la masa de mercancías los gastos de producción disminuyen, de este modo, las mercancías pueden venderse en el extranjero a un precio de costo y hay un beneficio adicional resultado de la disminución de los gastos de producción. Se puede maniobrar estratégicamente, perdiendo para conquistar un mercado o desplazar concurrentes, u obtener sobreganancias¹⁰ vendiendo por debajo de los precios internacionales y por encima del precio de costo nacional. Estas sobreganancias se dan en el cambio entre países con estructuras económicas diferentes, que se reflejan en precios de producción diferentes.

La realización de la plusvalía no es el único determinante en la ampliación de los mercados, por que finalmente el mercado interno puede ser ampliado, aunque no indefinidamente, por el crédito. La necesidad de ampliar los mercados resulta de la insuficiencia del mercado interno y es además una respuesta a las exigencias de la maximización de la tasa de ganancia. Pero la ampliación del espacio económico va más allá de los mercados, más allá de la etapa final del ciclo, abarcando al proceso de acumulación completo. El capital no solo necesita un espacio para realizar mercancías, necesita un espacio para adquirir los elementos materiales y subjetivos de la producción y un espacio para la producción misma (de autovalorización).

El comercio exterior también es un medio para limitar la caída de la tasa de ganancia, en tanto que el comercio exterior puede hacer bajar el precio de los elementos que integran el capital constante o de los medios de subsistencia en los que se convierte el capital variable. La tasa de ganancia se eleva al aumentar la tasa de plusvalor y reducirse el valor del capital constante. La tasa de ganancia es el motor fundamental por el que las mercancías y, especialmente, los capitales abandonan "su" país de origen. La exportación de capitales a zonas en las que la rentabilidad es más alta es otra forma de contener la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Otro aspecto de la ampliación de los espacios económicos es la exportación de capitales. Los capitales emigran de sus países de origen debido principalmente a:

- Las diferencias de rentabilidad entre las diferentes economías capitalistas.
- La propia concentración del capital que influye para hacer caer la tasa de ganancia.
- La falta de un mercado que haga rentable la reinversión de las ganancias.
- La tendencia descendente de la tasa media de ganancia.
- La necesidad de abastecerse de materias primas con la oportunidad y en la cantidad que imponen la competencia internacional y la reproducción ampliada del capital.

La exportación de capitales alienta la exportación de mercancías a través de la adquisición de MP en países industrializados y la exportación de materias primas con algún grado de procesamiento procedentes del mundo en desarrollo. Además, gran parte del comercio internacional no es sino comercio intrafirma, esto es, se halla estrechamente vinculado con la inversión foránea. Y lo que es más importante, la exportación de capitales fomenta el comercio internacional en cuanto a que contribuye a asimilar nuevas regiones al modo de producción capitalista.

En el cambio internacional¹¹ se cristaliza el entrelazamiento existente entre las diferentes economías nacionales. Tras un sencillo acto de compraventa de bienes de consumo o de producción esta

¹⁰).- El término "sobreganancias" se emplea aquí para diferenciar entre el plusvalor extra que se obtiene "naturalmente" innovando las técnicas productivas y la ganancia extraordinaria obtenida de la simple estafa (comprar barato y vender más caro) que es propia del comercio, aún del comercio internacional.

¹¹).- Todas las formas de intercambio realizadas entre los diferentes grupos humanos hasta antes del advenimiento del capitalismo tenían el sencillo objetivo de satisfacer las necesidades concretas de los miembros de la comunidad.

escondido este entrelazamiento que va de más allá de la realización de las mercancías o la satisfacción de necesidades concretas, en realidad, con el comercio internacional, el ciclo de acumulación se ve afectado en todas sus fases y no solo en su fase "terminal" de realización mercantil (M'-D').

Ello gracias a una serie de fenómenos que se profundizan con el propio proceso de internacionalización de la economía tales como:

- La posibilidad de adquirir MP con un mayor avance tecnológico incorporado en el mercado internacional.
- Los movimientos de personas.
- La posibilidad de realizar diferentes fases del proceso productivo en diferentes países.
- Las posibilidades del consumo de bienes que se amplían hasta el infinito, no solo por la ampliación de la oferta en términos cuantitativos sino también cualitativos. Nuevos bienes que solucionan viejas necesidades o crean nuevas y una mayor cantidad de los mismos bienes.

Estos fenómenos junto con la exportación de mercancías y el movimiento de capitales dan vida a la economía mundial y paralelamente van integrando a los diferentes capitalismo nacionales en un solo circuito de reproducción del capital global.

1.1.3.- LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA, PUNTO DE PARTIDA DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN Y DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

LA NUEVA FASE DEL CAPITALISMO: SU MUNDIALIZACIÓN.

Como hemos visto, la tendencia del capitalismo a ampliar los espacios económicos más allá de las fronteras nacionales obedece a impulsos que han estado presentes casi desde el nacimiento mismo del capitalismo, cuando el desarrollo de las FP es tal que presiona a rebasar poco a poco y en silencio cuanta limitación político-administrativa impida la autovalorización del capital.

Por tal motivo podemos afirmar que la nueva fase del capitalismo no es, como aseguran algunos autores (Dabat, entre ellos) que ponen en un primer plano el proceso de globalización para definir las épocas del capitalismo, la que se abre a raíz de la gran crisis de los setenta y los ochenta, sino que es aún anterior a la segunda guerra mundial. La globalización a la que asistimos no es sino la prolongación histórica de lo que los teóricos del imperialismo llamaron internacionalización de la economía.

La nueva fase del capitalismo, su mundialización o globalización, arranca mucho antes de la segunda posguerra. Tiempo atrás, los teóricos del imperialismo¹² habían estudiado con cierto detalle los

involucrando la mayoría de las veces bienes de consumo y de lujo. El cambio internacional que vemos ahora satisface sobre todo las necesidades del capital en su proceso de valorización: MP, abastecimiento de materias primas, fuerza de trabajo y realización de la producción capitalista.

¹²).- En realidad, de la misma manera como las investigaciones históricas se ven influenciadas por cierto prejuicio conocido como "cesarismo", también en la economía en ocasiones se tiende a considerar al momento presente como el punto nodal de la historia, como un parteaguas, validándose criterios de periodización de una utilidad dudosa. El imperialismo es una definición política que se da a un fenómeno cuyas características esenciales: la guerra de conquista y el colonialismo tienen su origen en la base económica de la sociedad, en la necesidad que tiene el sistema capitalista de ampliar los espacios

fenómenos relacionados con el proceso de internacionalización de la economía, que, aunque de alguna manera es tan viejo como el mismo capitalismo, comenzó a acelerarse con el extraordinario desarrollo de las fuerzas productivas observado desde principios de este siglo. " El punto de partida de la globalización mundial es el proceso de internacionalización de la economía que no ha dejado de crecer acelerada e ininterrumpidamente desde la segunda posguerra "(Dabat, 1994:46).

Sin sugerir que el proceso de internacionalización ha finalizado si nos atrevemos a asegurar que, aunque muchos de los principales razgos del capitalismo aún se están definiendo, la economía mundial de hecho ya ha cambiado. Por lo que es posible, a la luz del proceso de internacionalización, decir que el capitalismo se encuentra en una nueva fase de su desarrollo que arrancó a principios de este siglo. A raíz de la gran crisis del capitalismo en la década de los setenta y los ochenta la recomposición del modo de producción y acumulación de capital incluyó la adopción de mejores tecnologías, cambios en la organización del trabajo, reconstitución de grandes masas de capital fijo, etc. que fortalecen los impulsos hacia la internacionalización. Esta recomposición, a su vez, impone a los países la necesidad de incorporar la nueva tecnología o de lo contrario marginarlos de la economía mundial.

Antes de pasar al siguiente punto es necesario precisar lo siguiente, el proceso de internacionalización que arranca más o menos desde principios de este siglo, ha devenido en globalización desde el comienzo de la segunda posguerra. La globalización es entonces la prolongación del proceso de internacionalización profundizado que con el transcurso del tiempo involucra los más diversos ordenes de la actividad humana. Por otro lado, hemos estado hablando de la economía mundial sin precisar lo que es. Este concepto será muy importante en etapas posteriores de nuestro análisis así que ha continuación vamos a definirlo.

De acuerdo con Bujarin (1982:42) la economía mundial es "un sistema de relaciones de producción y de cambio correspondientes que abrazan a la totalidad del mundo". En general, los teóricos del imperialismo caracterizaron a la economía mundial como **una estructura profundamente anárquica en proceso de organización**. Este carácter anárquico se hace patente en las crisis industriales modernas y las guerras. El proceso de organización de la economía mundial tiene diferentes facetas y sigue diferentes caminos, entre ellos, la integración económica.¹³

EL MERCADO MUNDIAL, LA GLOBALIZACIÓN Y LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

Palloix (1979) identifica al proceso de internacionalización de la economía con la extensión espacial del modo de producción capitalista. En este movimiento hacia la expansión se establecen y

su origen en la base económica de la sociedad, en la necesidad que tiene el sistema capitalista de ampliar los espacios económicos (como correctamente definió Bujarin). En este caso la distinción entre el "viejo" y el "nuevo" capitalismo se estableció tomando como punto de referencia las diferentes "estructuras de mercado" que predominaron en una u otra época, a saber: la libre competencia o el monopolio. El gran mérito de los teóricos del imperialismo consiste, sin embargo, en la construcción de los conceptos básicos para el estudio de la economía mundial y sus elementos más importantes: el mercado mundial y el sistema internacional de Estados.

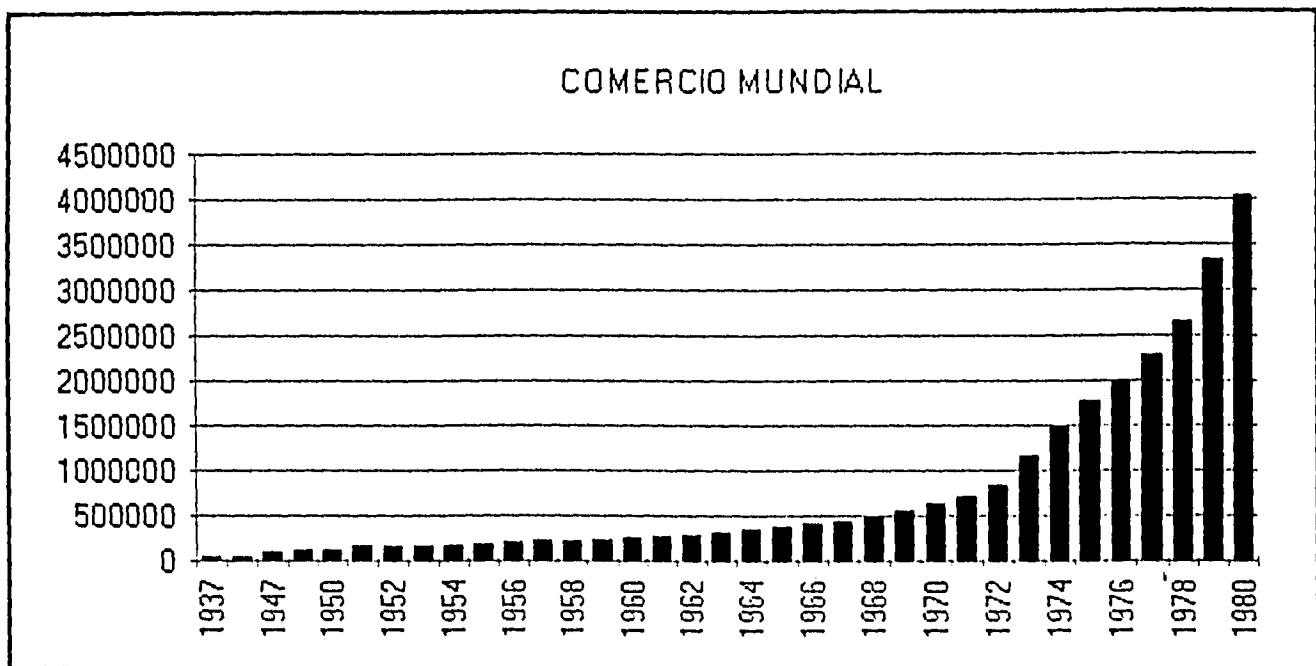
¹³).- Los cárteles y los trusts, el reparto "pacífico" o violento del mundo por las grandes potencias, la misma creación de imperios coloniales, las instituciones multilaterales, las diferentes formas de acuerdo, los bloques económicos que existen independientemente de que se formalicen o no, etc., son fenómenos relacionados con el capitalismo en su movimiento hacia la organización.

amplian una serie de interconexiones que vinculan estrechamente los capitalismo nacionales y permiten absorber a las zonas precapitalistas¹⁴.

El proceso de internacionalización de la economía tiene diferentes expresiones:

- a).- La circulación internacional de mercancías.
- b).- La circulación internacional de capitales.
- c).- La circulación internacional de Ft.

Por lo que se refiere a la circulación internacional de mercancías, la constatación empírica del proceso de internacionalización es que el mercado mundial tiene una tendencia incesante a ampliarse.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la ONU, Anuario Estadístico. Años: 1961, 1954, 1965, 1970, 1978, 1979-80.

La forma más primitiva que adquirió el proceso de internacionalización fue el comercio internacional, dando lugar a una formación del mercado mundial que contrapone y vincula a los diferentes capitalismo nacionales. El mercado mundial, como hemos dicho, empezó a existir casi con el capitalismo. En el gráfico de arriba podemos observar el extraordinario crecimiento del comercio mundial desde la segunda guerra mundial que se aceleró notablemente a raíz del choque petrolero de 1973-1974.

El capitalismo mundial no es solo la suma de los capitalismo nacionales (espacios de reproducción del capital semiautónomos en torno a un mercado interno) sino sobre todo la interacción de estos que se da en la economía mundial. De este modo el mercado mundial es el que enlaza a los capitalismo nacionales en cuanto a condiciones de producción diferentes, los enfrenta, los complementa. " Es la esfera universal de intercambio que articula y contrapone por medio de la

¹⁴).- En general la concepción marxista gira en torno a tal extensión, sin embargo, hay que aclarar que esta no es la única concepción que existe. Para una crítica a la interpretación neoclásica del proceso de internacionalización económica ver Palloix (1979).

conurrencia a los diversos capitalismo nacionales, a partir de una estructura que se sustenta en el nivel de desarrollo diferente de estos últimos y en la división internacional del trabajo. En su desarrollo... integra progresivamente a las sociedades precapitalistas al movimiento del conjunto y, en términos generales, actúa como una fuerza homogeneizadora que imponen sus condiciones a todos los países que relaciona. " (Dabat, 1991:15)

El mercado mundial es el espacio fundamental de integración del sistema capitalista. Pero, como apunta Dabat (1993:117-118), " es también un mecanismo de contradicción y conflicto, constituido a partir de la competencia anárquica de capitales privados y capitalismo nacionales, que no solo permite la circulación de mercancías, capitales y fuerza de trabajo, sino que también sobredimensiona, propaga y sincroniza las crisis económicas internas de los principales países del sistema, da lugar a guerras comerciales y a confrontaciones militares tremendamente destructivas y peligrosas para la supervivencia del sistema y la propia especie humana."

De acuerdo con Dabat (1993:136-1389):

" El mercado mundial es, al mismo tiempo, un mercado diferente a los distintos mercados nacionales, mucho más amplio, no regulado por ningún Estado y que se rige por una estructura concurrencial y de precios propia; pero que opera a partir de las condiciones de los mercados nacionales, en cuanto espacio de intersección de los segmentos productivos más competitivos (exportadores) de los diferentes países, con las demandas de importaciones nacionales.

" Como resultado de su superposición con los diferentes economías nacionales, el mercado mundial opera a partir de las estructuras de costos, condiciones internas de demanda y sistemas internos de valores y precios de los diferentes países. Las mercancías ingresan en el mercado mundial con los valores y precios de producción de sus países, para venderse en otros que cuentan con sistemas diferentes de valoración nacional, dentro de un régimen de concurrencia que da lugar a precios internacionales unificados.

" Ello permite a los capitales de los países exportadores más competitivos, "vender sus mercancías por encima de su valor (nacional) , aunque más baratas que los países competidores.", las diferencias de precios internacionales, permiten asimismo importar medios de producción y de consumo a precios menores que los internos , lo que en conjunción con lo anterior, tienden a elevar las tasas medias de ganancia nacionales "

Así, el mercado mundial cumple en el sistema capitalista las siguientes funciones:

- a).- Integrar y regular al conjunto del capitalismo mundial por medio del comercio exterior y demás transacciones internacionales.
- b).- Hacer posible la ampliación del espacio del sistema mediante la expansión de las relaciones de cambio y producción capitalistas, el enlace y la asimilación de otros modos de producción y la incorporación de fuentes adicionales de suministros y diversificación de valores de uso, capital y fuerza de trabajo.
- c).- Integrar en un solo circuito de reproducción del capital global, espacios complementarios de estructura económica diferente, como son las áreas industriales avanzadas de altos costos relativos a recursos naturales y fuerza de trabajo, niveles reducidos de rentabilidad y excedentes crónicos de capital,

con las áreas capitalistas de recursos naturales y fuerza de trabajo baratos que necesitan capitales y tienen tasas de rentabilidad comparativamente más altas.

El mercado mundial conduce a una integración efectiva de los diferentes capitalismo nacionales complementarios entre sí. Las consecuencias de este proceso de integración sobre el capitalismo mundial y los capitalismo nacionales son contradictorias. Por un lado, el mercado mundial es un formidable instrumento de desarrollo económico y cultural y, por el otro, acentúa la diferenciación entre regiones y países así como la explotación económica y social.

En el primer sentido permite a los capitalismo nacionales aprovechar más ampliamente sus recursos naturales, elevar escalas de producción, abaratar costos internos, asimilar la tecnología y elementos más avanzados de cultura entre otros. Por otro lado, en la medida en que el intercambio internacional confronta a países de diferente desarrollo económico, tamaño y poderío estatal-militar, es también un medio de exacción económica y dominación política. Con la internacionalización de la economía la ley absoluta del proceso de acumulación de capital que genera una riqueza cada vez mayor en un polo y una pobreza cada vez mayor en el otro, opera a escala mundial. La diferencia entre los países pobres y ricos se ahonda cada vez más¹⁵.

El principal elemento del capitalismo actual es sin duda la profundización de su tendencia hacia la globalización. El concepto de globalización alude al proceso de internacionalización de la economía mundial y a la configuración de un amplísima red de relaciones políticas, sociales, culturales y ecológicas de dimensiones que trascienden las fronteras de los Estados nacionales.

Este proceso de internacionalización se ha visto reflejado en un crecimiento ininterrumpido del mercado mundial durante las últimas cuatro décadas, que ya para la década de los setenta había desembocado en una nueva división internacional del trabajo, y más recientemente, este proceso se refuerza gracias a la aparición de cuatro fenómenos nuevos: " la unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un circuito único de movilidad del capital, el comienzo de la integración multinacional de las grandes corporaciones transnacionales de diferente base nacional, la constitución de bloques comerciales regionales y el comienzo de la coordinación permanente de las políticas económicas de las grandes potencias capitalistas " (Dabat, 1993:21) a lo que podríamos añadir la caída del bloque socialista. Un crecimiento del comercio y la inversión internacional más rápido que la producción del conjunto de los países que al tiempo que amplía las bases internacionales del capitalismo... une progresivamente al mundo en un circuito único de reproducción de las condiciones de existencia humana (Dabat, 1994:46-47).

Este proceso de internacionalización se ha visto reflejado en un crecimiento ininterrumpido del mercado mundial durante las últimas cuatro décadas que, para la década de los setenta ya había conducido a una nueva división internacional del trabajo¹⁶ (NDIT).

Aquí es importante detenernos un poco para examinar la NDIT, que es un elemento esencial de la economía mundial, posteriormente proseguiremos el análisis del mercado mundial.

Los diferentes determinantes de la división internacional del trabajo se pueden agrupar en dos grupos: los que son de orden natural (ubicación geográfica a la que corresponde un cierto clima, una específica naturaleza del suelo y una muy particular dotación de recursos naturales) y los que son de orden económico, entre ellos se encuentra la cultura, la estructura económica y el grado de desarrollo de

¹⁵.- Esta es la "desintegración económica" que cree ver Myrdal (1966).

¹⁶.- Este es el punto de vista de Minian (1981), Drucker (1987), Fröbel (1978) y Dabat (1993).

las fuerzas productivas. Este último elemento es, sin duda, el factor más importante que contribuye a profundizar y ampliar la división internacional del trabajo (DIT).

La división internacional del trabajo esta en la base del llamado "comercio internacional"¹⁷. La DIT da lugar al cambio internacional que supone la existencia de un mercado mundial y precios mundiales, el cambio internacional reposa sobre la DIT, pero no se efectúa nada más en los límites que le asigna esta división, esto es, no solo se intercambian valores de uso distintos, sino también similares, de modo que el comercio internacional no solo tiene fundamento en la DIT sino en la diferencia de costos de producción que priva entre las diferentes áreas capitalistas.

Desde la segunda posguerra hemos asistido a un enorme desarrollo de las fuerzas productivas, principalmente gracias a la electrónica que esta transformando no solo las modalidades de consumo, sino que esta revolucionando la producción de medios de producción y a todos los sectores de la estructura productiva. La característica más importante de NDIT es la subdivisión de los procesos productivos en varios procesos parciales, separados y localizados en distintos lugares del mundo.

La internacionalización de la economía mundial¹⁸ tiene diferentes dimensiones (financiera, tecnológica, comercial, etc.), pero es sin lugar a dudas la dimensión productiva la que tiene una importancia fundamental. Para Dabat (1993:118):

" La internacionalización de la producción es la base material sobre la que se asienta el mercado mundial y el conjunto de las relaciones internacionales, a partir de las redes de transporte y comunicaciones, de los eslabonamientos productivos, supranacionales de la estandarización mundial de las tecnologías o de las empresas multinacionales. Es la fuerza que mejor expresa la tendencia hacia la unificación del mundo; pero bajo la forma privada de gestión que le impone la naturaleza misma del capitalismo y la gran empresa multinacional de hoy "

De acuerdo con Bujarin (1982) la condición material necesaria para la existencia y funcionamiento del mercado mundial es la existencia de una industria desarrollada de transportes.

La internacionalización de la economía mundial es la prehistoria de la globalización. La globalización comenzó formalmente con la constitución de organismos supranacionales al fin de la segunda guerra mundial, pero alcanzo su primer nivel de efectivización cuando se alcanzó la liberalización del comercio y las inversiones internacionales entre los países de la OCDE.

Este proceso de globalización esta trayendo consigo diferentes consecuencias, esta rompiendo las estructuras oligopolíticas cerradas desarrolladas al amparo de mercados nacionales protegidos, imponiendo a los capitales la necesidad de competir en una perspectiva internacional que involucra no solo a los capitales individuales, que estratégicamente se fusionan o asocian con otros de diferente base nacional, sino a los mismos Estados que se ven forzados a constituir bloques comerciales para competir más eficazmente en el mercado mundial.

Así, tenemos que en la actualidad, el proceso que los teóricos del imperialismo llamaron de internacionalización de la economía se ha tornado en globalización. Las nuevas tecnologías de la

¹⁷).- Textualmente, el impreciso término "comercio internacional" vendría a significar "comercio entre naciones" de modo que un acto económico de compra-venta vendría a ser realizado por dos Estados nacionales como dos agentes económicos privados del mismo modo que el comprador y el vendedor se enfrentan en el mercado. Más allá de lo impreciso de esta noción de comercio manejada corrientemente, en este trabajo, al hablar de comercio internacional vamos a hacer referencia a los movimientos de mercancías que se dan traspasando los límites político-administrativos que son las fronteras nacionales. El comercio internacional se da en el mercado mundial.

¹⁸).- La internacionalización es, volvemos a decir, un fenómeno esencialmente económico, mientras que la globalización va más allá, incluyendola a esta, pero abarcando a otras esferas como la cultura, la política, etc.

electrónica y la informática constituyen buena parte de la infraestructura que contribuye a hacer del capitalismo un sistema cada vez más integrado.

Las nuevas tecnologías (NT) impulsan el proceso de globalización por diferentes vías:

- a).- Los acuerdos de cooperación y alianzas con empresas de otros sectores de los cuales depende la competitividad de una empresa.
- b).- Por los costos crecientes de I&D que obligan a las empresas a compartir los gastos o mundializar su propia estructura de I&D.
- c).- Por el acortamiento del ciclo de vida de los productos y el alto costo de incorporación de las NT, lo que significa porcentajes de amortización más elevados y, por lo tanto, la necesidad de mercados más amplios.
- d).- Por la necesidad de personal altamente calificado que lleva a las empresas a “transnacionalizar” a escala mundial la formación de sus cuadros.
- e).- Los adelantos en la informática y las telecomunicaciones estimulan la internacionalización de los procesos productivos.

Por sus propias características las NT necesitan ser operadas a escala mundial. Son un poderoso instrumento en manos de las empresas transnacionales (ETN) y contribuyen a profundizar la internacionalización de la producción y el consumo de bienes y servicios. Así, la mayor integración de la economía mundial es impulsada gracias a las NT y por su dominio de las NT, las ETN lideran las tendencias a la internacionalización de la producción y el consumo.

Finalizando, el proceso de globalización sigue una lógica en la que los espacios económicos se integran y se abren, pero de modo restringido, no lineal. Al mismo tiempo que se halla presente la tendencia hacia la globalización se presenta una tendencia paralela a la regionalización (integración), son dos movimientos contradictorios que se dan al mismo tiempo. La explicación de esto, hemos dicho, se halla en el carácter contradictorio del proceso de internacionalización de la economía. Este mismo carácter contradictorio explica los esfuerzos concertados de integración económica que observamos en la actualidad. Bujarin ya hacía notar una tendencia paralela a la internacionalización de la economía orientada a la nacionalización del capital. hablaba de un “ un proceso de aglomeración nacional, de nacionalización del capital”,* entendiéndose por semejante nacionalización la constitución de espacios plenamente integrados enmarcados dentro de las fronteras nacionales y refractarios unos a otros. La creación de bloques de integración se halla estrechamente ligada a esta última contratendencia. Esta nacionalización del capital de la que habló Bujarin es resultado de la necesidad que tienen las empresas de apoyarse en ciertas bases infraestructurales y territoriales, de cobijarse a la sombra de un Estado. Esto es particularmente importante en una época en la que se agudiza la lucha por los mercados mundiales.

EL SISTEMA INTERNACIONAL DE ESTADOS (SIE).

A diferencia de lo planteado por Dabat, aquí vamos a definir al SIE como el estado que guarda el proceso de organización de la economía mundial en un momento histórico de terminado. El SIE se halla en permanente cambio y en la actualidad sus principales elementos serían los organismos económicos y de concertación política multilaterales, los bloques de integración, la NDIT.. El SIE no es otra cosa que la forma política que adquiere el proceso de internacionalización de la economía. De este modo cuando hablamos del SIE nos referimos al tipo de relaciones interestatales y la conexión que este guarda con la economía y el mercado mundial.

Al mismo tiempo que el mundo capitalista se convulsiona debido a sus contradicciones (guerras, disputas comerciales, etc.) tiende también a construir ciertos espacios de consenso que en el plano político dan lugar al SIE y en el económico a una serie de organismos internacionales. Estos organismos multilaterales son instituciones reguladoras del contradictorio funcionamiento de la economía mundial. En estas instancias los conflictos tienden a resolverse atendiendo a relaciones de fuerza económica (y tal vez hasta política), pero no necesariamente a través de una confrontación armada.

En la época actual las contradicciones inherentes al capitalismo se agudizan y amplifican a una escala mundial generando fuertes fricciones que en el pasado se resolvían por la vía armada. Fueron necesarios más de medio siglo, dos "grandes" y numerosas "pequeñas" guerras, varios millones de muertos y heridos para que el proceso de organización de la economía mundial alcanzara un grado de desarrollo tal que permitiera una solución más o menos "pacífica" de tales contradicciones, creando las instituciones económicas y políticas multilaterales que conocemos. La creación de tales instituciones es el reconocimiento más evidente al proceso de globalización.

Estas instituciones son portadoras de las mismas contradicciones y en su interior estas se resuelven de manera más o menos "pacífica". De hecho surgieron para evitar que el sistema se consumiera en sus propias contradicciones, reemplazando la violencia armada por el acuerdo fundado en relaciones de fuerza¹⁹ ..

Las organizaciones económicas internacionales son medio para evitar que la lucha encarnizada por los mercados degenera en guerras que con el avance tecnológico cada vez son más destructivas. Hay un tipo de especial de estas organizaciones cuya finalidad básica consiste en insertarse de alguna manera en la economía mundial, entre estas podemos encontrar a los cárteles internacionales de productores, de consumidores y de comercializadores de productos y los llamados bloques de comercio o integración, a los que dedicaremos nuestra atención en el siguiente apartado.

La inestabilidad del mercado mundial, en tanto espacio de complementación y conflicto de los capitalismoes nacionales, hace necesario un ordenamiento de los Estados nacionales de modo que estos constituyen alianzas y/o bloques que alteran los equilibrios de poder político y económico mundial. Esto da lugar a lo que Dabat llama un Sistema Internacional de Estados y a la creación de ciertas formas de regulación de la economía mundial cuyo ejemplo más notorio son las organizaciones económicas multilaterales tales como el FMI, el BM, el GATT, la UNCTAD, etc.

En el SIE los Estados no se enfrentan o acuerdan con la finalidad idilica de convertirse en la primera potencia, sino con el objetivo geoeconómico²⁰ de salvaguardar el proceso de reproducción del

¹⁹).- Varela (1991) presenta la evolución histórica de los enfoques doctrinales que han guiado la organización de la economía mundial.

²⁰).- La noción de geoeconomía que manejamos aquí pone en un primer plano al ciclo interno de reproducción del capital en lugar del "espacio vital" que necesita el Estado concebido como un "organismo vivo". La estrategia geopolítica vendría a representar aquí un apoyo a la estrategia geoeconómica formulada y orientada a garantizar la reproducción del capital en

capital nacional autónomo que inexorablemente tiende fusionarse con el proceso global de circulación del capital y mercancías, generando ciertas resistencias de parte de los capitalistas nacionales. Cada Estado es portador de los intereses no solo de la clase dominante, sino principalmente de la fracción de esta cuyos intereses están vinculados al exterior y juegan en el mercado mundial.

El SIE no es sino el reflejo político de las contradicciones y acuerdos alcanzados entre los diferentes grupos del capital monopólico internacional. Es la traslación de tales conflictos y consensos al plano de la política internacional.

Desde que Lenin a principios de este siglo realizó los primeros estudios sobre el reparto del mundo entre las grandes potencias el SIE ha sufrido grandes mutaciones. Hoy en día las contradicciones entre los diferentes capitalismoes nacionales se resuelven cada vez menos recurriendo a la guerra y cada vez más a los acuerdos. Lo recurrente ahora son los conflictos comerciales, en la actualidad estos conflictos solo adquieren las dimensiones de una guerra cuando involucran a una o más economías desarrolladas y algún país en desarrollo (por ejemplo en la guerra del Pérsico que puso en entredicho el aprovisionamiento de energéticos en el conjunto del sistema capitalista) aunque también en muchos de estos conflictos no se recurre a la guerra como forma de solución.

Desde el comienzo de este siglo hasta nuestros días el SIE ha cambiado, los grandes imperios coloniales han desaparecido dando lugar a nuevas formas de "asociación" entre Estados nacionales igualmente independientes en lo político. La sujeción económica de estos pueblos se mantiene gracias a los mecanismos del libre comercio y la inversión. Las asociaciones surgidas de esta manera (por ejemplo los A.C.P., la Comunidad Británica de Naciones, etc.) son muestra de como puede mantenerse una situación de coloniaje en lo económico e independencia en lo político. De cualquier manera el hecho invariable es que lo que esta ahora en boga es la asociación.

El SIE evoluciona reproduciendo los acuerdos y contradicciones presentes en los capitalismoes nacionales, pero amplificándolos al tamaño del mercado mundial. La lucha por los mercados no excluye la posibilidad de acuerdos, pero paso mucho tiempo antes de que las dosis de violencia se redujeran hasta hacer posibles los acuerdos, las asociaciones de países.

La posibilidad abstracta de alcanzar acuerdos se crea con el avance del proceso de concentración y centralización de capitales. En la concurrencia sucumben muchos de los productores y esto incentiva la centralización de capitales hasta que, una vez que el número de competidores se ha reducido lo suficiente, el acuerdo es posible y, hasta cierto punto, necesario. La firma de acuerdos de integración no era pensable en la etapa libre-competitiva del capitalismo. Hoy, los trust y cártels que dominan el mercado interno evolucionan, por obra de la competencia, hasta convertirse en trust y cártels internacionales. Materias primas, mercados y competencia de la misma manera que confrontan, estimulan las alianzas entre empresas y entre los capitalismoes finalmente. El carácter contradictorio del proceso de internacionalización (globalización) hace necesario que tales acuerdos tomen ahora la forma de acuerdos entre Gobiernos de Estados nacionales. Si no hubiera contradicción alguna estos acuerdos no se darían, alcanzar tales acuerdos es necesario a la vista de la lucha por los mercados, pero también considerando la "certidumbre" de las inversiones, etc. Tales contradicciones se pueden resolver por medios económicos o extraeconómicos como la guerra en el peor de los casos, para evitar esta situación extrema se recurre al acuerdo. Es preciso decir que tanto la integración económica como la globalización representan un poderoso impulso a la concentración y centralización de capitales.

un contexto de internacionalización de la economía. La geopolítica vendría a ser aquí la estrategia político-militar que acompaña a una estrategia orientada a realizar la expansión de los espacios económicos que necesita el capitalismo nacional salvaguardándolo de disolverse en la economía mundial. Solo en estos términos hablamos en este trabajo de geoeconomía y geopolítica.

El proceso de globalización económica trae como consecuencia el debilitamiento de la centralidad del mercado nacional como núcleo central del intercambio comercial, dando una nueva dimensión al mercado mundial, lo que obliga a las empresas a buscar alianzas estratégicas y a los Estados nacionales a conformar bloques de comercio regionales para ampliar el espacio económico y competir más eficazmente.

En este sentido, en la nueva fase del desarrollo del capitalismo se asiste a una ruptura del sistema internacional de Estados (orden mundial) que se expresa en la declinación de la hegemonía absoluta de los Estados Unidos y la correspondiente constitución de tres áreas fundamentales de reorganización del espacio capitalista mundial en torno a E.U., Japón y Alemania respectivamente, bajo la forma de bloques económicos y esferas delimitadas de inversión de capital.

El "Tercer Mundo" por su parte, sufre una profunda escisión y polarización entre los países que logran incorporarse a las nuevas tendencias de la reestructuración económica-tecnológica y la globalización mundial, y los que tienden a quedar marginados de las mismas.

La inserción de los países atrasados en la economía mundial ha cambiado, aunque de manera lenta. En un principio estas regiones incorporaban la DIT como proveedoras de materias primas y compradoras de productos manufacturados. Esta DIT aunque básicamente se ha mantenido ha tendido a transformarse con la incursión de algunos países en desarrollo en la exportación de manufacturas.

En la actualidad son los organismos internacionales y las ETN quienes toman crecientemente en sus manos la dirección de la economía mundial en detrimento de los Estados nacionales, cuya fragmentación facilita la transferencia de poderes de decisión reales en favor de tales agentes transnacionalizados. Los gobiernos nacionales intervienen a favor de sus empresas por todos los medios a su alcance levantando barreras, exigiendo apertura, participando en bloques de integración, etc.

La formación de bloques de integración se inscribe en el movimiento general hacia la organización del capitalismo mundial. Estos se forman para garantizar el acceso a mercados, atraer inversión foránea y son un resultado de proceso de internacionalización de la economía. Contra lo que dice las apariencias los bloques de comercio o de integración no tienden a liberar sus economías en el mercado mundial, sino a restringir tal liberación. No son aperturistas, son proteccionistas.

1.1.4.- FORMAS HISTÓRICAS QUE HA ADQUIRIDO EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LOS BLOQUES ECONÓMICOS.

Como hemos visto, la ampliación del espacio económico es una necesidad ineludible del capitalismo para salvar los inconvenientes que representan la estrecha dimensión del mercado doméstico y la dotación limitada de recursos que entorpece el abastecimiento de materias primas, etc. entre otras cosas. **Para realizar este movimiento de expansión se ha recurrido históricamente a los más diversos mecanismos**, que han propiciado cambios en la forma histórica del SIE, entre estos mecanismos podemos citar:

a).- **La guerras de conquista o de unificación nacional.** Las primeras cristalizando en la formación de imperios coloniales y las segundas en el surgimiento de nuevos Estados nacionales.

b).- Por medio de **acuerdos**. Este último mecanismo no se volvió usual sino hasta el fin de la segunda guerra mundial, después de mucho tiempo de estar ensayando la guerra se recurrió a la diplomacia. Por este camino podemos constatar hoy en día la rubrica de tratados comerciales con fines declarativos que difieren entre si, pero que se mantienen en una línea básica de permitir la expansión de los espacios económicos. Formación de grupos de países con la finalidad de una integración total, lo que implicaría el surgimiento de una nueva entidad política. En uno y otro caso puede decirse que más por la fatalidad de los hechos que por obra de los mismos acuerdos se forman auténticos bloques económicos. Solo se formaliza conforme a derecho internacional y se institucionaliza a fin de regular un espacio económico que en los hechos ya existe. Aunque declarativamente estos acuerdos solo se orientan a promover el "libre comercio"²¹ casi siempre incluyen disposiciones sobre inversión, mecanismos de pagos, etc. que van más allá del comercio. Tales acuerdos constituyen transformaciones fundamentales del SIE y constituyen elementos importantes del nuevo capitalismo global, cuya faz se ha transformado de principios de siglo a la fecha.

Ha habido otros mecanismos, el contrabando, la captura de esclavos, el condicionamiento de créditos, etc. que corren en la misma dirección, pero no es nuestro interés tratarlos en este estudio.

Esta necesidad de expandir los mercados y los espacios económicos en general ha adquirido la más variadas expresiones doctrinales: mercantilismo, librecambismo, bilateralismo y las diferentes variantes del integracionismo tales como el regionalismo o el multilateralismo.

Desde el punto de vista de los métodos empleados para ampliar los espacios-económicos se ha seguido, como hemos dicho, un camino que va del predominio de la violencia (primera mitad del siglo) hasta el predominio del acuerdo (segunda mitad del siglo), de la guerra de conquista al acuerdo de libre comercio o integración²². La conquista, la guerra imperialista y el acuerdo son expresiones que históricamente ha adquirido el proceso de internacionalización de la economía. A pesar de los cambios evidentes, que nos hacen pensar que la violencia ha sido paulatinamente superada, la constante en cada una de estas formas es la violencia. Formas de violencia distintas han estado siempre presentes en el proceso de internacionalización: guerras "reales", guerras comerciales, presiones económicas y diplomáticas, la dosis de violencia se ha reducido, no se ha eliminado.

En la actualidad la conquista ha sido desplazada por los acuerdos para ampliar los espacios económicos, esta ampliación de los espacios económicos adquiere diferentes denominaciones: zona de preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras. Quienes estudian la economía internacional desde una perspectiva cercana a la geopolítica (la geoeconomía) hablan de bloques de países cuya finalidad sería no solo ampliar las dimensiones del mercado, sino para acceder a fuentes de materias primas y reconfigurar de un modo positivo para el capital las condiciones que determinan la competitividad en el mercado mundial.

Los acuerdos signados con el fin explícito de integrar las economías creando una nueva entidad económica y, finalmente, también política, son la forma más elevada de tales acuerdos.

²¹).- En esta época de globalización los intereses de los capitalismo nacionales han creado una ideología completa y compleja para defender sus intereses. Terminos como "interes nacional", competencia "desleal", "libre comercio", "reciprocidad", etc. se han acuñado al calor de la feroz lucha por los mercados mundiales. En este trabajo tendremos que vernoslas con estos conceptos que a menudo son sobrevalados en las investigaciones sobre economía y comercio internacional.

²²).- Bye (1965) percibió esto y afirma que según el origen, el objeto y la estructura de las instituciones de una Unión haya que distinguir las uniones imperiales, las uniones federales y las uniones contractuales.

Inscritos en el proceso de globalización como una suerte de contratendencia tales acuerdos tienen su origen en el carácter contradictorio del mismo proceso que hemos comentado, se inscriben además en el proceso que sigue la economía mundial hacia su organización, modificando profundamente el SIE. Los Estados participantes esperan obtener los beneficios de un espacio económico ampliado, el acceso a mercados y fuentes de materias primas, pero recurriendo a la negociación y no al conflicto, por lo que se podría decir que el acuerdo beneficia a las partes involucradas aunque inevitablemente a unas más que otras.

Los modernos bloques económicos adquieren múltiples formas: acuerdos de comercio, acuerdos sobre inversión y los acuerdos de integración. Los modernos bloques que tienden a configurarse son espacios al interior de los cuales operan las "fuerzas del mercado", espacios en los que las economías nacionales se abren y fusionan en un espacio económico común mucho mayor, pero sin extender los beneficios al resto de la economía mundial. En vista de que también tienden a ser refractarios unos a otros, algunos autores consideran que tienden a reproducir en el plano internacional el mismo proceso que condujo a la formación del capitalismo nacional. Lo cual, dicho sea de paso, aunque es una visión simplista tiene cierta dosis de verdad; el más modesto acuerdo exige una cierta homologación de legislaciones en materia de economía, algunas disposiciones de política industrial y económica en general; los acuerdos de integración van más allá, caen barreras al interior del espacio económico ampliado pero se mantienen frente al exterior. Hasta algunas especificaciones técnicas de ciertos productos se ven homologadas en un gran movimiento hacia la complementación de las economías.

Mercados, materias primas e inversiones que en otro tiempo adquirieron expresión ideológica en un nacionalismo que alentó guerras y conflictos, ahora están en la base de los modernos acuerdos. Por que, contra lo que pretenden algunos especialistas un acuerdo de comercio nunca se refiere tan solo a comercio, sino que, como hemos dicho, por su impacto en el ciclo de reproducción del capital de las economías involucradas, un simple acuerdo para constituir una zona de libre comercio ya implica un grado de integración mayor entre si que el cada país en lo individual mantiene respecto a la economía mundial.

Para López (1991) la formación de bloques económicos debe de entenderse como parte esencial de la recomposición del patrón de acumulación en los países desarrollados y en el marco de la conformación de nuevas estrategias competitivas y productivas de las ETN.

La constitución de zonas de libre comercio, cualquier forma de acuerdo orientada al mismo fin, son una forma mediante la cual los Estados pretenden "concertadamente" resolver el problema político-administrativo que representa la necesidad de expandir los espacios económicos. Estos problemas van desde la homogeneización de legislaciones, nomenclaturas arancelarias distintas, etc., pero el más importante es el que surge de la consideración de los intereses creados. La apertura es exigida por un sector de capitalistas a la contraparte, independientemente si la contraparte esta dispuesta a acceder o no es probable que de aquel lado también un sector del empresariado requiera la apertura, pero esta apertura ni puede ser total ni puede ser brusca por que en ambos lados habrá quién no este preparado para ella. Estos intereses son importantes, la parte de la burguesía ineficiente clama la protección del Estado frente a los embates de la globalización, la parte eficiente exige al Estado, en tanto portador de sus intereses que maniobre para ampliar el mercado o el espacio económico. El Estado interviene por todos los medios a su alcance, levanta barreras, remueve barreras, exige reciprocidad, subsidia, crea infraestructura para el comercio exterior, exige trato nacional a sus inversiones, lo otorga para la contraparte, en fin, con la negociación se abre un prolongado periodo de estiras y aflojas que pudiera haberse ahorrado por medios militares a los que no sería muy sensato recurrir como fue en otro tiempo. Se inician discusiones para llegar a acuerdos que a veces tardan años en negociarse en virtud de los

intereses creados. Según se resuelva el conflicto a favor de cualquiera de las dos facciones se concerta o no la ampliación de los espacios económicos, cuando triunfa la burguesía ineficiente se negocian acuerdos como el Pacto Andino, cuando triunfa la eficiente se negocian acuerdos con el TLCAN, en ambos casos estos intereses contradictorios son considerados por una u otra parte. **Por eso afirmamos que tales acuerdos expresan además de la inquietud por ampliar los espacios económicos una correlación de fuerzas al interior de la burguesía de cada una de las partes involucradas.** Los Estados al negociar un acuerdo de comercio, inversión o integración lo hacen en tanto portadores de los intereses de una determinada clase y fracción de clase.

Por último quisiéramos reiterar que tanto la constitución de zonas de libre comercio, como los acuerdos que explícitamente se proponen la integración, etc. son formas mediante las cuales los Estados pretenden resolver "concertadamente" el problema político-administrativo que representa la necesidad de expandir los espacios económicos. Tales acuerdos, como hemos dicho, apuntan a la integración económica por el solo hecho de fortalecer una relación bilateral o multilateral en perjuicio de las relaciones que cada país establece con el resto del mundo, independientemente de que explícitamente pretendan la integración económica. En apariencia estos problemas solo se dan en la etapa terminal del ciclo de acumulación (M'-D'), de ahí que para los diseños de las estrategias de integración el proceso que hemos estudiado se presente como principalmente vinculado al comercio internacional²³.

1.2.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO POLÍTICA DE ESTADO.

Otro enfoque que existe respecto al fenómeno de la integración económica es el de los especialistas que parten del marco teórico que les ofrece la teoría del comercio internacional y principalmente la teoría de las uniones aduaneras. Nos disponemos aquí a reseñar lo más sobresaliente de esta concepción cuyos principales exponentes son los teóricos de la integración económica y quienes principalmente influyen en el diseño de estrategias de integración. Como es obvio, para ellos el proceso de internacionalización se presenta como un fenómeno exclusivamente o casi exclusivamente referido a la ampliación de los mercados. Debido a su instrumental teórico perciben al fenómeno de la internacionalización de un modo distorsionado y a veces bastante ideologizado, lo conciben, por ejemplo, en términos de interdependencia (dependencia recíproca), cooperación internacional, etc. Se comprende que la teoría de las uniones aduaneras se aboca al estudio del proceso de acoplamiento entre las economías nacionales y así como la teoría del comercio internacional propagandiza las bondades del libre comercio esta propagandiza las bondades de la ampliación concertada de los mercados, sugiriendo diferentes mecanismos con ese fin.

La teoría de las uniones aduaneras concibe a la integración económica como una situación en la que no existe forma alguna de discriminación de dos economías nacionales.²⁴ Y al proceso de

²³.- Bujarin estudia los problemas relacionados con la primera fase (D'-M') del ciclo y las repercusiones que sobre esta trae el comercio internacional. Ver Bujarin (1982) cap. VI.

²⁴.- Balassa (1980:1) sin duda uno de los especialistas en la materia es fiel ejemplo de lo anterior. De acuerdo con él a la integración económica se le puede definir como un proceso y "como una situación de los negocios": "... Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas

integración económica como aquel que hace posible la desaparición de las barreras al movimiento de los factores. La integración económica se concibe, desde este enfoque como la mera supresión de barreras al movimiento de los “factores productivos” y el comercio. Se confunde la política de la integración económica con el proceso mismo. Aún en su enfoque más completo, el que vincula a la integración económica con la teoría del crecimiento, la teoría adolece de graves deficiencias. Estas deficiencias son una consecuencia del hecho de que la teoría de la integración retomara la mayor parte de su marco teórico de la teoría de comercio internacional y al concepto particular que del desarrollo se tenía (industrialización a toda costa). Desde esta perspectiva el concepto de integración tiene una connotación económica y otra política.

Hablando con mayor propiedad puede decirse que aquí se concibe a la integración económica como **una política concertada por dos o más Estados nacionales que caen en cuenta de la oportunidad y conveniencia de crear un espacio económico integrado**. El proceso empieza aquí cuando se empieza a diseñar la estrategia de integración y culmina cuando se alcanza el objetivo ideal (la integración económica), un estado ideal que solo puede existir, por ahora, en la mente de los que diseñan las estrategias de integración.

Esta definición de la integración atiende a las implicaciones políticas que supone el proceso de integración. De modo que la integración vendrá a ser “el proceso mediante el cual los participantes transfieren aun ente más poderoso las lealtades y las atribuciones para regular sus relaciones dentro del espacio o la unidad mayor”. (Cohen, 1981:152). Esta es, vale decir, la parte más delicada del proceso, la que genera mayores fricciones. En este sentido, la integración desemboca en la formación de instituciones económicas que regulan el conjunto del sistema y la constitución de nuevas instituciones políticas supranacionales.

Este proceso tiende hacia el surgimiento de un espacio económico mayor entre los participantes en el cual los productos y los factores gozan de libre movilidad. Esto se logra aboliendo las barreras discriminatorias que obstaculizan los movimientos de productos y de factores dentro de dicho espacio. De este modo, la integración es un proceso que conduce a la configuración de un espacio económico integrado (Balassa, 1980). De manera que para alcanzar esta meta es preciso diferenciar etapas del proceso. Estas etapas no son sino las diferentes modalidades de integración que abordaremos más adelante. En suma, para esta concepción la integración es un proceso cuya meta es el establecimiento de un espacio económico mayor y, eventualmente, una entidad política mayor. El proceso consiste en una sucesión de etapas consecutivas ordenadas linealmente.

En realidad lo que se interpreta en este caso es la necesidad de ampliar los espacios económicos. Desde una perspectiva crítica podemos decir que al confundir la política de integración con el proceso mismo lo que pretenden es concertar la ampliación de los espacios económicos que de otra manera tendría que darse (y se ha dado) recurriendo a mayores dosis de violencia, ya que la no expansión de los mismos podría causar trastornos en el conjunto del sistema (sobreproducción, capacidad ociosa, despidos, etc.) que obstruirían la reproducción del capital impidiendo la continuidad del ciclo. El fenómeno de la integración se presenta para los políticos y el público en general como algo vinculado, sobre todo, al comercio internacional, algo que se inventa, que es generado por una decisión política de estadistas y que ponen en marcha hombres poseedores de una magia particular que ayudan a cristalizar los grandes y nobles proyectos de integración.

El país “enemigo” de ayer es el país “socio” de hoy, y esto es así por los esfuerzos de un gran hombre. Se pierde de vista que es la propia lógica del capitalismo la que exige la integración.

pertenecientes a diferentes naciones: vista como una situación de los negocios. la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales”.

Seguendo a la teoría del comercio internacional los teóricos de la integración han dedicado mucho esfuerzo al diseño de esquemas y soluciones para llevar a cabo el acoplamiento de las estructuras nacionales y también a propagandizar las bondades de la integración. Desde esta concepción la integración ofrecería las siguientes ventajas:

a).- Las economías de escala. Estas “economías de escala” resultan de una operación más eficiente de las plantas. Los avances tecnológicos aplicados a la producción permiten reducir los costos medios unitarios y producir mayores cantidades de mercancías.

b).- Las derivadas de la intensificación de la competencia. La mayor competencia favorece al consumidor puesto que lo pone en posibilidad de adquirir productos a precios más bajos y de mejor calidad.

c).- El ahorro de divisas convertibles (que atenúa los problemas de la balanza de pagos). Permite emplear mecanismos de compensación de pagos de manera que se aprovechan mejor las reservas internacionales.

d).- Posibilidad de impulsar nuevas actividades que requieren de grandes mercados. Tanto las grandes obras de infraestructura como las grandes industrias, requieren de grandes esfuerzos y vastos mercados que no posee un solo país en lo individual.

e).- Una formulación más coherente de la política económica. El poder de negociación crece por medio de la integración y ello se traduce en un mayor peso dentro de las grandes decisiones económicas mundiales. Se adquiere tal poder de negociación que es posible hasta condicionar la entrada de nuevas inversiones.

f).- Impulsa la reforma estructural de las economías. La reforma estructural es un fin, no un medio. Con la integración la estructura económica tiene que ser transformada y la política económica debe volverse más efectiva.

g).- Desarrollo económico. La integración económica acelera el ritmo de desarrollo y logra altos niveles de empleo.

Como el propio Tamames (1991) reconoce en muchos de estos puntos no hay consenso entre los especialistas, por ejemplo, que los niveles de empleo se incrementen es difícil de asegurar. Inclusive Tamames reconoce que la integración económica profundiza los problemas estructurales de las economías, la pobreza se incrementa y los contrastes entre los países más y menos desarrollados se vuelven más notorios. Algunos estudios reconocen que las llamadas “economías de escala” solo pueden ser aprovechadas plenamente por las grandes empresas y las ETN.

Durante su desarrollo, la llamada Teoría de la Integración Económica ha formulado valiosos estudios sobre los problemas prácticos de la integración económica y las políticas conducentes a la misma. Una parte de los especialistas en integración que de aquí obtienen su marco teórico ha puesto atención a los problemas de la integración económica en los países en desarrollo.

La Teoría de la Integración Económica es una rama de la Teoría del Comercio Internacional que se ocupa de los agrupamientos de mercados. Dentro de esta Teoría de la Integración económica puede

distinguirse la Teoría de las Uniones Aduaneras que a su vez puede dividirse en la Teoría Pura de las Uniones Aduaneras, que se ocupa de la eficiencia distributiva y el bienestar, y las consideraciones de los ajustes monetarios y de balanza de pagos.²⁵

La Teoría Tradicional u Ortodoxa de las Uniones Aduaneras se origina en la obra de Viner, el cual demuestra que bajo ciertos supuestos, un movimiento desde la protección hacia la Unión Aduanera no es necesariamente un movimiento en la misma dirección que el libre comercio, por que desde el punto de vista del bienestar mundial una unión aduanera podría traer tanto efectos benéficos (creación de comercio) como adversos (desviación de comercio).

La creación de comercio ocurre cuando una fuente de abastecimiento de costos menores sustituye a otra menos eficiente, lo que conduce a un comercio de nueva creación entre los miembros. La desviación de comercio ocurre cuando una fuente internacional de abastecimiento de costo menor es sustituida por una fuente de abastecimiento más caro proveniente de un país miembro.

El análisis de Viner conduce a que, con la creación de una Unión Aduanera entre dos países ("A" y "B", por ejemplo), caben las siguientes posibilidades:

- 1).- Que ambos importen del resto del mundo un bien que ninguno de ellos produce. En consecuencia, la formación de una Unión Aduanera y la eliminación de los aranceles entre los países "A" y "B" no afectara al patrón de comercio internacional existente.
- 2).- Uno de los países, por ejemplo "A", produce un bien en forma ineficiente bajo protección arancelaria. Si la Unión adopta el arancel de "A", que tiene un nivel que elimina la competencia externa, también bastará para que "A" obtenga el mercado de "B". En este caso habría una desviación de comercio.
- 3).- Ambos países producen el mismo bien en forma ineficiente bajo protección arancelaria. Cuando se eliminen los aranceles entre "A" y "B" el menos ineficiente capturaré todo el mercado. En este caso se trata de creación de comercio.

Las Uniones Aduaneras tenderán a generar "ganancias de bienestar" cuando los países involucrados sean competitivos en bienes protegidos por aranceles, y "perdidas de bienestar" cuando los países sean complementarios en bienes protegidos por aranceles.

Lipsev concluye que traería relativamente pocas ventajas el establecimiento de una unión aduanera entre países cuyas economías fuesen complementarias en lugar de competitivas. En este caso la remoción de las barreras arancelarias en el país que dispensa la protección traería como resultado que uno de los participantes acapararía todo el mercado de la unión aduanera, lo que significaría una asignación ineficiente de recursos, al no hacer las adquisiciones respectivas a productores más eficientes en terceros países. Si, por el contrario, las estructuras de producción son similares, el levantamiento de las barreras arancelarias dejaría el mercado de la unión aduanera en manos del productor más eficiente.

La unión aduanera será más ventajosa para sus integrantes mientras mayores sean las diferencias en cuanto a costos de producción de los países miembros.

Una importante conclusión de Lipsey es que los países que mayores ventajas pueden recibir con la formación de una unión aduanera son aquellos que presentan un elevado coeficiente de intercambio comercial con los demás miembros desde la creación de esta.

²⁵).- Suphan y Teitel (1977:7-30). La introducción a este volumen sirvió de base para la elaboración de esta apartado. en la que los autores presentan un repaso de las principales aportaciones a la Teoría de la Integración desde el punto de vista teórico y práctico. Nos valimos también del estudio presentado por Caporaso (1987:27-62)

Posteriormente, Meade demuestra que si bien una eliminación al impuesto de importación que grava las exportaciones de un país asociado puede finalmente conducir a una desviación del comercio, de cualquier modo habrá una expansión de las importaciones que resulta de la reducción del precio de mercado del bien en cuestión. En la medida en que el precio inicial (que incluye el arancel) en el país importador, supere el costo de producción en el país asociado habrá cierta ganancia económica que compensará el costo adicional de producción del comercio desviado.

Los efectos de la creación de Uniones Aduaneras en la producción y el consumo han sido estudiados por Viner, Makower y Morton, que arriban a la conclusión de que las Uniones Aduaneras generarán ganancias si ambos países producen el mismo bien; pero estas ganancias serán mayores mientras más grande sea la diferencia existente entre los costos de producción de la misma mercancía en los dos países. Tiempo después, Spraos, concluye que no es condición suficiente el hecho de que antes de la formación de la Unión Aduanera ambos socios fuesen productores ineficientes de un bien dado bajo protección y que puede generarse una desviación de comercio neta si se suponen costos crecientes en ambos países.

Por su importancia en el diseño del proyecto de integración consagrado en el Tratado de Montevideo un aspecto especial de la teoría de la integración que nos interesa resaltar es cómo se visualizan desde esta los términos de intercambio.

Suplan y Teitel afirman que los argumentos en favor de las uniones aduaneras hechos a la luz de considerar los términos de intercambio dependen de los supuestos en que estos se formulen:

" Si un país es suficientemente grande como para afectar los términos de intercambio de su comercio exterior, la imposición de un arancel mejora los términos de intercambio... el efecto de producción de una unión aduanera con un país menos eficiente tendrá un componente de creación de comercio y otro de desviación de comercio. Debido a la desviación de la demanda interna desde el mundo exterior al socio, el país en cuestión deberá renunciar a la ventaja de términos de intercambio lograda mediante su arancel no preferente. El componente de términos de intercambio puede ser mayor en el caso de los términos de intercambio variables, si se supone que sobrevive el comercio de un tercer país tras la formación de la unión aduanera. Johnson ha demostrado que un efecto de producción de desviación de comercio con costos crecientes en el país asociado tiende a mejorar los términos de intercambio. " (Suphan y Teitel, 1977:14-15)

La cuestión, entonces, es saber si la pérdida de términos de intercambio derivada de una reducción arancelaria no preferente, combinada con una ganancia de términos de intercambio resultante de una unión aduanera cuando sobrevive comercio exterior con un tercer país después de la unión, representaría una ganancia o una pérdida.

Meade enfoca los términos de intercambio desde una perspectiva política. Los términos de intercambio son importantes por que pueden aumentar el poder de negociación de los miembros de la Unión con el mundo exterior. Esto implica, obviamente, que la unión tendrá más peso económico que los países miembros; mientras más grande sea la Unión mayores serán sus probabilidades de ejercicio de tal poder, y que los miembros de la Unión puedan ponerse de acuerdo en las condiciones que exigirán a los países no miembros.

Amdt se ocupa de las implicaciones de un arancel externo común en una Unión Aduanera. Demuestra que tras la adopción del arancel externo común, si el país asociado tiene que aumentar su arancel mientras que el del país en cuestión permanece constante, el país en cuestión obtiene una ventaja de términos de intercambio a consecuencia de la acción del socio. Sin embargo, si ambos países siguieran independientemente la política arancelaria que les pareciera más apropiada respecto a terceros países, no hay justificación para el

establecimiento de una unión aduanera. Así pues, no hay una ventaja clara de la eliminación arancelaria discriminatoria frente a la no discriminatoria en cuanto a los efectos en los términos de intercambio.

Corden agrega dos nuevos conceptos: el efecto reducción de costos y el efecto supresión de consumo, cada uno con un componente de producción y otro de consumo.

" Demuestra que, si bien puede hacerse el análisis de las economías de escala en términos de estática comparativa, no se puede describir con tal análisis el tipo de equilibrio que podría resultar de una unión aduanera. Si el bien cuestión se produce en ambos países socios en el momento de formación de la unión, un país puede capturar todo el mercado, pero no se puede saber cuál de ellos lo hará. Tal cosa dependerá del carácter de la competencia oligopólica que siga. Así pues, si bien es claro que habrá efectos de creación de comercio y efectos de producción positivos con que solo sobreviva un productor, no puede saberse cuál país obtendrá la creación de comercio y cuál el beneficio de la reducción de costos ". (Suphan y Teitel, 1977:16)

Autores como Wonnacott se han dedicado al estudio de las uniones aduaneras considerando las economías de escala en un caso en el que se supone la creación de una zona de libre comercio entre Canadá y los Estados Unidos.

En este caso los resultados obtenidos respecto a la producción y el consumo dependerá de que se suponga o no que el costo medio mínimo es mayor o menor que el precio de oferta extranjero. Por ejemplo, si una empresa estadounidense cambia sus fuentes de abastecimiento de Europa a Canadá, en un principio esto traería como consecuencia una desviación del comercio. Y sin embargo, podría terminar siendo conveniente desde el punto de vista del bienestar si el fabricante canadiense se especializa para producir mayores volúmenes y obtiene así costos unitarios menores que los prevalecientes en Europa.

La eliminación unilateral de un arancel canadiense podría hacer bajar las curvas de costo más allá del precio de oferta extranjero y conducir a un mayor comercio entre los dos países. En el caso particular de las relaciones norteamericano-canadienses se prefiere una reducción bilateral por que es casi seguro que las ganancias de largo plazo derivadas de la eliminación del arancel norteamericano sean mayores que las derivadas de la eliminación del arancel canadiense.

Por último, quiero referirme a la adaptación de la teoría de las uniones aduaneras a los países en desarrollo y abordaremos de manera general la teoría latinoamericana de la integración cuyas bases fueron elaboradas en su mayor parte por la CEPAL bajo la dirección del Dr. Raúl Prebisch.

Prebisch establece una diferencia entre lo que son los países centrales (el centro) y los países periféricos (la periferia) y analiza su papel en la división internacional del trabajo. Su análisis no se circunscribe al ámbito del intercambio. Prebisch sostiene que los países centrales mantienen una posición privilegiada en la economía internacional gracias al monopolio de la tecnología y por la expropiación de los beneficios resultantes del incremento de la productividad en las actividades exportadoras de los países periféricos. Esta expropiación ocurre por la vía del deterioro de los términos de intercambio. Este último fenómeno se da como resultado de un crecimiento proporcionalmente más lento de los precios de los productos primarios respecto a los precios de los productos manufacturados, cuyos precios se elevan con mayor rapidez. Este argumento se utilizó para explicar la brecha que separa al Norte del Sur, a los países centrales de los países periféricos.

El principal interés de Prebisch era el desarrollo de América Latina que solo podría ser por la vía de una industrialización sustitutiva de importaciones, esto es, marginándose en alguna medida de la división internacional del trabajo. De acuerdo con la política de industrialización sustitutiva de importaciones, los países latinoamericanos deberían producir internamente a cualquier costo los productos manufactureros que hasta ese momento habían estado importando.

De hecho la integración económica regional fue concebida como la modalidad que debería de adquirir la sustitución de importaciones en una nueva etapa, fuera de las fronteras nacionales y dentro de la región latinoamericana en la que se buscaría diversificar la producción y lograr la eficiencia económica con el mercado ampliado.

Hasta la segunda guerra mundial los esfuerzos para suprimir las barreras arancelarias entre los países en desarrollo tenían poco o ningún éxito. Esto se explica por el escaso grado de consolidación en el que se encontraban los Estados nacionales en estos países, de modo que las relaciones económicas internacionales se entendían en términos de colonialismo e interdependencia, cerrando el margen a las ideas integracionistas.

Sin pretender profundizar mucho en los conceptos de la teoría de las uniones aduaneras si creo que es pertinente señalar algunos elementos de la misma que son importantes para discutir o evaluar la integración económica de los países en desarrollo.

La teoría de las uniones aduaneras evolucionó siguiendo al proceso europeo de integración primero, y a otros proyectos de integración después. En A.L. esta teoría se encontró con la teoría del crecimiento, adquiriendo nuevos enfoques y objetivos. De modo que ahora se trataba de impulsar el desarrollo y el crecimiento económico mediante la integración.²⁶ Las aspiraciones de desarrollo económico tuvieron una influencia decisiva en los esfuerzos de integración emprendidos en los países en desarrollo particularmente de América Latina.

La estructura cuantitativa y cualitativa del comercio exterior de los países en desarrollo los colocaba en una situación no solo vulnerable, sino hasta francamente amenazadora para su futuro crecimiento. La exportación de productos primarios, con sus precios inestables, ofrecía un panorama poco alentador para los futuros ingresos por exportaciones. Por otro lado, las naciones desarrolladas se han mostrado poco favorables a la recepción de exportaciones con mayor grado de elaboración procedentes de países en desarrollo. Como resulta lógico había una escasez crónica de divisas entre estos últimos países y una franca insatisfacción con la estructura del comercio mundial vigente.

En ese sentido se considero a la integración económica como un mecanismo para impulsar el crecimiento económico. El diseño de un modelo de integración para países en desarrollo estuvo precedido por grandes discusiones sobre la conveniencia, las perspectivas y las posibilidades de una unión aduanera de esta naturaleza. Muchos conceptos de la teoría de las uniones aduaneras se vinieron abajo cuando se considero la necesidad de formar tales uniones (solo en estos términos se podría interpretar al proceso de integración económica a partir de la teoría del comercio internacional) entre países en desarrollo. Autores como Johnson y Cooper así como Mansell parten de que la industrialización con sustitución de importaciones es un fin conveniente en sí mismo. Es decir, la mejor asignación de recursos no es una razón suficiente para la formación de una unión aduanera. En este caso la protección es un instrumento de la industrialización y el problema radica en cómo debe emplearse la protección de modo eficiente.

Contra los principios de la teoría del comercio internacional se hizo a un lado el objetivo de libre comercio que paso a segundo plano. Se pensó que este objetivo no era valido para las naciones en desarrollo puesto que suponía que todos los recursos experimentan una ocupación plena, de modo que el problema debería de plantearse así: de lo que se trata no es de distribuir los recursos de una manera eficiente; por el contrario, en las naciones en vías de desarrollo la característica principal era la desocupación de los recursos, de modo que aquí lo importante no era su distribución eficiente sino su

²⁶).- No solo de responder al desafío de la europa comunitaria o paliar los inconvenientes de una evolución de los términos de intercambio que era notoriamente adversa para nosotros.

ocupación productiva. La ocupación de los recursos debería darse sin importar cuán ineficiente pudiera ser la producción industrial, en palabras de Dell (1973:183) " es mejor una producción ineficiente que ninguna producción en lo absoluto ". De este modo, la protección se conciliaba con la política de integración, en un modelo de integración económica cuyo eje era un proceso de liberalización comercial restringido.

El libre cambio y la mayor competencia poco podrían contribuir al crecimiento a los países subdesarrollados. El carácter de la tenencia de la tierra y los métodos de cultivo no permitían abrigar la esperanza de que el libre comercio de productos agrícolas y la competencia se tradujeran en crecimiento para el sector. El objetivo no era una producción industrial eficiente (léase competitiva) sino elevar el producto industrial de los países en desarrollo (desarrollo que se concebía en términos de industrialización), una apertura comercial irrestricta hubiera significado el desmantelamiento de algunos sectores industriales establecidos con penosos esfuerzos, los precios relativos podrían favorecer la adquisición de manufacturas en el exterior con el consiguiente perjuicio para la industria nacional ineficiente.

Se pensó que un mercado común tiene que desarrollar funciones muy diferentes en los países subdesarrollados. Su principal objetivo debería ser, ante todo, la promoción del desarrollo económico (dado el concepto que de este se tenía) y que la promoción del intercambio comercial (con su temida competencia) era un objetivo secundario.

La ampliación de los mercados, paradójicamente, sería vista como un aliciente para el desarrollo agrícola e industrial al hacer posible el aprovechamiento de las ventajas de las economías a escala y la especialización regional.

De este modo, se consideró que la constitución de una unión aduanera tendría grandes beneficios para los países en desarrollo, mientras que por otro lado las políticas encaminadas a la constitución de una unión aduanera entre países en desarrollo tropezaban con una serie de obstáculos.

Las ventajas eran las siguientes:

a).- La integración económica con desarrollo ampliaría las dimensiones del mercado lo que conduciría al desarrollo de nuevas industrias principalmente productoras de bienes duraderos y de capital. (Balassa, 1965:27).

b).- La integración aumenta realmente el poder de negociación de los países participantes y, por lo mismo, puede lograr mejores resultados en las negociaciones arancelarias mundiales (Balassa, 1965:28).

Por otra parte, los obstáculos para constituir uniones aduaneras entre países en desarrollo eran los siguientes:

a).- Los obstáculos naturales.

b).- Los canales de comercio establecidos que conectan a las economías subdesarrolladas con los principales centros industriales de E.U. y Europa occidental. Los medios de comunicación están estructurados en la misma dirección. Los reducidos volúmenes de comercio recíproco son una característica importante de las relaciones comerciales entre los países en desarrollo, por esta razón se cree que la creación de una unión aduanera entre estos países implica altas probabilidades de desviación del comercio y perspectivas menos favorables para la creación del mismo.

c).- Dificultades de orden político y las referidas a políticas económicas, en particular, de industrialización. La política de industrialización aplicada hasta hace poco en la mayoría de países latinoamericanos, encaminada a la sustitución de importaciones, conllevaba una serie de elementos proteccionistas tales como: las cuotas de importación, los tipos de cambio múltiples, etc.

d).- La necesidad de reafirmar la identidad nacional que tienen los Estados en una etapa temprana de su formación.

e).- La diversidad de condiciones económicas y niveles de desarrollo. Por ejemplo, un país grande y relativamente más desarrollado podría en los hechos, beneficiarse más que los otros países participantes en la iniciativa de integración económica.

f).- Como una dificultad también actúan los costos del transporte, que reducen la magnitud efectiva del mercado. Los costos elevados son un resultado del escaso desarrollo de los transportes, etc.

1.2.1.- MODALIDADES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

Por su importancia para el diseño de estrategias de integración económica vamos a explicar las diferentes modalidades de la misma. Para Balassa (1980:2-3), la "integración económica" puede adoptar varias modalidades "que representan los grados diversos de integración ". Estas son:

- a).- El sistema de preferencias aduaneras.
- b).- La zona de libre comercio.
- c).- La unión aduanera.
- d).- El mercado común.
- e).- La unión económica y la integración económica total.

No vamos a detenernos a discutir si los siguientes conceptos son modalidades o etapas del proceso de integración²⁷. Estas modalidades han sido definidas bajo el criterio estrecho que permite la teoría del comercio internacional y su tratamiento aquí, se debe, como hemos dicho, a la importancia que se les ha concedido para el diseño de estrategias de integración.

²⁷).- Para Balassa (1965:107) tanto la zona de libre comercio como la unión aduanera son "formas de la integración económica" mientras que para los artífices del proceso europeo la zona de preferencias comerciales, la zona de libre comercio y la unión aduanera son etapas del proceso de integración. Esta era la definición de Hallstein, Presidente de la Comisión Europea entre 1957 y 1977 (ver Tamames, 1991:209).

EL SISTEMA DE PREFERENCIAS ADUANERAS. El sistema de preferencias aduaneras consiste en que un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí una serie de ventajas aduaneras no extensibles a terceros, debido a la suspensión de la internacionalmente aceptada cláusula de nación más favorecida.

Si bien es cierto que en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) se institucionaliza la cláusula de la nación más favorecida, también es cierto que ese principio no implica la supresión de preferencias establecidas con anterioridad a la creación del G.A.T.T.

Las Areas de Preferencias Aduaneras que existen son: el Área Preferencial de la Commonwealth Británica, los Territorios de la Unión Francesa, Benelux y sus posesiones, preferencias de los Estados Unidos con Filipinas y otros territorios aduaneros y el trato preferencial establecido entre algunas Repúblicas de América Latina.

LA ZONA DE LIBRE COMERCIO. La zona de libre comercio puede ser concebida como un término medio entre las Preferencias y la Unión Aduanera. Se trata de formaciones poco estables, que se crean con carácter transitorio y que por la fuerza de los hechos tienden a convertirse en Uniones Aduaneras o a desaparecer.

Es un área formada por dos o más países que de inmediato o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel.

Dicho sea de paso existe una discusión respecto a la viabilidad de integrar zonas de libre comercio entre países en desarrollo y/o con distinto grado de desarrollo. Se establece que las zonas de libre comercio rara vez se convierten en mercados comunes debido a los diferenciales de desarrollo, de ahí que estas tengan entre los países en desarrollo una carácter transitorio. A decir de Ramón Tamames (1991:195-196):

"A poco que cualquiera de los Estados miembros desee expandir sus actividades más allá de sus lindes tradicionales, tropieza con el obstáculo derivado del nivel de los derechos del arancel de un copartícipe de la Zona. Al iniciar o ampliar su industrialización cualquiera de los Estados miembros de la Zona, se hace necesario, pues, ir al establecimiento de una Tarifa Exterior Común, o a la elevación de una cierta barrera frente a determinados coparticipes, lo cual equivale a la transformación de la Zona de Libre Comercio."

O equivale a su desaparición en el caso de los países en desarrollo.

LA UNIÓN ADUANERA. La unión aduanera es la máxima expresión de la integración de dos economías nacionales. Supone, en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la Unión. Significa además la construcción de un Arancel Aduanero Común frente a terceros países (la Tarifa Exterior Común, TEC).

Y las Uniones Aduaneras acaban finalmente por desembocar en la Unión Económica:

"... establecida la libertad de comercio sin barreras arancelarias ni restricciones cuantitativas dentro de la Unión, es inevitable la aparición de una larga serie de problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte, etc., de los diversos Estados partícipes. Por esta razón, paralelamente a la creación de una Unión Aduanera, se hace necesario armonizar todos los elementos antes referidos, que en su conjunto constituyen el marco institucional de la economía. En otras palabras, la Unión Aduanera, cuando se consolida efectivamente, desemboca necesariamente en la Unión Económica." (Tamames, 1991:197)

Aunque hay quien considera que la Unión Aduanera difícilmente se da en la realidad y que está, como tal no ha existido nunca, es preciso reconocer que hay dos experiencias históricas que desembocaron en

Unión Económica y Política y estas son la Unión Aduanera Alemana y la Unión Aduanera Italiana, en ambos casos la Unión Aduanera fue un elemento importante para la formación del Estado Nacional.

EL MERCADO COMÚN. Se está hablando de mercado común, cuando se alude a una situación en la que no solo se suprimen las barreras al comercio sino también al movimiento de factores.

LA UNIÓN ECONÓMICA. Se dice que existe una unión económica cuando hay una situación en la que se combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales a fin de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.

LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA TOTAL. La integración económica total presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social, etc. Además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros.

II.- ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL, 1960-1980.

En este capítulo vamos a tratar de ofrecer un panorama muy general de los resultados alcanzados por los tres principales procesos subregionales de integración económica emprendidos en América Latina desde 1960 hasta 1980: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Grupo Andino (GRAN) y el Mercado común Centroamericano (MCCA). Como se sabe, este fue un periodo de auge del integracionismo en A.L. que comenzó con la década y acabo al finalizar la década de los setenta. ¿ Por qué sucedió esto ? ¿ Hasta que punto los esfuerzos alcanzaron los objetivos que se habían propuesto ? es algo que vamos a tratar de responder en este apartado recurriendo a los puntos de vista expresados por especialistas con anterioridad. Cada uno de los organismos incluía una serie de mecanismos distintos y una estructura institucional distinta que no vamos a analizar. En este sentido, cuando a finales de los setenta se reconoce que la “integración ha entrado en crisis” lo que nosotros vemos más bien es que son “los instrumentos de la política de integración” los que han entrado en crisis.²⁸

Antes de entrar en materia quisiéramos tocar aunque sea solo superficialmente a los antecedentes de los esfuerzos de integración económica antes de 1960.

EL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES.

La A.L.A.L.C. nació en un contexto de crecientes dificultades para colocar en el mercado internacional los productos que tradicionalmente exportaba Latinoamérica, de una declinación de su importancia relativa en el comercio mundial y de un cierto “nacionalismo económico” que se expresaba en un deseo de autosuficiencia económica en materia comercial y de inversión. Sin embargo, la tendencia de la economía mundial que más comprometía el precario equilibrio de las balanzas de pagos de los países

²⁸).- De aquí en adelante cuando hagamos referencia a la integración económica, nos referiremos a esta en tanto política de un grupo de Estados soberanos que conscientemente se plantean ampliar sus lazos económicos y no en tanto proceso, por que de esta manera, fue como la entendieron (y entienden) los que diseñaron las organizaciones subregionales de integración.

latinoamericanos era el incremento más rápido de los precios de los productos manufacturados que importaba A.L. en comparación con el lento crecimiento de los precios de los productos que exportábamos.

Esta declinación del comercio latinoamericano de exportación se debió a la aparición de nuevas zonas productoras de materias primas y alimentos en Asia, las políticas de autoprotección y autosuficiencia en el terreno agrícola seguidas por los países industriales, la competencia de algunos países industriales con los países exportadores de productos básicos, y por último, el progreso tecnológico, la creación de materiales sintéticos que sustituyen a los productos naturales y limitan los requerimientos de materias primas por unidad de producto. Otro fenómeno que también fortaleció la idea de una asociación de integración regional fue el hecho de que desde la firma del Tratado de Roma en marzo de 1957 quedó bien clara la intención de impulsar una política marcadamente proteccionista (que consiste en la fijación de cuotas) en favor de los productos tropicales procedentes de las antiguas colonias africanas (los Países de África, el Caribe y el Pacífico, A.C.P.) que quedaban vinculadas comercialmente a la C.E.E. Esto suponía una grave amenaza de obstrucción a las futuras exportaciones de productos primarios procedentes de Latinoamérica. Además de que se conjugó con el contexto internacional desfavorable que hemos descrito. En 1955 se había iniciado ya el estancamiento general de la economía latinoamericana. De este modo, la asociación de los países Latinoamericanos apareció como una forma de hacer frente a la nueva agrupación.

A principios de la década de los sesenta era ya evidente que el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones se había agotado en algunos países, mientras que en otros apenas y podía hablarse de industrialización. Las grandes y previsiblemente mayores dificultades para mantener el equilibrio en las cuentas con el exterior así lo determinaban. Las tendencias de la relación de términos de intercambio, el aumento de los precios de los productos manufacturados y la disminución de los precios de los productos básicos que A.L. exportaba no permitían abrigar alguna posibilidad de que las dificultades de la balanza de pagos no fueran mayores en el futuro.

Este conjunto de fenómenos debilitaron el poder de compra de nuestros países y los estimularon a emprender la creación de la A.L.A.L.C. Se proponían acceder a una nueva fase en la cual la sustitución de importaciones debería realizarse a escala regional mediante la expansión del comercio recíproco y la complementación industrial.

Un estudio de la Comisión Económica Para América Latina (C.E.P.A.L.) había ya puesto la alarma respecto al mediocre desempeño que cabía esperar en el futuro de las exportaciones procedentes de Latinoamérica. La fórmula propuesta por la C.E.P.A.L. giraba en torno a los conceptos de: preferencia comercial, reciprocidad y compensación multilateral de pagos. Se creyó que al disminuir la excesiva protección se daría un estímulo considerable al comercio entre los países del área y más tarde a su comercio con el resto del mundo.

"... El obstáculo de la dimensión limitada de los mercados nacionales que no permitían lograr los niveles de productividad de los grandes centros industriales -y que era la causa principal de la elevada protección de los mismos- iría desapareciendo a medida que la política de preferencias interconectara dichos mercados. Las dificultades crónicas de balanza de pagos que llevaban a imponer restricciones directas a la importación, podían ser superadas mediante el estímulo al intercambio intrazonal sobre bases de reciprocidad y con apoyo en fórmulas de compensación multilateral que pudieran conducir a un sistema de pagos. La industrialización podría hacerse en forma más racional, selectiva y especializada. El comercio con el resto del mundo se intensificaría pues la ampliación de los mercados abriría el camino a las exportaciones de productos industriales que por sus costos elevados no fueran competitivos internacionalesmente, ensanchando la capacidad de importación de la América Latina. ²⁹

La sustitución de importaciones se había dado en la medida que lo permitían los estrechos mercados, de modo tal que las dimensiones de la industrialización tendían a asemejarse a las dimensiones del mercado y esto explica por que en la América de habla hispana los países más grandes son los más industrializados y los más pequeños los menos industrializados.

Así, la unión de mercados era vista como la fórmula para dar continuidad a un proceso de sustitución de importaciones que se había estancado por las reducidas dimensiones del mercado nacional.

La lógica económica subyacente era una relación entre la sustitución de importaciones, la industrialización y la potencialidad del mercado, en la que la potencialidad del mercado determinaba la producción industrial (de artículos procedentes del exterior) y por tanto, la sustitución. Dicho de otro modo, si Latinoamérica deseaba producir internamente automóviles, aviones, bienes de capital, etc. necesitaba el gran mercado que requieren dichos productos.

La integración de una Zona de Libre Comercio era vista como un medio para incrementar la producción industrial de los países miembros; como una forma de incrementar el bienestar social al elevar el ingreso, la ocupación y el consumo de cada nación; y por último, se dispondría de divisas suplementarias que no serían utilizadas para pagar las importaciones procedentes de Latinoamérica y se podrían ocupar para importar otros productos necesarios procedentes de otras regiones del mundo.

LA TRADICIÓN INTEGRACIONISTA EN CENTROAMERICA.

Al independizarse de México en 1823 las diferentes provincias de la otrora Capitanía General de Guatemala se mantuvieron unidas dentro de una Federación que se llamó "Provincias Unidas del Centro de América". Está, contaba con una serie de instituciones económicas comunes, entre ellas, un sistema monetario basado en el peso centroamericano.

Ramón Tamames (1991) nos dice que entre 1823 y 1838 la vida de las Provincias Unidas del Centro de América " discursió llena de inquietudes separatistas " (-lo cual se explica por la ausencia de guerras para obtener la Independencia-). En 1842, con la muerte del General hondureño Morazán, último paladín de la Federación, ejecutado en San José después de la derrota de su ejército en manos de los separatistas costarricenses, termina la historia de las Provincias Unidas del Centro de América.

Entre 1838 y 1950 se realizaron no menos de un centenar de intentos para reunificar a las provincias a través de tres diferentes vías: la guerra, la política y el proyecto de unión administrativa. La razón de su

²⁹). - Vacchino. 1991:223.

fracaso es que, a decir de Tamames, había una ausencia de intereses económicos en favor de la Unión, situación en gran parte heredada de la época colonial, lo que aunado al atraso de las comunicaciones, los antagonismos de intereses entre las oligarquías locales, la presión del capitalismo norteamericano a través de las grandes compañías del café y el banano, fueron factores negativos en ese sentido.

En 1950 se crea la Organización de Estados Centroamericanos para promover el acercamiento económico y político de los países del área. Tuvo como principales frutos los Tratados Bilaterales de Comercio y Preferencias Recíprocas signados entre 1948 y 1955, y posteriormente otros entre los cuales podemos enumerar: el Tratado Triangular El Salvador-Guatemala-Honduras (1955), el Tratado Multilateral de Comercio, el Convenio de Industrias Centroamericanas de Integración, el Convenio sobre Incentivos Fiscales Uniformes (firmados en 1958), el Tratado Tripartito de Integración entre Guatemala, El Salvador y Honduras (1959) y finalmente el Tratado General de Integración Económica (1960) mejor conocido como el Tratado de Managua por el que se constituyó el organismo que se conoce como Mercado Común Centroamericano.

LOS ANTECEDENTES EN AMÉRICA DEL SUR.

Si hurgamos entre los antecedentes más remotos de las ideas integracionistas en Latinoamérica nos encontraremos con que las primeras ideas de este género surgieron con la misma Latinoamérica. Las primeras ideas y principalmente las de Bolívar se reducían a planteamientos de carácter político-militar planteadas en función de factores puramente coyunturales en aras de la defensa de la Independencia recién conquistada. Los proyectos de integración solo adquirieron dimensiones económicas cuando en la VII Conferencia Interamericana (1933), la Delegación de Ecuador propuso un proyecto de integración económica (cuyos alcances y objetivos desconocemos). Más tarde, en 1948, Ecuador, Colombia y Venezuela suscribieron un Convenio de Integración Económica que en algunos aspectos se sugiere que fue más adelantado que el Tratado de Montevideo.³⁰

Argentina, Brasil, Chile y Uruguay habían estado comerciando entre sí sobre bases preferenciales y el comercio entre ellos constituía una parte importante de su comercio exterior. Esta red de convenios establecidos entre ellos se originó cuando, a raíz de la Segunda Guerra Mundial, estas naciones se encontraban con grandes tropiezos para acceder a sus mercados habituales fuera de la zona. El sistema comercial de estos países no se basaba en un régimen preferencial de aranceles, sino más bien en el uso de controles comerciales y cambiarios selectivos.

El uso de controles directos se dio por que, en muchos casos, los aranceles habían dejado de representar un papel importante en la limitación de las importaciones. Esto último se debió a la rápida inflación, que volvió ineficaces a los gravámenes con tasa fija. Las preferencias arancelarias, dicho sea de paso, eran contrarias a los Reglamentos del G.A.T.T.

Hacia finales de los cincuenta esta red de convenios comenzó a entrar en dificultades debido a

³⁰). - Sin embargo, no por esto debe pensarse que el principal interés integracionista estuvo siempre en América Latina. En el año de 1942, esto es, en plena Segunda Guerra Mundial, el economista alemán Fernand Friend proponía organizar al mundo en cinco regiones y que la segunda de ellas estuviese formada por toda América menos Canadá a la que se incluía en la Comunidad Británica de Naciones. En este afán de disponer de América Latina sin cuestionarse sobre su opinión, el Senador Boggs (del Senado de Estados Unidos) propuso que México se integrara con Estados Unidos y Canadá en un Mercado Común.

"...un notable deterioro en la relación de precios de las materias primas y los productos industriales, creándose déficits crónicos de divisas que obligaron a la adopción de acuerdos de compensación con monedas de cuenta bilaterales. Si bien este sistema permitió la colocación en los mercados intraregionales de aquellos productos cuyas exportaciones a los países fuera de la zona estaban limitadas por las medidas proteccionistas adoptadas por los países industriales, a la larga tuvieron un efecto deprimente en el intercambio de estos países, por cuanto ese comercio se niveló necesariamente con el de los países que compraban menos. Así fue como se produjo una contracción creciente del comercio interlatinoamericano, sin que se observara mejoría en el intercambio con el resto del mundo.

En consecuencia, la práctica de los convenios de pagos, que solucionó transitoriamente los problemas de colocación de productos de nuestros países cuyo mercado exterior se veía sumamente restringido, produjo a la postre un efecto depresivo en los cuatro países antes nombrados, cuyo comercio mutuo respondía por un alto porcentaje del total interregional." (Prado Valle, 1963:75)

Lo que se conjuntó con otra serie de problemas como este: durante las primeras negociaciones del G.A.T.T. en la inmediata posguerra Brasil y otros países había quedado en gran parte sin barreras arancelarias por lo que se tenía que recurrir a los controles comerciales y cambiarios para corregir desequilibrios en la balanza de pagos.

A mediados de la década de los cincuenta, los controles comerciales comenzaron a reducirse junto con los de pagos para ajustarse a las prácticas comerciales en boga entre los países desarrollados. Lo que devino en una disminución del comercio entre estos países, mientras que el comercio con el resto del mundo aumentó.

Seguramente el acontecimiento más decisivo que influyó en la creación de la A.L.A.L.C. fue que, hacia 1957, había que resolver los problemas planteados por el mantenimiento o la ampliación de esta serie de preferencias bilaterales en cadena otorgadas tiempo atrás entre diversos países sudamericanos (Brasil-Argentina, Chile-Argentina, Chile-Perú, etc.)." Los artículos I y II del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, (G.A.T.T.), que institucionalizan a nivel multilateral la cláusula de nación más favorecida³¹ solo dejaban como puerta abierta para el progreso de tales preferencias la constitución de una Zona de Libre Comercio. Estando Brasil, Chile, Perú y Uruguay dentro del G.A.T.T. y teniendo intención Argentina de adherirse al Acuerdo General, se hizo la oportuna consulta a las Partes Contratantes de Ginebra, que no ofrecieron facilidades para crear al Sur del Hemisferio Occidental una nueva área de preferencias como excepción a la cláusula de nación más favorecida, considerada como la esencia misma del G.A.T.T. La única solución, se vino a decir, consistiría en que los países consultantes se acogiesen al artículo XXIV del Acuerdo General, que permite la creación de zonas de libre comercio (o de uniones aduaneras) cuyas ventajas arancelarias internas no es preciso extender a las restantes partes contratantes del G.A.T.T." (Tamames, 1991:282-283)

Al abrirse las negociaciones entre Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay y Chile se invitó a participar al resto de países de Sudamérica y a México. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, la A.L.A.L.C. se creó en diciembre de 1960, con el Tratado de Montevideo, que aspiraba a crear una Zona de Libre Comercio. Sin embargo, es posible decir que para cada uno de los países el Tratado de Montevideo

³¹).- Según el art. I del G.A.T.T., signado en la Ciudad de Ginebra (Suiza) en enero de 1948, queda establecido que cada uno de los signatarios del Acuerdo se compromete a conceder a los demás signatarios un trato igual, sin discriminaciones en sus relaciones comerciales. En esto consiste el contenido de la "cláusula de nación más favorecida". Se establece que las únicas excepciones a este principio son tres: uno, los Sistemas Preferenciales, que fueron congelados en 1948 al momento de suscribirse el Acuerdo; dos, las zonas de libre comercio y uniones aduaneras, y por último, aquellas excepciones que son taxativamente aprobadas por los dos tercios de las partes contratantes.

tuvo un significado distinto, por ejemplo, para los países sudamericanos mencionados fue la forma como se intentó contener la disminución del comercio intraregional que se dio a consecuencia del abandono del sistema discriminatorio de importaciones y cambios.

Los países centroamericanos se abstuvieron de participar por que deseaban llevar a cabo un plan propio de integración subregional, a fin de fortalecerse para hacer frente, posteriormente, a los países más grandes de Latinoamérica (esto es, ya cuando se incorporasen a la A.L.A.L.C.).

Venezuela permaneció al margen por la sobrevaluación de su moneda en términos de casi todo lo que no fuera petróleo y su especial posición de fuerza vinculada a las exportaciones petroleras.

2.1.- LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (A.L.A.L.C.).

Una evaluación de la A.L.A.L.C. durante las dos décadas que precedieron a la llamada década perdida debiera partir de la comparación entre lo planeado en el Tratado de Montevideo y lo efectivamente alcanzado. Así mismo, los logros y obstáculos de la Asociación debieran evaluarse en función de la situación específica de cada uno de los países entre los cuales existen acentuados desniveles por lo que se refiere a grado de industrialización, competitividad, tamaño de los mercados y problemas estructurales de cada economía. Debiera también admitirse que durante el período mencionado se gestaron una serie de cambios en la economía internacional que fueron adversos a nuestros intereses. Otra manera de evaluar a la A.L.A.L.C. sería confrontándola con aquella organización que pretendió emular: la Comunidad Económica Europea, misma que durante el período se consolidó como un importante bloque comercial y obtuvo grandes avances en el camino de la integración económica y política. Partir de considerar la situación individual de cada uno de los países sería bastante largo, así que hemos preferido hacer nuestra evaluación partiendo de confrontar lo proyectado contra lo alcanzado y comparar la A.L.A.L.C. frente a la CEE.

LO PROYECTADO VS LO ALCANZADO.

Antes de empezar nuestra evaluación de la A.L.A.L.C. contrastando lo alcanzado contra lo que de ella se esperaba es preciso enumerar una serie de objeciones que circularon en los medios académico y político al momento de su nacimiento:

Se señalaba que para integrar la Zona existían **dificultades de orden geográfico**, lo que incidía en lo limitado de las operaciones comerciales entre los países de la Zona.

Si bien los artífices del Tratado esperaban que con el paso del tiempo las economías tenderían a diferenciarse debido a su diferente dotación de recursos, condiciones sociales, políticas e históricas de cada Nación, lo cual favorecería la especialización económica y estimularía el comercio intralatinoamericano, también hubo quien señaló que las economías latinoamericanas tenían rasgos similares: **industrialización sobre bases falsas, monocultivo, monoexportadoras de materias primas, etc.**, entre otros, y no eran complementarias.

Los productos industriales de los países latinoamericanos, producidos con altos costos al amparo de una política comercial proteccionista eran de mala calidad en comparación con los fabricados en los países industrializados. Razón por la cual aún dentro del mercado latinoamericano no podía competir la industria latinoamericana si no se reproducían a escala regional las mismas condiciones que a lo interno de cada nación hicieron posible el surgimiento y desarrollo de una industria nacional ineficiente, de entre estas condiciones, el proteccionismo era la más importante. Se creyó que la naturaleza gradual del proceso daría la oportunidad a los sectores afectados por la apertura para que se acoplaran a la nueva situación.

De hecho, una parte de las voces que se escucharon contra el Tratado de Montevideo eran empresarios que consideraban que sus intereses podían ser afectados. Y muchos académicos (Magariños, etc.) se convirtieron en portadores de tales intereses. Otros más alertaron sobre errores en el diseño del Programa de integración en aspectos tales como las características de las negociaciones o la ausencia de un poder supranacional.

A).- **No se integró una Zona de Libre Comercio.** Ni siquiera consiguió elevarse a proporciones considerables el comercio intraregional. Esto ha sido explicado por una serie de factores entre los que destacan las **negociaciones producto a producto** (que preserva las ineficiencias con que opera el aparato productivo), las dificultades de orden físico para incrementar los volúmenes del comercio intra-A.L.A.L.C., la propia naturaleza del proceso de industrialización y la naturaleza también "artificial" del proceso de integración.

Este tipo de negociaciones se acordaron con la finalidad básica no declara de proteger los intereses de una capa de la burguesía, de preservar un aparato industrial ineficiente que, se consideraba, era mejor que no tener industria alguna, muchas veces se atribuye a esta forma de negociación el insuficiente incremento del comercio intraregional, tenía como finalidad el producir un efecto de sustitución de importaciones en favor de los productores de la zona, esto es, idéntico a lo que sucedía al interior de cada país.

En realidad la planta industrial fue solo un pretexto ya que, como reconoce Magariños, las negociaciones producto a producto no permitieron avanzar mucho debido, principalmente, a los intereses creados. Una fracción del empresariado nacional, la que operaba en condiciones de mayor ineficiencia requería que se eternizaran las altas barreras arancelarias. Para hacer valer sus intereses recurrió de nuevo al nacionalismo económico y, de hecho, consiguió frenar el proceso de integración. El Estado por su parte, sin comprender las magnitudes históricas del proyecto de integración se volvió también defensor de estos intereses que eran comparativamente más inmediatos respecto al proyecto de integración. El interés de las capas más débiles del empresariado nacional era más inmediato, la integración era una utopía tan remota que no valía la pena sacrificar por ella a la vetusta e ineficiente industria nacional. A continuación Magariños (1963:145) nos ofrece una defensa del método de negociación producto a producto y de estos intereses, una auténtica muestra del recubrimiento ideológico que adquirió la defensa de tales intereses:

"... si tenemos dificultades para la negociación producto a producto es por que existen intereses creados. Pero tenemos que defender esos intereses creados, por que no siempre son ilegítimos. Además, esos intereses representan nuestros ingresos, nuestros recursos, nuestros salarios, las fuentes de nuestro presupuesto. No podemos pues, tirarlos por la borda, en virtud de un futuro más o menos remoto; no podemos sacrificar la actividad industrial existente, imponiéndole excesivos sacrificios."

Para Ramón Tamames (1991: 282-283), el compromiso de rebajar 8% como promedio ponderado del arancel vigente para terceros países no pudo lograrse debido a que **las negociaciones se llevaron a acabo sobre aranceles nacionales de muy distintas nomenclaturas.** Tamames también considera a la modalidad de las negociaciones como un freno a la Zona de Libre Comercio:

" En definitiva podemos concluir que el sistema de las Listas Nacionales es muy poco operante; esta inspirado en el viejo sistema de negociaciones producto por producto dentro del GATT -que el propio GATT se propuso abandonar con la Ronda Kennedy-, simplemente reforzado por un compromiso sobre cifra de comercio afectada (trade coverage) que, como hemos visto, no se cumplió en la práctica."

A.L.A.L.C.: EVOLUCIÓN DE LAS CONCESIONES OTORGADAS EN LISTAS NACIONALES.

PAÍS	1962	1965	1970	1972	1974	1980a
ARGENTINA	693	1363	1967	1871	1881	3399
BOLIVIA			192	196	196	258
BRASIL	912	1352	1842	1859	1877	3914
COLOMBIA	490	714	777	777	778	1226
CHILE	529	872	972	975	979	1627
ECUADOR		1680	1718	1723	1728	2061
MÉXICO	321	802	1194	1203	1212	2600
PARAGUAY	522	663	695	696	702	861
PERÚ	237	364	494	499	504	787
URUGUAY	570	664	788	788	810	1481
VENEZUELA			478	491	492	699
TOTALES	4274	8474	11017	11079	11159	15514

FUENTE: Elaboración propia con datos del BID-INTAL "EL PROCESO DE INTEGRACION EN AMERICA LATINA EN 1974". Bs.As., Argentina, 1975. Y "EL PROCESO DE INTEGRACION EN AMERICA LATINA EN 1980". Bs.As., Argentina, 1981.

La misma redacción del Tratado de Montevideo, con sus múltiples cláusulas de escape evidencia la enorme fuerza con la que los intereses proteccionistas incidieron en la marcha del proceso. En condiciones en las que no existía una autoridad supranacional encargada de hacer cumplir los acuerdos y tampoco una voluntad política para ejecutarlos era difícil la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

" ... el juego irrestricto de la cláusula de la nación más favorecida, abriría el mercado para el país que nos diera la concesión para la producción de los demás. Concretamente...ni Argentina ni Brasil nos pueden otorgar concesiones, por que ellas se extenderían a la producción de Brasil o Argentina, en su caso. Y esa producción si puede hacer peligrar la del país otorgante, sin favorecernos tampoco notablemente, desde que nos deja en competencia con la industria de otros países mejor pertrechados para la competencia." (Magariños, 1963:140)

Y de este modo se explica no solo el porqué eran tan reducidas las concesiones hechas a los Países de Menor Desarrollo, sino que también se pone en evidencia que la liberación no avanzó por el temor de ver arrasada la industria nacional que se creó sobre bases "artificiales"³² y esto es así, por la extensión al

³²).- En sentido estricto, fuera de Inglaterra y aún en parte de la Europa occidental. La industrialización capitalista ha tenido en algún momento una cierta "artificialidad", en cuanto a que ese desarrollo se ha dado con la intervención y el estímulo del Estado. En casos como el de Alemania, Japón y por supuesto A.L. la industrialización tiene algo de artificial, algo de trasplantado. Por lo tanto, decimos artificial en el sentido de que en alguna medida el proceso de industrialización escapaba a las leyes más evidentes del desarrollo capitalista: aquí lo importante era tener una industria aunque fuera ineficiente; si se quería incrementar la ganancia casi solo se reducía el salario; etc. Así se creó una parcela de la economía

resto de las partes contratantes de las concesiones hechas a una de ellas, gracias a la cláusula de la nación más favorecida.

Otro problema que contribuyó también a obstruir el comercio regional fue el **origen**. Las reglas de origen que normalmente se orientan a impedir que terceros países se beneficien de la ampliación del espacio económico se volvieron un problema en virtud de la falta de integración vertical de la industria de los países latinoamericanos, limitando el intercambio de productos industriales. Para producir manufacturas, la industria latinoamericana importaba (e importa) grandes cantidades de insumos, lo que se traducía en un alto contenido extraregional de las manufacturas así producidas. Al definirse unas reglas de origen, que como es usual, tratan de impedir que terceros países se beneficien de la ampliación del espacio económico, también impedían el comercio intralatinoamericano de manufacturas. Como lo expresaba Magariños:

" Los porcentajes de materias primas y de insumos originarios de la Región, contenidos en los pocos productos manufacturados que podíamos exportar a los países de la Zona antes de la firma del Tratado de Montevideo, no tenían importancia. En cambio ahora las franquicias otorgadas en aplicación del Programa de Liberación son para los productos originarios de aquella. Esto constituye una traba más al intercambio industrial..." (Magariños, 1963:141)

Otro factor que se encargó de obstaculizar la formación de una Zona de Libre Comercio fue la **desigualdad existente entre las diferentes economías nacionales en cuanto a productividad y el hecho de que los productos exportables de estos países producidos en condiciones de ineficiencia productiva fuesen similares**, lo que alentaba aún más las presiones proteccionistas. A esto contribuyeron también la **diversidad e inestabilidad de las políticas económicas aplicadas** por los Gobiernos de cada una de las Partes.

Vistas las cosas desde el punto de vista de la estructura institucional de la A.L.A.L.C. muchos de los objetivos del Tratado de Montevideo quedaron tan solo como buenos deseos debido a las características del Programa de Liberación y de que **jamás existió un ente supranacional capaz de hacer cumplir y llevar hasta sus últimas consecuencias el contenido de los acuerdos**. Más aún, por lo mismo tampoco se pudieron dar los pasos siguientes en la integración económica. Sin duda el Tratado de Montevideo era un instrumento ambicioso, pero respetuoso de la soberanía de cada uno de los países, por lo que no se crearon los órganos supranacionales necesarios para hacer cumplir el Tratado, era imposible que un País aceptara determinadas condiciones, peor aún había muchas formas de escapar a los compromisos contraídos.

En cuanto a las ya mencionadas **dificultades de orden físico**, es preciso añadir la escasez de medios de comunicación y transporte que apuntalaran algún incremento del comercio intraregional, Prado Vallejo (1963:78) las hace notar de este modo:

"...Hasta hace poco para enviar una carga de Rio de Janeiro a Guayaquil resultaba más económico y rápido enviarla primero a Génova y de ahí al Ecuador. "

De hecho las vías de comunicación en todos los países estaban estructuradas para comunicar las zonas productoras de materias primas con los puertos de embarque, pero no para comerciar con los países vecinos. De modo que las selvas, los ríos y las cimas se volvían auténticas murallas que separaban a un país de otro.

De todas las explicaciones esbozadas la más importante es la que se refiere a la **naturaleza "artificial" del proceso de industrialización en América Latina que se basó en una protección**

mundial en la que no operaban las leyes del mercado y la competencia capitalista, una industrialización artificial en sus bases.

exorbitante. Estas industrias que se sintieron amenazadas por la libre competencia de productos extranjeros, puesto que producían con altos costos, en aras de conservarlas fue que se limitaron los alcances del Programa de Liberación y se establecieron múltiples alternativas para incumplir con el Programa. Es curioso que la forma principal que encontraron los diseñadores del Tratado de Montevideo para elevar la competitividad de la industria fuera rehuir a toda competencia, aún aquella que representaban los productos latinoamericanos similares producidos del mismo modo "antieconómico".

Otro factor que sin duda obstruyó el proceso de integración fue la **inmensa masa de latinoamericanos al margen de la producción y el consumo.** Este factor se explica por sí mismo, la demanda solvente no equivale a la población total, en este sentido no era sensato esperar un incremento mayor de la demanda de importaciones de productos latinoamericanos manteniéndose la tendencia regresiva en la distribución del ingreso.

Las metas propuestas respecto a la desgravación del comercio, al logro de un desarrollo equilibrado y una distribución equitativa de los beneficios no se alcanzaron. Sin embargo si aumentaron considerablemente las corrientes comerciales entre los países de la A.L.A.L.C. Se diversificó el comercio incorporando de modo creciente productos semi-elaborados o manufacturados.

Desde 1962 hasta 1969 casi todos los países latinoamericanos (excepto México, Paraguay y Venezuela) como mínimo duplicaron sus exportaciones hacia A.L. Hubo algunos resultados espectaculares alcanzados por algunos países relativamente más subdesarrollados como Bolivia que en 1962/64 enviaba a A.L. un 3.3% del total de sus exportaciones, porcentaje que se eleva a 26.6% en 1979; Colombia, con 1.9% y 24.6% respectivamente; y Uruguay, con 7.8% y 40% respectivamente. En promedio las exportaciones intraregionales jamás representaron un 15% del total a lo largo del periodo 1962-1979. Excepto por Venezuela todos los demás países aumentaron sus exportaciones a la zona.

ALALC: EXPORTACIONES INTRAREGIONALES 1960-1979. PORCENTAJES

PAÍS	1962-64	1965-67	1970	1979
ARGENTINA	14.7	13.3	20.6	25.8
BOLIVIA	3.3	4.7	8.8	26.6
BRASIL	7.3	11.1	11.1	16.2
CHILE	8.8	8.1	12.2	19.6
COLOMBIA	1.9	4.8	11.4	24.6
ECUADOR	6.4	9.6	8.6	15.5
MÉXICO	4.0	5.4	7.9	4.9
PARAGUAY	29.3	34.6	38.2	34.1
PERÚ	9.9	7.3	6.2	19.2
URUGUAY	7.8	11.2	12.5	40.0
VENEZUELA	5.3	5.9	4.3	4.5
TOTALES	7.6	9.0	10.2	14.5

FUENTE: Elaboración propia con datos del BID-INTAL "EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA EN 1974". Bs.As., Argentina, 1975. Y "EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA EN 1980". Bs.As., Argentina, 1981.

De las cifras sobre las importaciones intraregionales resalta su escaso vinculo con las exportaciones. Es evidente que las importaciones procedentes de la región latinoamericana como proporción del total se incrementaron más lentamente que las exportaciones. Solo países como Bolivia, Colombia, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela mostraron una firme tendencia a incrementar sus importaciones procedentes de países de la A.L.A.L.C. aunque estas solo son importantes en los casos de Bolivia, Colombia y Paraguay.

Como podemos observar, desde 1962 hasta 1979 los países de América Latina adquirieron en promedio no más del 13% de sus importaciones en la región, esto es menos que el promedio de sus exportaciones. En general las importaciones desde A.L. se elevaron, excepto para Brasil y Chile, el primero en 1962/64 adquiría en A.L. el 18% de sus importaciones totales y en 1979 el 11.9%; Chile el 19.8% y el 15.5% respectivamente. Las importaciones desde América Latina se elevaron para todos los demás países, llaman nuevamente la atención los casos de Colombia y Paraguay, el primero en 1962/64 importaba desde A.L. un 10.9 de sus importaciones totales y en 1979 un 27% del total; el segundo 23.1% y 40.3% respectivamente. Las importaciones desde A.L. se incrementaron considerablemente para Argentina, 14.15 y 21.8% respectivamente; Ecuador, 7.9% y 11.9% respectivamente; México, 0.9% y 4.7%; Uruguay, 23.8% y 37.7% respectivamente; y Venezuela, del 2.5% al 8.6% respectivamente. En el caso de Perú las importaciones desde A.L. se mantuvieron estancadas durante el periodo en alrededor de un 10%.

ALALC: IMPORTACIONES INTRAREGIONALES, 1965-1979.
PORCENTAJES.

PAÍS	1962-64	1965-67	1970	1979
ARGENTINA	14.1	23.3	22.1	21.8
BOLIVIA	10.9	11.3	15.8	27.0
BRASIL	18.0	17.3	10.9	11.9
CHILE	19.8	22.9	20.2	15.5
COLOMBIA	4.4	8.3	9.3	24.9
ECUADOR	7.9	11.1	14.3	11.9
MÉJICO	0.9	2.1	2.6	4.7
PARAGUAY	23.1	26.0	23.1	40.3
PERÚ	10.5	12.3	17.5	10.7
URUGUAY	23.8	30.9	31.3	37.7
VENEZUELA	2.5	2.7	3.9	8.6
TOTALES	10.4	12.3	11.2	13.0

FUENTE: Elaboración propia con datos del BID-INTAL "EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA EN 1974", Bs.As., Argentina, 1975. Y "EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA EN 1980". Bs.As., Argentina, 1981.

En suma: de la simple observación de las cifras podemos concluir que se exportaba a la región tendencialmente más y se importaba de esta tendencialmente menos respecto a las cifras totales del comercio. Lo que pone en entredicho la eficacia de la política de integración.

B.- No se consiguió elevar la participación de los productos industriales dentro del comercio intraregional.

El Dr. Gerson A Da Silva representante brasileño en el " II Seminario sobre la A.L.A.L.C." efectuado en la Ciudad de México los meses de Octubre y Noviembre de 1962, demostró que la sola exportación de productos tradicionales no tenía gran futuro para Latinoamérica y que sobre ella no se podía fincar posibilidad alguna de cambiar la estructura productiva de las economías latinoamericanas.

A principios de la década de los sesenta los países latinoamericanos eran eminentemente exportadores de productos primarios y su capacidad de importar dependía, en lo fundamental, de esas exportaciones. Al configurarse una situación en la que el incremento de la demanda mundial de productos primarios crecía a un ritmo inferior al incremento de la demanda mundial de manufacturas, esto se traducía en una reducción de la capacidad de importar.

Por otro lado, en virtud de que la demanda de productos primarios es relativamente "inelástica", un esfuerzo por ampliar la oferta de estas exportaciones habría de traducirse en un deterioro de los precios. Así, el incremento de la oferta mantendría estable o decreciente la capacidad de importar.

Además, los países altamente industrializados tendían a ocupar cada vez mayores proporciones de los mercados de los productos tradicionales, en detrimento de la participación porcentual de los países en desarrollo que tradicionalmente los exportan.

Aún en relación con el mundo en desarrollo, la región tendía a participar cada vez menos del incremento de las exportaciones de productos tradicionales. Situación que vino a agravarse cuando la C.E.E. se incorporo los territorios de ultramar conocidos como los A.C.P.

A la vista de estas circunstancias resulta evidente que si la tasa de crecimiento del PIB de las economías latinoamericanas depende en gran parte de su capacidad para importar la única alternativa que permitía abrigar esperanzas de incrementar esta capacidad era ampliar hasta los límites de lo posible el comercio intralatinoamericano.

La apertura comercial se volvía entonces un imperativo que imponía la necesidad de elevar al máximo el ingreso de divisas y en las condiciones descritas no podría esperarse esto de la exportación de productos primarios, esto solo se podía esperar de la exportación de manufacturas.

Sin embargo la exportación de manufacturas no era un camino fácil de emprender por las siguientes razones:

- a).- El deterioro de los precios internacionales de las materias primas obligo a reducir los impuestos a la exportación que se utilizaban para financiar el gasto público y el desarrollo industrial. Con el deterioro de los precios, estos impuestos se mantuvieron en tanto ingresos fiscales y redujeron su importancia como fuente de financiamiento para la industria nacional.
- b).- Dos factores que se refieren a la mano de obra: uno, el salario no puede reducirse sino hasta cierto límite; y, dos, los medios de producción nuevos requieren de cada vez menos trabajo lo que desvanece la aparente ventaja de la abundante mano de obra.
- c).- La dependencia tecnológica. No había recursos suficientes como para iniciar una investigación tecnológica independiente, lo que requiere de grandes inversiones.
- d).- El desarrollo industrial genera la especialización que conduce a una reducción natural de costos, esto es, la infraestructura física se crea y se amplía con el avance de la industrialización, en nuestros países para crear una industria muchas veces es indispensable crear también la infraestructura, lo que representa costos adicionales que no existen en los países altamente industrializados.

e).- La insuficiencia de mercados, este es a juicio de Gerson A Da Silva el factor más importante, que obliga a ampliar la escala en la que operan las unidades productivas o cargar los costos de producción con el empleo de tecnología menos avanzada.

En esta lógica el Mercado Latinoamericano era la única solución al problema de insuficiencia de los mercados, se considero así que ante la imposibilidad de competir con los países industrializados salvo en muy pocos productos manufacturados los países de mayor desarrollo dentro de la región crearían una reserva de mercado frente a terceros países. En otras palabras, se pretendió reproducir el mismo proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, pero a escala regional.

LA A.L.A.L.C. Y LA C.E.E.

Aunque es común en la teoría económica considerar que los únicos bloques comerciales que tienen la posibilidad de subsistir y lograr sus objetivos (integrar una zona de libre comercio o convertirse en un mercado común) son aquellos en los que se integra por lo menos una economía industrializada mientras que los procesos de integración económica y de asociación comercial entre países en desarrollo no tienen mayor futuro, si es preciso subrayar que no se puede hacer un balance de los procesos efectuados entre países en desarrollo de Asia, África y América Latina simplemente contrastando sus resultados con los obtenidos por la C.E.E. Cada proceso se da en condiciones económicas y políticas y sobre bases históricas e institucionales totalmente diferentes entre si. Para nuestro estudio, este procedimiento lo único que haría sería poner a descubierto nuevamente el relativo éxito de un lado y el fracaso del otro.

Lo que nosotros queremos resaltar son las **particularidades con las que se procedió a construir el mercado común europeo, proceso al que la ALALC pretendió emular y rivalizar con el, y, a la luz de la experiencia europea, extraer un conjunto de explicaciones hipotéticas sobre lo que podrían ser las causas del estancamiento del proceso latinoamericano.**

En primer lugar debo decir que la integración europea intervinieron toda una serie de elementos singulares que no estuvieron presentes con la misma intensidad y a veces no se dieron para ninguna experiencia conocida en América Latina.

Estos elementos singulares son resumidos por Ángel Viñas (1991:128) de la siguiente manera:

A).- El proceso de acercamiento económico en Europa es muy antiguo, antes de 1914 el grado de integración medido por el movimiento de bienes y capitales (así como el trabajo) era muy elevado en comparación con la experiencia ulterior.

Al respecto Viñas establece:

" Me atrevería a señalar como primera tesis que la construcción europea que nace a partir de los cincuenta es esencialmente una fórmula que trata de relanzar y acentuar un proceso interactivo que había sido bloqueado como consecuencia de dos conflictos mundiales y de la enorme crisis que tanto afectó a la mayor parte de los países europeos durante los treinta. Y esta referencia a la necesidad de superar un proceso interactivo bloqueado es una singularidad que no se encuentra con igual intensidad, ni mucho menos, en ninguna otra región del mundo "

B).- La C.E.E. es el resultado de una conjugación de éxitos y fracasos para hallar una aproximación sectorial y funcional de las economías europeas después de 1945.

C).- La construcción de una Europa unida se institucionalizó desde los Tratados de Roma. En el sentido de que el Tratado de Roma no deja duda alguna respecto a que más que construir un mercado común se está construyendo una nueva entidad económica y política: la C.E.E. Establece mecanismos y compromisos claros para crear un conjunto de instituciones supranacionales cuyas funciones se encontraban preestablecidas desde la misma firma de los Tratados de Roma.

D).- La aceptación política y social de la C.E.E. se ha incrementado desde la década de los sesenta y esto ha sido, en gran medida, resultado de su éxito relativo, que le llevó a ampliar su membresía de seis a doce países.

Otra de las singularidades del proceso de construcción de la C.E.E. consiste en la intervención favorable de los Estados Unidos que buscaban con esto formar un dique que contuviera el avance del socialismo en Europa, así como la aspiración original de los países europeos de desempeñar un papel importante en la política mundial sin la tutela de los Estados Unidos. En ningún otro lugar del mundo, por ejemplo, los Estados Unidos se han mostrado favorables hasta tal grado a la integración, y menos aún en Latinoamérica en donde su principal preocupación consiste en reproducir la división de los países del área para garantizar su postración económica y política. Igualmente la aspiración de desempeñar un papel de mayor importancia en la política y la economía mundial es para los países en desarrollo sumamente reciente y se expresa en los diferentes procesos de integración económica en marcha, la creación de movimientos como el de los No Alineados y organismos internacionales como la O.P.E.P.

En este contexto histórico, político, institucional e internacional se dio el esfuerzo de integración económica que más éxito ha conocido hasta el momento, del cual podríamos extraer algunas conclusiones que pudieran ser útiles para evaluar el proceso latinoamericano.

Desde mucho antes de 1957 había una fuerte interrelación económica de modo que, en cierto sentido, el Tratado de Roma no vino si no a formalizar conforme a derecho internacional un proceso de integración que ya existía en los hechos y que, con el Tratado de Roma, se volvió un proceso dirigido.

Los logros de los Tratados de Roma fueron posibles gracias a: el buen funcionamiento de las instituciones comunitarias, que en gran parte fue resultado de; una genuina voluntad política para avanzar en la integración, y; la presencia de una aspiración común por desempeñar un papel de primera magnitud en un mundo de gigantes que se combinó con una actitud favorable de los Estados Unidos resultante de su estrategia para enfrentar al campo socialista, pero sobre todo, gracias al elevado grado de interrelación económica prevaleciente entre las economías europeas como resultado de la evolución del capitalismo en esa zona, que devino en una acentuada internacionalización de la economía. Este proceso de internacionalización se dio en Europa, por así decirlo, naturalmente, como parte de la evolución del capitalismo europeo, en A.L. tal internacionalización no existía, los flujos de comercio intraregional eran insignificantes al emprenderse la integración, excepto para algunos países sudamericanos y los flujos de capital eran virtualmente inexistentes.

2.2- EL GRUPO ANDINO (GRAN).

A partir de la Declaración de Bogotá (agosto 16, 1966) los Presidentes de Chile, Colombia y Venezuela, así como los representantes de los Gobiernos de Ecuador y Perú, plantearon la posibilidad de

crear un mercado subregional para integrarse más rápidamente de lo que se podría dentro de los mecanismos del Tratado de Montevideo. Y no es sino hasta el 26 de mayo de 1969 que se firma el Acuerdo de Cartagena, que dio origen a lo que pareció ser un esfuerzo de integración a realizarse con una indeclinable voluntad política para cumplir las metas fijadas.

En su cuarto año de operación (1974), el B.I.D., evaluaba al Grupo Andino, de la siguiente manera:

" El Programa de Liberación Andina se ha cumplido de acuerdo a lo previsto. Desde el 1o. de enero de 1974 las importaciones originarias de Bolivia y Ecuador gozan de total exención arancelaria en los mercados de Colombia, Chile y Perú. A partir del 1o. de mayo de este año, Colombia, Chile y Perú han hecho efectiva la reducción arancelaria de 10% para su comercio recíproco, lo cual lleva al 30% de reducción arancelaria total realizada desde que se inició el Programa de Liberación. En lo que respecta a Venezuela, los productos originarios de Ecuador y Bolivia pueden ingresar en dicho mercado en condiciones similares a que lo hacen en Colombia, Chile y Perú, y la Comisión ya aprobó, por la Decisión 78, el punto de partida fijado para cumplir con el Programa de Liberación. " (BID-INTAL, 1975:145)

Sin embargo, las cifras del comercio exterior de los países del Grupo Andino arrojan que el comercio intrasubregional continuó siendo, hasta ese año, una parte mínima del comercio exterior total. El citado informe del BID lo atribuye a que:

"... el esquema estructurado por el Acuerdo de Cartagena se basa en el principio del desarrollo industrial programado como sustento e integración de los países miembros. De allí que la intensificación de las corrientes recíprocas, si bien habrán de ser estimuladas por el desmantelamiento recíproco de aranceles y otras trabas al comercio, dependerán fundamentalmente de la puesta en marcha de los Programas Sectoriales de Desarrollo industrial" (BID-INTAL, 1975:150)

De este modo, la ejecución de los objetivos del programa de liberación está vinculada estrechamente con los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial, lo que, en teoría, conduciría a la elevación de los niveles de comercio recíproco.

EXPORTACIONES INTRASUBREGIONALES COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES INTRA-ALALC DE LOS PAÍSES DEL GRUPO ANDINO

PAÍS	1969	1970	1971	1972	1973
BOLIVIA	27.4	27.7	42.5	30.3	36.1
CHILE	9.5	12.3	18.3	18.6	17.0
COLOMBIA	68.6	76.4	76.0	65.3	60.3
ECUADOR	70.4	67.6	74.5	81.4	92.0
PERÚ	37.6	33.3	28.1	38.4	40.7
TOTALES	33.1	35.9	41.3	43.6	42.9

FUENTE: Elaboración propia con datos del BID-INTAL "EL PROCESO DE INTEGRACION EN AMERICA LATINA EN 1974" Bs.As., Argentina, 1975.

Llama la atención que, aún con el cumplimiento puntual de los compromisos establecidos en el Programa de Liberación, el comercio intraregional siga siendo mínimo. Y que Bolivia continúe concentrando su comercio exterior con Brasil y Argentina, manteniéndose estancadas las compras a la subregión andina, situación que se asemeja a la de Ecuador.

Los compromisos respecto a la aproximación al Arancel Externo Mínimo Común, la coordinación de políticas cambiarias y financieras, lo que aunado al buen desempeño de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial determinó la marcha relativamente satisfactoria de el proceso andino hasta ese año. Cabe recordar que hasta ese momento Chile aún no abandonaba al Grupo Andino, el citado informe consigna que todavía se había alcanzado a resolver favorablemente el conflicto suscitado por el Decreto 600 emitido por el Gobierno Chileno que chocaba directamente con el Régimen Común³³ sobre Inversiones Extranjeras (Decisión 24 del Grupo Andino). Al final, la dictadura militar chilena acabó por abandonar el Grupo Andino (1976) con acciones que favorecieron una apertura indiscriminada al capital extranjero y una velocidad mayor en el ritmo de apertura de los mercados a terceros países.

Desde 1975, diferencias respecto a las políticas económicas retrasaban aún más el proceso respecto a los ritmos establecidos en el Acuerdo de Cartagena, que teóricamente, para diciembre de 1980 debió haber desembocado en la eliminación de gravámenes y restricciones al comercio intraregional.

En 1976, mientras Pinochet separa a Chile del Grupo Andino, esté, a través del Protocolo de Lima, da validez legal al incumplimiento de los plazos.

Así, el Grupo Andino llega al 31 de diciembre de 1980, fecha en al que se debió haber instaurado el mercado común, lo que, por supuesto, no se logró.

GRAN: EXPORTACIONES INTRASUBREGIONALES
 TOTALES EN 1980.

PAÍSES	MILLONES DE DÓL.	PORCENTAJES
BOLIVIA	23	1.7%
COLOMBIA	457	32.2%
ECUADOR	118	8.4%
PERÚ	543	38.3%
VENEZUELA	275	19.4%
SUBREGIÓN	1416	100.0%

BID-INTAL. "EL PROCESO DE INTEGRACION EN AMÉRICA LATINA EN 1980". Bs.As., Argentina, 1981.

³³).- Siguiendo a Stephen D. Krisner, un régimen puede ser definido como: "... conjuntos de principios explícitos e implícitos, normas, reglas y procedimientos de adopción de decisiones, en torno a los cuales las expectativas de los actores convergen en un área determinada de las relaciones internacionales.

Los regímenes incluyen creencias de carácter existencial acerca de los patrones típicos de conducta, normas que estipulan derechos y obligaciones, y reglas de decisión para el diseño de políticas o para la materialización de acuerdos. Los regímenes...representan una modalidad mucho más regulada de cooperación que las soluciones ad hoc."

Los regímenes son instituciones internacionales emergentes que pueden facilitar la cooperación en tanto que mitigan los obstáculos a la cooperación inherentes a la existencia de entidades nacionales diversas. Crean un contexto internacional favorable a la cooperación.

Como ejemplos de regímenes comunes podemos citar al Convenio sobre Incentivos Fiscales Uniformes del MCCA y al Régimen Común sobre Inversiones Extranjeras del Acuerdo Andino.

Su comienzo fue bueno, después perdió impulso. Las fricciones entre Ecuador y Perú, así como las tensiones en Bolivia complican todavía más el esfuerzo integrador. Por otro lado, las disposiciones que favorecen a los países menos desarrollados han sido difíciles de aplicar.

2.3.- EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA).

El Tratado de Managua (1960) estableció como objetivo central del Mercado Común Centroamericano (MCCA) el establecimiento de un mercado común en América Central.

Para lograr lo anterior se inició, en 1961, un proceso de equiparación de gravámenes frente al exterior que, para 1966 se había hecho efectivo casi en la totalidad de fracciones arancelarias, con lo que ya podía hablarse de una tarifa exterior común.

Se inició un proceso para liberar el comercio centroamericano que consistió en la desgravación progresiva y en la supresión paulatina de las restricciones cuantitativas.

Como parte de lo que, se proyectaba, sería una política comercial común, en 1962 se creó la Cámara Centroamericana de Compensación, a través de la que se hizo multilateral la liquidación de operaciones comerciales dentro del MCCA.

Se impulsó una política monetaria común con acciones como el establecimiento, en 1964, del Consejo Monetario Centroamericano, que tenía como finalidad dar los pasos necesarios para la adopción de una unidad monetaria común (el Peso Centroamericano), que se empleó en las operaciones de la Cámara de Compensación.

El Banco Centroamericano de Integración, creado en 1960 con el apoyo financiero de Estados Unidos, estaba llamado a ser la institución financiera de la integración. Contribuyó a financiar proyectos de todo tipo relacionados con la integración y captación de recursos externos para canalizarlos a proyectos industriales de interés multinacional.

El Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración se estableció en 1958 y su papel dentro del proceso de integración consistió en asignar de un modo equilibrado dentro de los límites del MCCA a las nuevas industrias que quisiera establecerse para aprovechar las ventajas del mercado regional y de la promoción de la industrialización (exenciones fiscales, el libre comercio, equiparación de gravámenes frente al exterior, etc.).

También desde 1958 se había establecido el Régimen de Incentivos Fiscales Uniformes, con el fin de terminar con la competencia que existía entre las naciones centroamericanas para atraer capital foráneo ofreciendo los mayores incentivos fiscales.

Hasta 1969 la evolución del comercio intracomunitario alcanzó cifras espectaculares que pasaron de 32 millones de dólares en 1960 a más de 200 millones de dólares en 1968 (del 7.5% al 20% del comercio total). De 1960 a 1969 las exportaciones intrasubregionales casi se triplicaron. Algo similar paso con las importaciones intrasubregionales.

MCCA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRACENTROAMERICANAS.
 POR PAÍSES, 1960-1969 PROMEDIOS ANUALES
 EN MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES.
 EXPORTACIONES

PAÍSES	1960-62	1963-65	1966-68	1969
GUATEMALA	8.9	17.4	29.6	32.9
EL SALVADOR	12.7	21.3	35.7	35.5
HONDURAS	13.3	17.6	15.8	14.0
NICARAGUA	4.0	5.4	13.4	19.6
COSTA RICA	2.2	12.1	21.1	19.0
TOTALES	8.5	15.3	24.3	25.3

En la década de los setenta se verificó un relajamiento de las relaciones comerciales que se expresa en un porcentaje cada vez menor del comercio con A.L. lo realizaban a través de los países centroamericanos.

IMPORTACIONES

PAÍSES	1960-62	1963-65	1966-68	1969
GUATEMALA	7.5	14.0	18.8	31.3
EL SALVADOR	15.0	22.0	28.3	31.2
HONDURAS	10.1	19.1	26.9	25.9
NICARAGUA	5.7	12.3	24.6	26.6
COSTA RICA	3.6	6.7	20.1	23.1
TOTALES	8.6	15.1	23.5	25.3

FUENTE: Elaboración propia con datos del HIDI-INTAL "EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA EN 1974". Bs.As., Argentina, 1975.

Después, el programa de integración económica tropezó con grandes dificultades:

Tensiones nacionalistas, que hicieron imposible la aplicación del Convenio sobre Incentivos Fiscales Uniformes que se originaron tanto en los celos por la distribución geográfica de las nuevas inversiones, como en la conciencia de que los países más atractivos para las nuevas inversiones serían aquellos que tuvieran la mejor infraestructura si esta ventaja no se compensaba con otra.

En realidad no existió un programa de industrialización conjunta aunque se pusieron en marcha dos proyectos industriales en el marco del Convenio sobre Industrias Centroamericanas de Integración. La aplicación de este instrumento se hizo cada vez más difícil con el avance de la desgravación a partir de 1961. Las trabas burocráticas hicieron muy difícil el procedimiento para declarar a una industria como "industria centroamericana de integración".

Se adoleció de la ausencia de una autoridad supranacional que resolviera el problema de la ubicación de las nuevas industrias y realizara las tareas de planificación que en realidad jamás dejaron de ser una simple aspiración.

La Cámara de Compensación llegó a realizar normalmente la liquidación de más del 80% del comercio intracomunitario, lo que da una idea de su éxito.

En cuanto a la liberación del comercio intracomunitario, se ha dicho que el Programa de desgravación se cumplió de modo que la mayoría de los bienes objeto de comercio entre los países del MCCA quedó libre de trabas arancelarias y no arancelarias.

PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS EN EL COMERCIO INTRAZONAL 1970-1980.
(Millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	1970	1975	1980	1970	1975	1980
GUATEMALA	36	31	45	22	20	19
EL SALVADOR	26	27	17	20	26	29
HONDURAS	6	5	7	18	10	9
NICARAGUA	16	17	7	17	22	23
COSTA RICA	16	20	24	23	22	20

BID-INTAL "EL PROCESO DE INTEGRACION EN AMERICA LATINA EN 1980". Bs.As., Argentina, 1981.

Para Tamames (1991:272), " la mayor dificultad del proceso de integración viene dada por la propia estrechez del mercado común en curso de creación, que no constituye un atractivo suficiente como para inducir un gran desarrollo industrial de largo plazo ". Lo cual explica el gran interés mostrado por los países centroamericanos hacia los países de la ALALC y los países limítrofes (Panamá y sobre todo, México) como fuentes de inversión extranjera directa.

La Guerra El Salvador-Honduras en 1969 se originó por la no regulación de la movilidad de personas y expresa claramente el escaso avance del proceso de integración. Después de este año el MCCA entra en una etapa de franca descomposición. Honduras dejó de aplicar el arancel aduanero común y Costa Rica le siguió esperando tener mayores ingresos fiscales. En cuanto a la armonización fiscal, las relaciones de cooperación con México, la cooperación en materia agropecuaria y los incentivos uniformes a la inversión extranjera, en algunos aspectos no solo puede hablarse de estancamiento sino hasta de franca regresión.

Para tratar de superar los problemas del MCCA se constituyó, en el año de 1972, el Comité de Alto Nivel (CAN), integrado por los representantes personales de los presidentes de los países miembros y cuya primera tarea consistió en solucionar el conflicto entre Honduras y El Salvador. El CAN preconizó nuevas orientaciones para el MCCA entre las que destacaba su sustitución por una Comunidad Económico-social Centroamericana (CESCA).

El proyecto de la CESCA aspiraba a establecer políticas uniformes en materia social, agrícola, industrial, monetaria, de tratamiento al capital extranjero, de ciencia y tecnología, de integración física, etc. Fortalecer la capacidad negociadora de los países centroamericanos en la comunidad internacional utilizando para ello aranceles a las importaciones y la promoción de las exportaciones, lo que pretendió lograrse con la creación de un Instituto Centroamericano de Comercio Exterior.

No fructificaron los intentos para revitalizar al MCCA después de 1976, los intereses opuestos de las oligarquías locales así como la dependencia respecto al exterior conspiraron siempre contra toda iniciativa. Los conflictos en Nicaragua 1976-79 para sacudirse la dictadura somocista, la guerra civil en El Salvador y el ascenso de la actividad insurgente en Guatemala fueron configurando un esquema político inestable y potencialmente explosivo que hizo virtualmente inoperante al MCCA.

En 1979 y con motivo del 18 Aniversario del MCCA, el Secretario General de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) pronunció un discurso en el que, entre otras cosas, señaló las razones del deficiente funcionamiento del MCCA.

"1.- La sobrevivencia de disposiciones unilaterales sobre controles de precios y de regulaciones cuantitativas para la exportación e importación de algunos productos.

2.- Interpretaciones nacionales que van contra el espíritu y la letra de los convenios, protocolos y acuerdos regionales.

3.- Controles fronterizos y obstáculos a los transportes, aduciendo razones no siempre justificables.

4.- Subsistencia del problema de los llamados 'rubros sensitivos', de obstáculos por el origen de las mercancías, problemas relacionados con la competencia, impuestos internos al consumo, prácticas de comercio desleal, etc. " (Tamames, 1991:274)

Toda evaluación del MCCA debiera considerar algunas especificidades de la experiencia centroamericana: este proyecto ha sido el que más éxito conoció en toda América Latina; contemporáneo de la CEE se desmoronó debido a la acción de toda una gama de factores entre los que destacan la inestabilidad política y los resentimientos nacionalistas así como la evidente presencia de los Estados Unidos. Durante su existencia ha conocido la más variada historia institucional y vino a desembocar, a principios de los ochenta, en una situación de estancamiento que no obsta para reconocerle algunos avances.

" En una primera etapa se avanzó hacia la unión aduanera y se intentó promover, entre otros programas, una repartición de las inversiones (química, vidrio plano, caucho). Esta etapa tropezó con muchos obstáculos, entre ellos la oposición de los Estados Unidos, y duró poco tiempo. Luego, el MCCA se contentó con liberalizar el intercambio, creando, dentro de su conjunto multilateral, unos "bolsillos" bilaterales de ausencia de comercio. Por otro lado, se presentaron graves problemas, tales como la 'guerra del fútbol' entre El Salvador y Honduras. A pesar de una situación político-étnico-estratégica más y más tensa - ahora dramática - y de la estructura social distinta de Costa Rica, el Tratado de Managua no ha sido denunciado y, ha alcanzado cierta medida de representatividad en el exterior. " (Stakovitch, 1991:77)

Durante la década de los ochenta el MCCA llegaría a una situación de franca disolución. La guerra civil en El Salvador y Guatemala, las tensiones resultantes de la política agresiva de los E.U. hacia Nicaragua, política que muchas veces incluyó el apoyo en uno o más países de la región como Honduras o Costa Rica acabo finalmente por hacer del MCCA un esfuerzo de integración económica virtualmente inexistente.

Antes de que finalice este capítulo tenemos que dejar puntualizado lo siguiente:

La dispersión que existe entre las economías latinoamericanas, su falta de proximidad, es un producto histórico de más de trescientos años de estatuto colonial, que en su momento implicó la

suspensión del desarrollo industrial, la conexión con el capitalismo mundial via los monopolios comerciales españoles, la virtual desconexión entre las economías de las colonias españolas en América, entre otras cosas. Es también producto del momento histórico en el que Latinoamérica irrumpe en el escenario capitalista mundial, hacia fines del siglo pasado cuando ya la internacionalización de la economía mundial se encuentra muy avanzada y se incorpora a los territorios de la ex-colonias españolas y portuguesas en América en calidad de proveedores de materias primas y demandantes de productos manufacturados.

Para expresarlo en términos de los teóricos del imperialismo, lo que para los europeos fue la segunda fase del capitalismo para nosotros fue la primera y ello no favoreció el entrelazamiento de las economías que surge con el avance del desarrollo capitalista. Aquí hay desarrollo capitalista y desconexión. Mientras en Europa hay desarrollo capitalista e interconexión progresiva. Ello se dio por el momento histórico en el que iniciamos el desarrollo capitalista, en condiciones bastante desfavorables que ya nos asignaban un papel en la división internacional del trabajo.

Cierto es que fuera de Inglaterra en la mayoría de países capitalistas el proceso de industrialización tuvo algo de "artificial" en tanto que fue, en cierta medida, implantado y promovido por el Estado. Las barreras arancelarias y la protección a la industria naciente eran necesarias para consolidar una estructura industrial fuerte, los casos de Alemania y Japón son representativos de esto. Lo mismo paso en América Latina. Pero con la salvedad de que en el primer caso condujo a una mayor interrelación económica y en este segundo caso no fue tal.

Aquí, el proceso de integración económica no tenía como base el proceso de internacionalización de la economía, sino que iba a ser "inventado", sacado de la nada. Los países latinoamericanos no mantenían siquiera grandes volúmenes de intercambio recíproco antes de emprender los esfuerzos de integración.

Las posibilidades de triunfar en esta gran empresa que era la integración económica de América Latina, entonces, estaban dadas por la energía política con la que se impulsaran las acciones. Lo que por supuesto faltó. No voy a referirme a las esporádicas, pero sinceras muestras de genuina voluntad política para avanzar en la integración que mostraron algunos gobiernos latinoamericanos, sino a la evidente falta de voluntad política para llevar a cabo la empresa que hubo en la mayoría de Gobiernos Latinoamericanos.

Se atendió a los intereses de una capa ineficiente de la burguesía, más que a la integración. A la larga esto ha demostrado ser una mala apuesta dado que por obra de la globalización estos sectores ineficientes son un lastre y de cualquier manera van a desaparecer. Que estos intereses hayan prevalecido no demuestra más que el hecho innegable de que no se comprendió la dimensión geopolítica del proyecto de integración. Valía más una sucia fábrica trabajando con la tecnología más antigua y salarios bajos, produciendo con altos costos y mala calidad, que tener que importar esos bienes de algún país vecino, a menor costo y de mejor calidad.

En este caso la amenaza estaba dada por el sombrío panorama que se configuraba en la época: caída de la demanda y los precios de las materias primas que ya vaticinaba problemas de balanza de pagos. Otra amenaza era el proteccionismo declarado de la CEE y su intención de incorporarse los territorios de ultramar conocidos como A.C.P. Si realmente desapareció la amenaza es algo que dudamos, lo cierto es que faltó energía para seguir adelante con la empresa, el ímpetu integracionista fue cediendo.

Los nacionalismos³⁴, por otro lado, jamás fueron vencidos, de hecho no era intención de los gobiernos fortalecer alguna forma de solidaridad latinoamericana, y menos en un momento en que esta era bandera de la revolución cubana. No se pretendió fortalecer una suerte de identidad latinoamericana que eventualmente hubiera podido evolucionar hacia una especie de nacionalismo latinoamericano (manteniéndose dentro de la misma ideología de los nacionalismos, patrias, etc.) tan necesaria en una región tan heterogénea como la nuestra. El único intento por crear esa identidad latinoamericana, ese sentimiento de pertenecer a un algo más grande que el propio país vino precisamente de la revolución cubana. De ahí no resuelta extraño que hasta nuestros días sea el gobierno de Cuba el más interesado en una genuina integración económica y política.

³⁴).- El nacionalismo es una forma de ideología que, pervertiendo el genuino amor que el ser humano siente hacia la tierra que le vio nacer, su pasado y presente como parte de una comunidad diferenciada de individuos, oculta los intereses más diversos, que van desde el más noble hasta el más obscuro.

III).- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA 1980-1992.

En este capítulo vamos a hacer una revisión general del proceso de reestructuración económica en América Latina **iniciado con la crisis de la deuda en 1980-82 y que se extiende hasta nuestros días como un proceso inconcluso.** Esta reestructuración se dio en el contexto de la profunda recesión económica que vivió la región en la década pasada y se inscribe dentro de la reestructuración mundial del capitalismo que se encuentra en marcha desde la década de los setenta. Este proceso afectó sensiblemente a los esfuerzos de integración en marcha a nivel regional y subregional trastocando a los mismos, modificando el entorno de la economía mundial, las concepciones acerca del desarrollo que orientaron a los esfuerzos de aquel entonces y modificando las estrategias de negociación, por decirlo así, bilateralizando los acuerdos. En una primera parte vamos a repasar las características más importantes de la crisis y la reestructuración económica y en una segunda parte estudiamos los efectos de estas políticas reestructuradoras en los esfuerzos de integración regional y subregional vigentes. Por último de manera un tanto prospectiva vamos a intentar, partiendo de la revisión de las nuevas condiciones de la economía latinoamericana y mundial de los noventa, averiguar que posibilidades tiene de cristalizar un programa de integración como el que se ha propuesto América Latina frente al formidable desafío que representa la propuesta para formar una zona de libre comercio hemisférica, esta proposición, es lo único que queda en pie de la llamada Iniciativa para las Américas (IPA) plantea retos nuevos a los esfuerzos de integración subregionales y regionales, abriendo la posibilidad de su propia disolución, lo que vamos a analizar con detenimiento en la parte final de este capítulo.

3.1.- UNA APROXIMACIÓN A LA CRISIS Y LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA 1982-1991: SU IMPACTO EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN.

El proceso de reestructuración económica se da en tres dimensiones principales: lo que hemos denominado **la redefinición del papel económico del Estado; la desregulación; y, tercera, los cambios en la modalidad de inserción de las economías nacionales latinoamericanas en la economía mundial.**

Por las características de nuestro trabajo el aspecto que vamos a enfatizar va a ser precisamente este último. Los cambios en la modalidad de inserción (o reinserción) de la economía latinoamericana en la economía mundial que han traído consigo un efecto disgregador sobre los procesos de integración en marcha y un reforzamiento de las relaciones económicas con los países desarrollados, lo que algunos llaman la "reinención de la dependencia". Por esta razón, vamos a enfocar el proceso de reestructuración desde el punto de vista de la política económica con la que se hizo acompañar y vamos a conceder mayor importancia a las políticas cambiaria, comercial y de inversión extranjera dentro del conjunto de políticas reestructuradoras. Así mismo, omitimos casi por completo otros importantes aspectos de la reestructuración tales como la privatización, la flexibilización del mercado laboral, la reforma fiscal.

La más lamentable carencia de este ejercicio de revisión es la falta de un tratamiento especial a la política industrial de la reestructuración, la cual nos limitaremos a tratar con el mayor grado de generalidad a fin de no llegar a hacer afirmaciones temerarias puesto que si bien es cierto que una política de modernización industrial que fomente la competitividad de las empresas es más una aspiración que una realidad en la mayoría de los países latinoamericanos, lo cierto es que América Latina ha alcanzado desde principios de la década pasada un cierto éxito exportador que habla ya de alguna competitividad "real", independientemente de la competitividad "artificial" inducida por las políticas de fomento a las exportaciones y subsidios.

3.1.1.- LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL. -

El proceso de reestructuración capitalista dio inicio en los países desarrollados a raíz de la crisis estructural iniciada a principios de la década de los setenta, uno de cuyos momentos más importantes fueron los "choques petroleros" de principios y finales de la década. Se trata de un proceso complejo y amplio en el que confluyen factores de naturaleza económica, social, política y cultural que están contribuyendo a modificar el funcionamiento de la economía mundial. En tanto respuesta del capital a la tendencia descendente de la tasa de ganancia ha incluido una transformación en las condiciones de trabajo y técnicas de producción. Paralelamente se ha podido observar cambios importantes en la economía mundial a consecuencia del proceso de reestructuración.

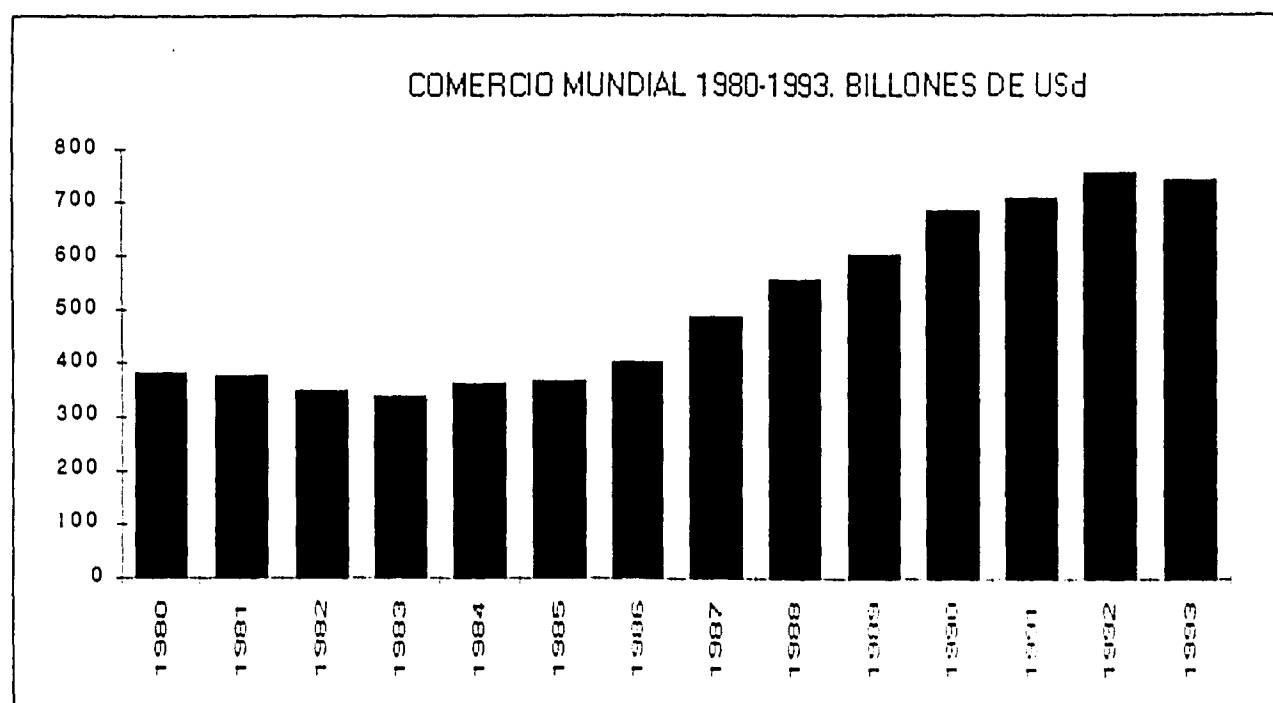
Además, implicó una redefinición de las relaciones económicas internacionales que se expresaron no solo en el rompimiento del sistema de Bretton Woods, que a la postre originó la inestabilidad monetaria mundial, sino en un cambio en los flujos comerciales que gradualmente tendieron a concentrarse en países desarrollados, los productos manufactureros y un fortalecimiento del proteccionismo principalmente bajo la forma de barreras no arancelarias que perjudicaron con especial dureza a los países en desarrollo, todo lo anterior como una continuación y profundización de las tendencias prevalecientes en la economía mundial desde antes de la década de los setenta.

De acuerdo con Rivera (1992:81-83) la reestructuración capitalista como un conjunto de medidas encaminadas a superar la crisis se inició a finales de los setenta. En 1978, el Gobierno de los E.U. en coordinación con los restantes dirigentes de los países más industrializados, procedió a aplicar medidas de carácter contraccionista entre las cuales se incluyó el incremento de las tasas de interés. La restricción monetaria y fiscal provocó una profunda recesión en 1980-82 que no tardó en transmitirse al resto de la economía mundial. El alza de las tasas de interés trajo consecuencias devastadoras sobre las economías de los países en desarrollo que habían contratado sus deudas a tasas de interés flotantes desde mediados de los setenta. Entre estos, destacan los casos de Argentina, Brasil y México.

El incremento de las tasas de interés hizo estallar los desequilibrios subyacentes en las economías latinoamericanas cuyo desbordamiento se postergó en la década de los setenta gracias a las facilidades para acceder a los recursos financieros externos. Una vez agotadas las posibilidades de crecer en base al financiamiento externo, se hizo necesario extender la reestructuración al mundo en desarrollo, particularmente A.L.

La reestructuración capitalista mundial incluyó aspectos fundamentales como:

- La revolución tecnológica.
- La transformación de los mecanismos de intervención estatal y de regulación económica en su conjunto.
- La ampliación de los espacios económicos de reproducción del capital y de realización de mercancías a un nivel que rebasaba los límites del Estado-Nación. La ampliación de los espacios económicos se da por la vía de arreglos comerciales y financieros.
- El establecimiento de mecanismo globales de gestión que abarcan las relaciones monetarias, cambiarias y comerciales internacionales. De carácter contradictorio (incluyentes a la vez que excluyentes en lo comercial, reflejando las asimetrías prevalecientes en la economía mundial) y aún no muy claramente definido.



FUENTE: Elaboración propia con datos del FMI. Direction of Trade Statistics Yearbook: 1989-1992, 1987-1993, 1981-1987.

La revolución tecnológica se inscribe y origina en la lucha por los mercados mundiales, además de ser un instrumento para contener la caída tendencial de la tasa de ganancia. Como es sabido, la innovación tecnológica se traduce en, además de un incremento del desempleo, en fuente de mayor competitividad y en arma para luchar por los mercados mundiales. Lucha que libran principalmente las grandes potencias, aunque durante los últimos años la participación de los llamados NIC's (New Industrial Countries) ha sido sobresaliente. En esta contienda los E.U. no están saliendo bien librados y ello se expresa, entre otras cosas, en la menor presencia en los mercados mundiales y en la explosión de importaciones que contribuyen a elevar el enorme déficit comercial de ese país.

Entre los efectos de esta revolución tecnológica pueden citarse:

a).- El aumento del potencial productivo y la amplificación de los requerimientos de tamaño del mercado traspasando los límites geográfico-políticos. Lo que obliga a promover las exportaciones y a una progresiva apertura comercial.³⁵

De esta manera, la ampliación de los espacios económicos vendría a ser una manera de absorber los impactos de la revolución tecnológica.

b).- Por otro lado, y contra lo que se afirma corrientemente, no se ha modificado aún la circunstancia de que los costos salariales sigan siendo determinantes importantes en la competencia internacional. Lo cual adquiere particular relevancia para los países en desarrollo cuya ventaja comparativa más importante radica casi siempre en la disponibilidad de mano de obra barata y abundante.

El costo de la fuerza de trabajo no ha dejado de ser importante, principalmente, en las estrategias competitivas de las grandes empresas. Algunas grandes empresas han respondido al incremento de los costos laborales acelerando la automatización, otras han reubicado su producción o fases de la misma en zonas de salarios más bajos.³⁶

Este traslado progresivo de la producción de los países más industrializados a algunos puntos del mundo en desarrollo no se explica nada más en función de la ventaja comparativa salarial, Dabat y Rivera (1988) hacen notar que durante los últimos años es posible verificar un desplazamiento progresivo de la localización geográfica de la producción, exportación y generación de sobreganancias extraordinarias desde los países centrales hacia los países en desarrollo. Lo cual tiene una explicación distinta para cada sector productivo:

- en la minería se explica por el agotamiento de los yacimiento de explotación más temprana en los países industriales,
- el precio de la fuerza de trabajo en las manufacturas,
- y, en la agricultura, por la ventaja geográfica climática en el caso de los productos tropicales y, sobre todo, el diferente nivel del precio de la tierra y la renta del suelo.

³⁵).- Para Rivera (1992:107), la apertura comercial es un doble movimiento de abrir el mercado nacional y promover las exportaciones. A este debemos agregar que este proceso no deja de ser contradictorio: detrás de las fricciones comerciales tan comunes hoy en día se encuentra implícita una racionalidad que lleva a los Gobiernos, en tanto representantes de toda la burguesía, a tratar de abrir los mercados externos lo más posible y a resistir el mayor tiempo posible las presiones para abrir el propio. El Estado se hace patente aquí como portador de un interés de clase.

³⁶).- Por su importancia para nuestra investigación quisiéramos insistir en la importancia de la ventaja comparativa salarial, al respecto Dabat y Rivera (1988:76-77) hacen algunas especificaciones:

"... los bajos salario nacionales solo constituyen en sí mismos una ventaja comparativa de tipo potencial, que puede efectivizarse únicamente en la medida en que el desarrollo del capitalismo se traduzca en una transformación económica, tecnológica y cultural que eleve la productividad del trabajo, y que por lo tanto sea plenamente compatible con un elevamiento del propio nivel de salarios. Por esta razón los países que cuentan con ventajas comparativas salariales efectivas, no son los que pagan los salarios más bajos... sino los que teniendo niveles salariales mucho más bajos que los países industriales (aunque pueden ser bastante más altos que los de países atrasados), han alcanzado un determinado nivel de industrialización y desarrollo tecnológico... que les permita acercarse en determinadas áreas industriales a los niveles de productividad de los países avanzados. Estos últimos países, en cambio, a pesar de que gozan de indiscutibles ventajas de productividad, tienden en algún momento a perder capacidad competitiva tanto por sus salarios "excesivamente" altos, como por otros factores tales como el desmesurado costo de la depreciación del capital acumulado..."

Esto explica por que a pesar de la liberalización comercial y financiera no todos los países latinoamericanos han tenido éxito en la captación de flujos de inversión externa.

La reestructuración del capitalismo a escala mundial ha tropezado, por lo que se refiere a la ampliación de los espacios económicos, con algunos obstáculos, entre los que destacan la **oposición de fracciones de la burguesía que operan en condiciones de ineficiencia y de baja productividad y las iniciativas estadounidenses encaminadas a recuperar el liderazgo económico mundial** basándose en su poderío militar, su influencia en los organismos financieros internacionales y el papel del dólar en el mercado mundial. Por ejemplo: se intentó fortalecer el dólar por medio de altas tasas de interés que alentaron un extraordinario flujo de capitales desde el resto del mundo a los E.U. (Rivera 1992:78).

Sin embargo, **el principal obstáculo a la ampliación de los espacios económicos es el "neoproteccionismo". Este proteccionismo se da sobre todo bajo la forma de barreras no arancelarias que afectan principalmente a los productos procedentes de los países en desarrollo.**

Las fuerzas que impulsan este nuevo proteccionismo son:

- El desigual efecto de las innovaciones tecnológicas y el aumento concomitante de las diferencias de productividad entre los diferentes países del mundo.
- El envejecimiento de ciertas ramas industriales consideradas tradicionales en los países más industrializados y que abre enormes ventajas a los países en desarrollo que han incrementado su competitividad en estas áreas gracias a su dotación de recursos abundante, la mano de obra barata y la relativa juventud de sus industrias.
- El incremento de la productividad agrícola trajo consigo una sobreproducción en los países desarrollados, lo que ha obligado a los Gobiernos a subsidiar la exportación y levantar barreras al comercio de productos agrícolas. El proteccionismo agrícola se adopta, además, cuando se carece de una competitividad que permita competir con los productos importados, como es el caso de la C.E.E.

Todas las contradicciones y obstáculos mencionados marcaron el desempeño de la economía internacional en la década de los ochenta.

LA CRISIS Y LA REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTA.

La década de los ochenta se caracterizó por un crecimiento de la producción más bajo que en las décadas inmediatamente precedentes; un menor crecimiento inflacionario que, sin embargo, fue ascendente en la segunda parte de la década; un persistente y significativo incremento del desempleo; decrecimiento de los volúmenes de comercio mundial; la inestabilidad de los mercados financieros internacionales; y una persistente inestabilidad de los tipos de cambio nominales y reales; una inestabilidad en los precios de referencia de la economía mundial (valor del dólar, tasas de interés, precios de los productos básicos y petróleo). De acuerdo con Perlo (1993) la economía mundial también acusó cambios cualitativos significativos en la década pasada, se fortalecieron tendencias y contradicciones inherentes al capitalismo tales como: la intensificación de la explotación de la fuerza de trabajo, la caída del salario real y el agudizamiento de los conflictos entre el capital y el trabajo; se alcanzó una nueva etapa del desarrollo desigual caracterizada por el rápido crecimiento de las ganancias de las Empresas Transnacionales (ETN) japonesas a costa de las inglesas y principalmente estadounidenses, lo cual se agravó en virtud de las dificultades para que los E.U. emprendieran una vasta estrategia para elevar la competitividad de su industria debido al enorme costo del militarismo. Una serie de desequilibrios macroeconómicos como éste en los países desarrollados, alimentaron y reforzaron las tendencias anteriores.

En la década de los ochenta, todo el clima recesivo que se vivía en los países desarrollados se generalizó al conjunto de la economía mundial.

La recesión de la década pasada trajo consigo un cambio digno de hacerse notar y es la mayor "receptividad a los flujos de inversión extranjera", los flujos financieros se desenvuelven ahora con mayor libertad, los países desarrollados y en desarrollo compiten entre si por atraer estos flujos.

3.1.2.- LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA.

LA REESTRUCTURACIÓN INTERNACIONAL Y AMÉRICA LATINA.

La crisis de la economía latinoamericana y la subsecuente reestructuración no pueden entenderse si no es ubicándose en el contexto de la economía mundial.

La crisis de la economía mundial y la propia crisis interna impuso a los países latinoamericanos la necesidad de reestructurar sus economías.

Uno de los principales aspectos en los que la reestructuración internacional impacto la economía latinoamericana fue por la vía de la **restricción financiera, el oneroso servicio de la deuda y la inestabilidad del sistema financiero internacional**. La crisis que sufrió América Latina a lo largo de la década pasada fue un efecto combinado de una caída significativa en los términos de intercambio y de un brusco incremento de las tasas de interés. Como resultado del patrón de acumulación vigente en A.L. desde la segunda posguerra y hasta 1980 una de las características estructurales de la economía latinoamericana es la propensión al desequilibrio externo. Durante años los países de la región ensayaron diferentes mecanismo para allegarse financiamiento externo y lograr mantener niveles de crecimiento estables y elevados. La consecuencia principal de esta alza en las tasas de interés fue un enorme incremento en los servicios de las deudas externas pendientes de pago, lo que a la postre acabo por anular el crecimiento económico de la región. Abordemos primero el elemento financiero.

La deuda se convirtió en problema cuando ya no fue posible ni pagarla ni endeudarse más, cuando acabo para algunos países latinoamericanos la bonanza petrolera de 1979-1981.

En la década de los setenta se produjeron profundas transformaciones en las relaciones financieras de AL como consecuencia de los efectos de la crisis económica mundial de finales de los sesenta y principios de los 70. Por un lado, se van a crear nuevas necesidades de financiación externa y, por el otro, se van a producir cambios radicales en los mercados internacionales de capital que van a contribuir a incrementar la oferta financiera.

Todos los elementos que conformaron la oferta financiera en esos años influyeron sobre los tipos de interés aplicados a los préstamos, que llegaron a ser inferiores a las tasas de inflación vigentes en los países de la OCDE y fueron un factor determinante para un mayor endeudamiento de los países latinoamericanos.

Entre 1975 y 1981 se produjo un crecimiento exponencial de la deuda externa que paso de \$75 a \$280 mil millones de dólares respectivamente. Según Talavera (1991:153-154) la estructura de la deuda presento durante esos años, cambios fundamentales:

a).- La **concentración** de la deuda en países como Brasil, Argentina, México, Venezuela, Chile, Colombia y Perú.

b).- La estructura de la deuda también cambio en tanto que disminuyó la de fuentes oficiales (del 22% al 12% respectivamente) y la deuda de fuentes privadas aumento (del 78% al 88% respectivamente). Los Bancos incrementaron fuertemente su participación del 49% al 65% respectivamente. Disminuyó la deuda del sector público y aumentaron las obligaciones financieras del sector privado y, lo que es importante subrayar, aumentaron las obligaciones a corto plazo respecto al total de la deuda.

c).- Debido al aumento en el tamaño de la deuda, el cambio en su composición y el endurecimiento de las condiciones financieras, **se incremento el servicio de la deuda de una manera extraordinaria**. A decir de Talavera (1991) el coeficiente del servicio de la deuda sobre el valor de las exportaciones casi se duplicó entre 1975 y 1981, lo mismo que la proporción de los intereses sobre las exportaciones.

d).- Se produjeron cambios en el destino de la deuda externa. Una parte importante de los flujos financieros se dedicaron a aumentar el consumo nacional de bienes importados, importar armas o a la fuga de capitales y en menor medida a compensar las bajas cíclicas del poder adquisitivo de las exportaciones o a suavizar el ajuste estructural derivado de los choques externos e internos (la excepción tal vez sería Brasil).

Sin embargo, al iniciar la década de los ochenta esta situación de fácil acceso al crédito externo, que permitía inclusive cierta dilapidación de recursos se trasformo radicalmente. A continuación hacemos una semblanza de este proceso:

Las políticas macroeconómicas aplicadas por Estados Unidos, Japón y la R.F.A. al principio de los ochenta tenían como finalidad la lucha contra la inflación y la recuperación del crecimiento. Estas políticas, aplicadas después del segundo "shock petrolero" de 1979-80, generaron fuertes inestabilidades y desequilibrios macroeconómicos entre dichos países y un efecto recesivo que se transmitió a la economía mundial en general y a los países latinoamericanos en particular.

Para Talavera (1991:144) estos desequilibrios se produjeron principalmente por las enormes divergencias entre las políticas fiscales aplicadas en los países desarrollados.

El déficit fiscal norteamericano (resultado de la disminución de impuestos y el incremento de los gastos militares, entre otros) va a influir decisivamente en el movimiento internacional de bienes, servicios y capitales a lo largo de la década. Al mismo tiempo, la política monetaria restrictiva aplicada para abatir la inflación trajo consigo el incremento de las tasas de interés internacionales (sobre todo la "prime rate" de Estados Unidos) produciendo así un proceso de revaluación del dólar frente a otras monedas.

La sobrevaluación del dólar va a provocar un déficit creciente en la balanza comercial de los Estados Unidos mucho mayor que el superávit en la balanza de servicios y de transferencias. El resultado será un creciente déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y un superávit creciente en las cuentas externas de Japón y Alemania.

La necesidad de financiar el déficit fiscal va a requerir la absorción de ahorro externo vía el diferencial de tasas de interés, lo que atrajo una fuerte corriente de capitales desde el resto del mundo a los Estados Unidos, con lo que este se convirtió, al cabo de pocos años, en el primer deudor del mundo.

En septiembre de 1985 el G-5 acuerda la necesidad de coordinar las políticas macroeconómicas a fin de reducir el valor del dólar y los tipos de interés. Lo cual significó, en definitiva, el abandono de la política de interés flexible preconizada por los E.U. hasta esa fecha.

Y en efecto, se produjo una fuerte caída del dólar respecto al yen y al marco y una reducción sistemática de las tasas internacionales de interés hasta febrero de 1987, año en que se produjeron nuevas alzas tanto de la LIBOR (Londres) como de la Prime Rate (Nueva York)³⁷. Sin embargo, se mantuvo, por lo

³⁷).- Desde mediados de 1984 hasta septiembre de 1986 la LIBOR bajo un 53% y la Prime Rate un 42%.

menos hasta 1988, el diferencial de tasas de interés que resultaba imprescindible mientras que los E.U. no equilibraran su balanza en cuenta corriente.

En 1986 Alemania y Japón mostraron cierta reticencia a abandonar sus políticas monetarias y fiscales restrictivas, ante lo cual Washington dejó caer el dólar en los mercados internacionales erosionando la competitividad de los productos japoneses y alemanes en el mercado norteamericano. Este problema se "arregló" en 1987 cuando se acordó que los países con superávit (Alemania y Japón) incrementarían su demanda interna y reducirían sus superávits en cuenta corriente manteniendo el control de la inflación mientras que E.U. se comprometía a estabilizar el dólar en los niveles hasta entonces vigentes.

Pero el "crack" de la Bolsa de Nueva York, en octubre de 1987, que arrastró a las Bolsas de Valores del mundo, trajo consigo una ruptura obligada de los acuerdos pactados, en mayo de 1988 se redujeron las tasas de interés, se devaluó el dólar y se instauraron políticas monetarias más flexibles a fin de evitar la recesión por falta de liquidez.

Estas modificaciones a la tasa de interés y los tipos de cambio no significaron mejoría alguna a los graves desequilibrios macroeconómicos de los países desarrollados: el déficit comercial y de cuenta corriente alcanzó un nivel más elevado en 1987, el déficit fiscal que alentaba el crecimiento de la producción y el consumo alentaba al mismo tiempo el desequilibrio en las cuentas externas.³⁸ La razón por la cual la depreciación del dólar no supuso una mejora de la balanza comercial es la siguiente: la magnitud de la devaluación no compensó la revaluación del dólar en años anteriores, además, esta devaluación solo afectaba a la mitad de las importaciones procedentes del área del dólar.

El déficit comercial que según Talavera (1991:147) exige una financiación externa de \$ 12 000 millones de dólares mensuales y alienta las tendencias proteccionistas por parte de E.U., que afectan, particularmente, a los países latinoamericanos. Además " los desequilibrios en cuenta corriente tienen efectos importantes sobre los movimientos internacionales de capital, el comportamiento de los tipos de cambio y de los tipos de interés, lo cual repercute generalmente de manera negativa en las economías latinoamericanas ".

En este contexto, América Latina se vio de pronto impedida para acceder al crédito externo a fin de dar continuidad a un proceso de crecimiento que en años anteriores se había dado a tasas relativamente altas. La política económica se tuvo que reajustar a la nueva situación a fin de cumplir con el pago de los compromisos financieros adquiridos durante la década de los setenta y principios de los ochenta, ya que cuando en 1982 México se declara en moratoria unilateral, se suspenden los préstamos a los países latinoamericanos. Ya sin la posibilidad de recurrir al crédito externo las únicas fuentes de recursos que quedaban son el ahorro interno (que jamás ha sido muy alto en los países latinoamericanos) y los excedentes comerciales. Así que América Latina se dio a la tarea de alcanzar estos excedentes comerciales para cumplir sus compromisos financieros a toda costa, aun del propio desarrollo. Para obtenerlos, A.L. maniobró durante toda la década pasada restringiendo las importaciones (que principalmente están constituidas por bienes de producción) y promoviendo las exportaciones mediante mecanismos tales como las devaluaciones del tipo de cambio, los acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales. Ante el deterioro de los precios de los productos básicos la estrategia habría de enfilarse ahora hacia la exportación de bienes manufacturados.

Quisiéramos hacer notar la fuerte relación que hay entre la necesidad de recursos financieros para cumplir los compromisos externos y la política comercial seguida. Esta política comercial tropezó con algunos obstáculos que comentamos a continuación.

Otra manera como los cambios en la economía internacional contribuyeron a agravar la situación económica de América Latina fue la modificación de las reglas del comercio mundial. La CEPAL (CEPAL-NU: 1987) tiene una interpretación similar sobre el impacto de la crisis internacional en América Latina. El lento crecimiento del comercio mundial, el proteccionismo estadounidense y la escasa diversificación de las

³⁸).- De ahí que algunos autores consideren al déficit fiscal como la clave para reducir los desequilibrios externos de E.U.

exportaciones contribuyeron a hacer más difícil elevar las exportaciones a fin de obtener mayores divisas y cubrir el creciente servicio de la deuda externa.

Los desequilibrios y la pérdida de dinamismo en la economía mundial no solo condujeron a una desaceleración del comercio internacional, sino que también contribuyeron a modificar las reglas de este comercio. La proliferación de las formas de comercio administrado, el reforzamiento del proteccionismo, la formación de regiones económicas internacionales y el surgimiento de nuevos exportadores industriales particularmente en el sudeste asiático son elementos nuevos.

A principios de la década de los ochenta tras esta reorientación de la política económica de los Estados Unidos, que en aras de combatir las presiones inflacionarias y reactivar la actividad económica, acabo por elevar las tasas de interés y alentar la reorientación de los flujos de capital hacia los Estados Unidos. Para equilibrar sus propios mercados financieros y evitar presiones inflacionarias, las restantes economías de la OCDE elevaron sus tasas de interés, y al hacerlo, acrecentaron el costo financiero de la inversión productiva en el mundo en desarrollo, lo que contribuyo a generar presiones recesivas en la economía mundial.

Adicionalmente las ETN contribuyeron a agudizar aún más la escasez de capital en América Latina. Siguiendo las ideas de la CEPAL, Talavera (1991:199) ilustra el comportamiento procíclico de las ETN que contribuyo a acentuar el desequilibrio externo de la región junto con las tendencias recesivas en la década de los ochenta:

"... en los años 1980 y 1981 la remisión de beneficios fue del 42% y del 50% en los beneficios totales respectivamente. Pero en plena recesión económica, dicha remisión fue en los años de 1982 y 1983 del 61% y del 45% respectivamente. Ello significa que la descapitalización de las filiales extranjeras es una desinversión del capital acumulado en los periodos de auge."

Esto es, en los periodos en los que la crisis económica se profundizaba la remisión de utilidades de las filiales de las ETN se incrementaban en virtud de la caída de la rentabilidad en A.L. Talavera (1991:199) calcula que la inversión extranjera directa, entre 1983 y 1985, fue negativa en \$1 500 millones de dólares. De acuerdo con nuestros datos desde 1980 hasta 1992 se remitieron al exterior, por concepto de utilidades \$ 64 mil 413 millones de dólares. Lo que no se compara con los \$ 482 mil 798 millones de dólares que la región pago por concepto de intereses de la deuda. En total, desde 1980 hasta 1992 la región envió al exterior \$ 547 mil 212 millones de dólares.

La necesidad de mayores recursos financieros para pagar los intereses más elevados, combinada con el derrumbe de los precios de los productos básicos, trajo para A.L. consecuencias catastróficas, adicionalmente la recesión en los países desarrollados contribuyo a exacerbar las presiones proteccionistas que se hicieron más acentuadas por lo que se refiere a productos agrícolas y ciertos productos manufacturados que los países en desarrollo producen con ventajas comparativas. Adicionalmente el propio proceso de ajuste en los países latinoamericanos ha deprimido fuertemente la actividad económica desde principios de los ochenta.

AMÉRICA LATINA(a): SALIDA DE CAPITALES 1980 - 1991.
(Millones de dólares)

AÑOS	INTERESES DE LA DEUDA	UTILIDADES PAGADAS	TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS(b)
1980	26386.9	4237.2	N.D.
1981	38664.0	5242.6	N.D.
1982	46624.8	5401.3	-18739.0
1983	40134.4	3555.1	-31442.1
1984	44125.9	3399.4	-26751.5
1985	40763.1	3903.0	-32031.6
1986	35669.0	4561.7	-22355.0
1987	33514.6	4592.3	-15811.0
1988	35251.9	5516.3	-28021.4
1989	38558.3	6196.4	-27591.0
1990	38064.4	5787.7	-14087.7
1991	34220.6	5596.6	8184.0
1992	30821.0	6423.4	32136.0
TOTALES	482798.9	64413.4	

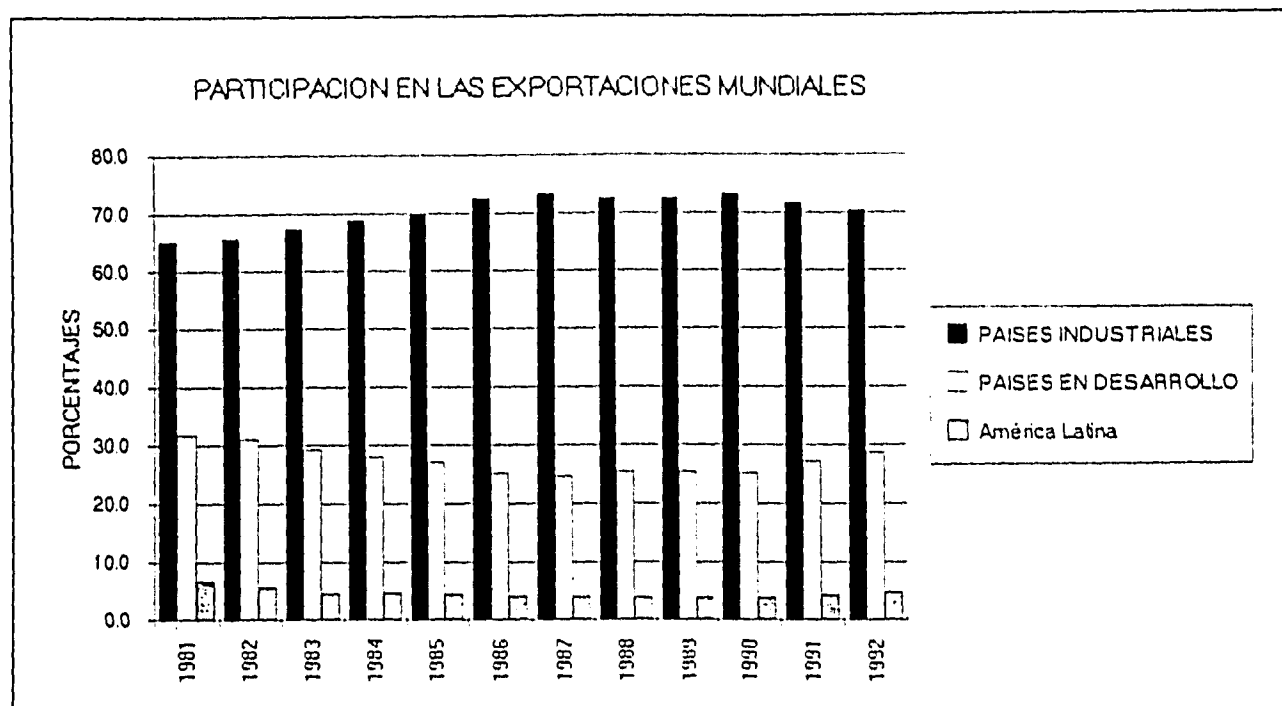
a).- Incluye a países del Caribe excepto Cuba.

b).- Las cantidades negativas indican transferencia de recursos al exterior.

FUENTE: CEPAL/NU. "ANUARIO ESTADÍSTICO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE", EDICIONES DE 1988, 1990, 1991, 1992, 1993.

La problemática de los países latinoamericanos no fue sino el costo económico de la reestructuración a escala mundial y constituye el indicador más fehaciente de cuán doloroso fue reinsertarse en esta nueva economía mundial cuyas reglas del juego estaban cambiando.

Durante la década de los ochenta, los países en desarrollo vieron disminuir su participación en la producción mundial, en el comercio mundial, en los flujos financieros internacionales y en la inversión extranjera directa. Por su parte los países industriales mejoraron su participación en la producción y el comercio mundiales.



FUENTE: Elaboración propia con datos del FMI, Direction of Trade Statistics Yearbook: 1989-1992, 1987-1993, 1981-1987.

Un hecho significativo que se dio en el marco y parcialmente a causa de la crisis y el subsecuente proceso de reestructuración fue que este se hizo acompañar de un **deterioro de la eficacia de las asociaciones creadas por los países en desarrollo**. Con lo que también disminuyó la capacidad de estos para incidir, individual o colectivamente, en cuestiones vitales de la economía mundial.

La reestructuración económica mundial impone a A.L. la necesidad no solo de abrir sus mercados, sino además de flexibilizar sus controles a los flujos de capital. La drástica reducción del crédito externo y la crisis de financiación externa que sufrió la región en la década pasada hizo renacer el interés y modificó la actitud de los países latinoamericanos hacia la inversión extranjera directa que fue visualizada como una alternativa a los préstamos bancarios.

Aquí hay un punto de encuentro entre los Estados Unidos que desean aplazar su reestructuración industrial recurriendo a la relocalización de la producción en zonas de salarios más bajos y los países latinoamericanos ávidos de capital extranjero, principalmente bajo la forma de inversión extranjera directa para dar alguna solución a sus problemas de balanza de pagos y alcanzar algún crecimiento. Por esta razón se procedió a una cierta flexibilización de los controles impuestos a la inversión extranjera, particularmente los referentes a localización sectorial y repatriación de utilidades. Estas disposiciones, además, se hacen acompañar de una flexibilización de la legislación laboral, alguna desregulación y medidas para estimular el ingreso de capitales foráneos. De hecho en la década de los ochenta comenzó e escenificarse una verdadera competencia por atraer capitales extranjeros, en esta competencia participaban además de los países en desarrollo algunos países industrializados (principalmente E.U.) llegando en ocasiones a ofrecer auténticos paraísos a la inversión extranjera. Latinoamérica no fue la excepción, la crisis de la deuda y la restricción financiera que le siguió obligó a la región a entrar de lleno en esta competencia, se procedió a una cierta apertura financiera y a la flexibilización de controles a la inversión, se ofreció al capital extranjero un auténtico ejército de mano de obra hambrienta y mal pagada, aunque de escasa calificación. Sin embargo, los resultados obtenidos por la región fueron magros, salvo los países más grandes, el resto de la región no recibió una respuesta muy alentadora a las generosas condiciones con las que los gobiernos latinoamericanos se

esforzaban en recibir al capital extranjero. Esta apertura al capital extranjero fue resultado de la presión internacional (léase E.U.) y resultado de la propia necesidad que tenían los países latinoamericanos de capital extranjero.

En realidad, la IED no solo no sustituyó a los préstamos bancarios en la década pasada, sino que declinó sustancialmente agudizando el problema financiero de las economías latinoamericanas.

Esto se explica por el contexto internacional que rodeo a los flujos de inversión y que se caracterizó por tres factores:

Primero: los altos tipos de interés y el déficit comercial de la economía estadounidense trajeron consigo cambios significativos en la IED a nivel mundial. Entre 1981 y 1985 Estados Unidos disminuyó sus inversiones externas en 42.7% lo cual se explica tanto por la pérdida de competitividad de las ETN norteamericanas como el aumento de las tasas de interés que estimularon al sector financiero frente al productivo (Talavera 1991:193).

Segundo: los E.U. se convirtieron en el principal país receptor de inversión extranjera que se incrementó 147.6% de 1981 a 1985 respecto al quinquenio anterior, destacando las inversiones en las plantas nuevas de alemanes y japoneses y ampliaciones a las empresas adquiridas por inversionistas de países como Gran Bretaña y Holanda.

Tercero: las inversiones extranjeras directas se concentran en los países desarrollados (75%) y no en los países en desarrollo (25%). Dentro de estos destaca el desplazamiento de los países latinoamericanos como el destino de las inversiones en favor de China y los países del sudeste asiático. La crisis económica latinoamericana en la década de los ochenta se agravó con el descenso del flujo de IED.

Esta disminución se explica (Talavera, 1991:194) por la disminución de las tasas de rentabilidad de las inversiones, las políticas de ajuste recesivas que siguieron a la crisis de la deuda externa y el fortalecimiento relativo de la economía norteamericana. El crecimiento económico moderado y las políticas proteccionistas han ocasionado cambios en las decisiones de inversión de las ETN europeas, alemanas y aún norteamericanas. Por otro lado los rápidos avances tecnológicos reducen la proporción de los salarios en los costos de producción de algunos bienes, aunque en general el costo de la fuerza de trabajo sigue siendo un factor determinante de la competitividad de las empresas.

De los cuatro países que más invierten en la región (EUA, GBR, RFA y Japón) solo disminuyó la inversión de E.U., mientras que la de los demás aumentó.

Aunque históricamente la IED se ha dirigido principalmente a los tres países más grandes (Argentina, Brasil y México), la tendencia durante la década pasada apunta hacia un cambio en la distribución de esta alejándose de los países más endeudados. Solo la participación de Brasil se mantuvo estable en 1981-1984 (alrededor del 38%) mientras que la de Argentina y México decreció.

Desde el punto de vista sectorial destaca el aumento de la importancia del sector servicios acompañado del descenso del sector manufacturero y, sobre todo, del sector minero y petrolero.

Estos elementos de carácter financiero que hemos esbozado más arriba están en el origen de la crisis que padecen las economías latinoamericanas desde la década pasada. Una parte importante de la crisis que afectó a la región durante la década pasada se explica por las relaciones financieras y comerciales de la región (Talavera 1991:141). La reducción brusca de los préstamos de la banca internacional unida al pago creciente de los intereses de la deuda externa, determinaron un cambio en la situación financiera de la región de modo que esta pasó a ser un transferidor neto de recursos financieros, papel que ha cumplido hasta la actualidad a costa de una grave crisis económica, política y social. Esta transferencia de recursos desde

nuestros países hacia los países desarrollados opera obstaculizando el desarrollo de las economías latinoamericanas y profundizando su grado de dependencia estructural en el marco del proceso de acumulación capitalista a escala mundial (Talavera, 1991).

Otro aspecto en el que A.L. se vio afectada a causa de la reestructuración internacional fue el **deterioro de los precios de las materias primas.**

La revolución tecnológica vino a profundizar la tendencia heredada de décadas anteriores al decrecimiento de los precios de los productos agrícolas y las materias primas. Los nuevos materiales venían a reemplazar a las materias primas que exportaban los países en desarrollo y en las cuales se basaba una parte importante de su capacidad para allegarse divisas. Por esta razón, la relación de términos de intercambio continuó deteriorándose rápidamente en perjuicio de las materias primas de origen agrícola y minero.

Este deterioro de los precios internacionales de las materias primas y productos agrícolas vino a agravar todavía más la restricción financiera a la que se vio sometida América Latina desde el inicio de la década de los ochenta.

Esta caída en los precios de las materias primas forzosamente habría de traducirse en un deterioro de los términos de intercambio en la década de los ochenta. Uno de los choques más fuertes que sufrió la economía latinoamericana en la década de los ochenta fueron, además de las alzas en las tasas de interés, el deterioro en los términos de intercambio. Talavera (1991:185) calcula que el efecto de la relación de términos de intercambio significó para A.L. una pérdida de \$ 162 920 millones de dólares a precios de 1980 en el período 1981 - 1987, que es una cantidad cercana a la que la región transfirió al exterior como pago de la deuda externa.

Varios fenómenos ocurridos en la década de los ochenta van agravar dicho deterioro, entre ellos, las propias políticas de ajuste que obligaron a elevar la oferta exportadora de productos básicos con lo que los propios países de A.L. contribuyeron a deprimir los precios, el incremento del proteccionismo y la oferta subvencionada de productos primarios, lo que redujo las compras de estos productos procedentes de países latinoamericanos.

Ambos hechos, la crisis de la deuda y la caída de los precios de los productos básicos se tradujeron en **una crisis económica de dimensiones catastróficas.** A partir de 1981 la región latinoamericana entra en una profunda crisis que, como hemos visto, se origina en la fuerte dependencia del ahorro externo que caracterizó al modelo de crecimiento seguido desde la posguerra y se derrumbó cuando, a raíz del segundo shock petrolero, se modificó el rumbo de las políticas económicas en los países desarrollados.

Los factores externos resultaron determinantes en la crisis financiera y económica de la región, entre estos podemos contar:

- La recesión internacional y el deterioro de la relación de precios de intercambio a que dio lugar el lento crecimiento de los precios de los productos exportados por A.L. en relación a los productos industriales, que llegó a tener en los años 1981-83 un nivel medio considerablemente inferior al de 1931-33 (Talavera 1991).
- La escalada de los tipos de interés, que frenó el crecimiento de los países latinoamericanos, y que, por consiguiente redujo la demanda de importaciones procedentes desde la propia región y elevó el servicio de la deuda que en gran parte había sido contratada a tasas de interés flotante.
- La caída de los préstamos bancarios y la transferencia neta de recursos.

La década de los ochenta ha sido calificada como la década perdida para el desarrollo latinoamericano. Durante esta década la mayoría de los países latinoamericanos experimentaron agudos desequilibrios internos y externos.³⁹

³⁹).- Meller (1993:15-19) propone la existencia de una relación inversa entre los desequilibrios internos y externos, de modo que el costo de reducir los desequilibrios externos va unido a un incremento de los desequilibrios internos.

En cuanto a los indicadores del desequilibrio externo: al iniciarse la década la mayor parte de los países de la región presentaban un déficit comercial promedio de 1.4% del PIB (1980-81) y en algunos países como Argentina o Chile superaba el 4% del PIB. El déficit en cuenta corriente era en promedio del 5.1% del PIB. En 1990, el déficit por cuenta corriente no llegaba al 1% del PIB. En el inter, la región comenzó a generar grandes superávits comerciales. El problema de la deuda externa afectó a la mayoría de los países durante toda la década, en 1990, el coeficiente deuda externa acumulada/exportaciones fue superior a 3.0 para países como Argentina, Bolivia, Brasil y Perú, esto es la deuda externa casi triplicaba las exportaciones.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INDICADORES DEL DESEQUILIBRIO EXTERNO.

AÑOS	BALANCE COMERCIAL(a)	BALANCE EN CUENTA CORRIENTE(a)	RELACIÓN DEUDA/EXPORTACIONES (b)
1970	-424.1	-3060.2	
1980	-12219.8	-30784.5	222
1981	-14223.3	-42450.6	257
1982	-1879.4	-40986.2	326
1983	27076.9	-7299.3	329
1984	35696.7	-975.9	329
1985	30792.3	-3687.0	355
1986	13829.2	-17380.2	427
1987	18533.4	-10943.3	399
1988	21114.8	-11007.7	342
1989	27537.6	-6679.4	310
1990	24265.2	-6527.8	292
1991	5698.6	-20158.5	305
1992	-14326.7	-36275.3	294

a).- Millones de dólares.

b).- Porcentajes.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL ANUARIO ESTADÍSTICO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. EDICIONES DE 1993, 1992.

En cuanto a los desequilibrios internos: algunos países presentaron tasas de inflación crecientes e incluso explosivas durante toda la década de los 80, fueron particularmente dramáticos los casos de Argentina, Brasil y Perú. Países como Bolivia, Chile, Colombia y México tuvieron más éxito en sus programas de estabilización. Las tendencias del desempleo no fueron uniformes en toda la década. Casi todos los países presentaron un fuerte déficit fiscal y pocos (Chile, Colombia y Venezuela, entre ellos) llegaron al final de la década habiendo corregido estos problemas.

En estas circunstancias los Gobiernos latinoamericanos se vieron obligados a aplicar políticas de ajuste encaminadas a reducir el desequilibrio externo de sus economías y a renegociar el pago de la deuda con los acreedores.

Antes de pasar a otro apartado es preciso arribar ahora a una **conceptualización de la crisis latinoamericana de la década pasada**: la crisis que sacudió a los países de América Latina durante la década pasada, resultado de la forma específica como nuestros países se insertaban en los flujos comerciales y financieros internacionales, no es otra cosa que la crisis de esta modalidad de inserción, cuyas contradicciones estallaron a raíz de la restricción financiera. Así pues, la crisis exigió que el proceso de reestructuración

económica en América Latina forzosamente tendría que incluir una redefinición de la inserción de la región en la economía internacional. Este proceso, sin embargo, no se dio sin fricciones y resistencias, y generó profundas contradicciones. No resolvió más que parcialmente las deficiencias heredadas del modelo anterior de desarrollo. El origen de la crisis se encuentra en una estructura económica que se desarrolló siguiendo un modelo de industrialización cuya característica más importante era la protección indiscriminada a la industria nacional. Un proceso de industrialización sustitutivo inconcluso que avanzó hasta cubrir bienes de consumo inmediato y algunos intermedios, pero que se quedó corto por lo que se refiere a bienes de capital y algunos intermedios. La tendencia deficitaria de la balanza de pagos es una consecuencia de este modelo de desarrollo. Obsérvese que cuando A.L. crece sufre un déficit comercial crónico y que cuando la economía latinoamericana se estanca aparecen los superávits.

Caputo (1992) concibe a la crisis de 1980-82 como un momento de ruptura en el proceso de inserción de Latinoamérica en la economía mundial. Desde su perspectiva, tal ruptura se ve reflejada en la drástica disminución de las exportaciones, las importaciones y los flujos de inversión hacia la región. De modo que el proceso de inserción iniciado en 1982 sería sustancialmente distinto al que se estaba dando en la década de los setenta. Caracterizándose por el libre comercio, la apertura al capital extranjero y la desregulación, inscrito todo ello en el proceso de reestructuración internacional, de una manera más ajustada al nuevo orden económico internacional que todavía se encuentra en gestación y el cual las economías latinoamericanas se incorporaban en la década de los setenta pero con resistencias, esto es, tratando de atenuar un poco las asimetrías inherentes a la economía capitalista mundial, lo que pretendían conseguir mediante asociaciones, legislación que imponía restricciones al capital extranjero, altas barreras arancelarias para proteger sectores industriales, la propia integración económica y la acción concertada en foros internacionales.

En realidad, esta clase de "resistencias" provenían de todo el mundo en desarrollo, este grupo de países estaba incrementando su participación en las exportaciones mundiales de manufacturas, aplicaba leyes de contenido local como límites a la transnacionalización del capital, creaban una ideología (el "tercermundismo") y una estructura política propias (los No Alineados), formación de carteles integrados por países en desarrollo para influir en los precios de algunas materias primas y revertir en algo el deterioro de los términos de intercambio (el caso más notable es el de la OPEP). Todo lo cual pone a descubierto una aspiración de los países en desarrollo para seguir un camino independiente de desarrollo capitalista más que para enfrentar al capitalismo desarrollado.

Para Cypher (1989:88-90) durante el proceso de crecimiento previo a la crisis de la deuda los países en desarrollo "comenzaron a participar en un repartimiento fundamental del excedente económico global, **contra** los intereses del capital y los Estados capitalistas de las naciones avanzadas" de modo que una parte de "la crisis real de los ochenta está localizada en la nueva rivalidad internacional que ha amenazado crecientemente el poder y las prerrogativas de generación de utilidades de los países capitalistas desarrollados". Esta explicación es insuficiente puesto que el interés de los países en desarrollo era impulsar un desarrollo capitalista autónomo (lo cual es particularmente cierto para A.L.) más que enfrentar al capitalismo desarrollado, privaba además el deseo de cambiar en algo las condiciones en las que nuestros países se insertaban en una economía mundial caracterizada por las asimetrías, la evolución negativa de los términos del intercambio y una institucionalidad a todas luces desfavorable. Lo cierto, y lo que es rescatable de estas palabras de Cypher es que la crisis de la década de los ochenta abrió la posibilidad de influir en las políticas económicas de los países latinoamericanos y cambiar algunos elementos que constituían "distorsiones" en el funcionamiento de las economías y obstáculos en el avance de las grandes empresas transnacionales, para lo cual era necesario dismantelar o, por lo menos, reducir la eficacia de toda la serie de mecanismos que hemos enumerado arriba. Por otro lado, la misma crisis creó las condiciones en las que se podía debilitar la eficacia de estos instrumentos, algunos de los cuales se volvieron francamente inoperantes.

Latinoamérica fue, durante la década pasada, víctima de los movimientos adversos de la economía mundial y gran parte de las políticas macroeconómicas aplicadas fueron una imposición de la banca internacional.

Para Cypher (1989:79-80) la "crisis debe entenderse como un intento de subordinar vigorosamente la esfera de la producción del capitalismo periférico a la división internacional del trabajo. Las naciones capitalistas avanzadas buscan invertir la relativa disminución de su poder que tuvieron que atravesar cuando algunas formas de producción capitalista integrada se han podido incorporar con éxito a pocas de las potencias económicas líderes del Tercer Mundo. En particular, tienen la esperanza de poder evitar que dichos cambios se extiendan a las más débiles y desarticuladas economías capitalistas periféricas" luego, la crisis desató fuerzas que se orienta a "integrar forzosamente la periferia a formas subordinadas de producción desarticulada..."

Aunque poco puede explicarnos la teoría, dentro de la cual se mueve Cypher, de que las crisis se transmiten desde las economías desarrolladas a las economías en desarrollo por los canales del comercio y la inversión, lo verdaderamente importante de su enfoque es que introduce el factor "voluntad", la crisis ha traído consigo el ahondamiento de la pugna entre fuerzas con intencionalidades distintas; unas, orientadas a integrar a nuestros países de una manera "subordinada" a la economía mundial; y, otras, que continúan reivindicando un proyecto nacionalista de desarrollo capitalista. Más allá de esta pugna lo cierto es que tal intencionalidad existe tras las "recomendaciones" de los organismos financieros internacionales y tras la reacción nacionalista.

Lo que falta averiguar, entonces, no es tanto las fuerzas que enarbolan los proyectos nacionalistas o aperturistas, sino averiguar las razones de la intencionalidad implícita tras la condicionalidad de los organismos financieros internacionales.

LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LA REESTRUCTURACIÓN.

La reestructuración económica mundial y tal y como ahora la vemos, aunque aún no haya conducido a lo que se ha dado en llamar un Nuevo Orden Económico Internacional ha sido un **proceso dirigido**, es el resultado del entrecruzamiento de objetivos e intereses de los grandes protagonistas en el capitalismo desarrollado, la empresas transnacionales y los Estados nacionales portadores de sus intereses. La reestructuración del capitalismo mundial se acompañó de una política económica de corte neoliberal. Fortaleciéndose así una suerte de ideología económica que justificaba en lo teórico lo que la reestructuración económica demandaba de acuerdo con los objetivos que habían sido delineados por aquellos que la condujeron, el llamado Consenso de Washington (CW). Más que hablar de neoliberalismo a secas, en este trabajo vamos a retomar la definición de Williamson (1991), de modo que llamamos CW al conjunto de proposiciones teóricas que han servido como fundamento a las políticas de cambio estructural o "neoliberales". Estas políticas incluyen fuertes dosis de apertura comercial y financiera que estimulan el proceso de globalización de las economías, no así el proceso de integración, como veremos más adelante.

Hablando en términos muy generales estas han sido las principales características de la política económica aplicada en A.L. desde el estallido de la crisis:

a).- **Disciplina fiscal.** Entendida esta como la reducción del déficit presupuestal de modo que el Estado pudiese canalizar la mayor cantidad de recursos al pago de la deuda pública.

El "shock" externo tuvo un amplio impacto sobre las finanzas públicas, puesto que el sector público era responsable de gran parte de la deuda externa. De modo que el aumento de las tasas de interés redundo en

un incremento de los gastos del Estado y por ende una profundización del déficit fiscal dada su mayor cuantía, sobre todo en los casos en los que el sector público no era propietario de alguna empresa exportadora importante.

Dada la restricción de los mercados financieros internacionales luego de la crisis, los gobiernos vieron incrementarse no solo su déficit fiscal sino que se vieron obligados a recurrir a fuentes de financiamiento alternativas (en un primer momento) para cerrar la brecha existente.

En conclusión:

"... la crisis de la deuda hizo inviable la estructura fiscal desarrollada por la mayoría de países latinoamericanos durante el proceso de desarrollo de la postguerra. Puesto que gran parte de la deuda externa era pública, el shock externo afectó en forma significativa tanto al patrimonio neto como a las cuentas de flujo del sector público, ocasionando un agudo empeoramiento de los desequilibrios fiscales existentes. Al mismo tiempo, el rápido empeoramiento del ambiente macroeconómico; y el consiguiente aumento de la incertidumbre sobre la evolución futura de la economía, resultaron en una profundización del proceso de fuga de capitales (y su contrapartida, la desnacionalización de los ahorros)."⁴⁰

b).- **La política de gasto.** Íntimamente relacionado con su concepción acerca del fenómeno inflacionario, la reducción del déficit fiscal se logró a partir del recorte a los presupuestos públicos principalmente en lo que se refiere a gastos sociales, subsidios y la privatización de empresas públicas "ineficientes". Los avances en la materia dependieron del agrado con que los Gobiernos aceptaron el riesgo de disminuir los gastos sociales erosionando con ello una de sus principales fuentes de legitimidad.

c).- **Reforma fiscal.** En general la política fiscal instrumentada tendió a ampliar la base gravable, dirigir la imposición al consumo y liberar a las corporaciones de la carga fiscal. Sin embargo, de la información proporcionada por Williamson se infiere que ha sido difícil avanzar en la reforma fiscal.

d).- **Liberalización financiera.** La gran consigna del CW en el terreno financiero es la libertad en la fijación de las tasas de interés conforme a las determinaciones del mercado. Lo que en A.L. se ha logrado tan solo parcialmente.

e).- **Política cambiaria.** Dentro de la lógica del CW "el crecimiento basado en las exportaciones es el único tipo de progreso que puede lograr América Latina en la próxima década" (Williamson 1991:42). Por esta razón, el primer requisito para acceder a este tipo de crecimiento es contar con un tipo de cambio competitivo.

f).- **Liberalización comercial.** En una economía orientada al exterior como la que preconiza el CW debieran eliminarse los permisos de importación y/o ser reemplazados por aranceles tendencialmente debieran reducirse a cero. En cuanto a esto ya se ha avanzado mucho en América Latina.

Durante toda la década de los ochenta América Latina mostró una clara tendencia hacia la racionalización del régimen comercial, que se caracterizó por:

- Simplificación de los procedimientos burocráticos relacionados con el comercio exterior.
- Eliminación o reducción de las restricciones no arancelarias, disminución del número de regímenes y exenciones fiscales.

⁴⁰).- Fanelli, Frenkel y Rosenwurcel. 1992:32.

-Tendencia a la reducción de las categorías arancelarias y a la reducción de los niveles medio y máximo de aranceles.

Meller (1993:34) señala que la IPA (1991) ha constituido un estímulo para una mayor "racionalización" de los regímenes comerciales de muchos países latinoamericanos.

En 1985 el complejo y altamente proteccionista sistema arancelario boliviano fue reemplazado por una sola tarifa uniforme del 20%, Bolivia aún no es miembro del GATT. Chile liberó su comercio en la década de los setenta aunque como una respuesta inicial a la crisis de 1982 los aranceles se incrementaron al 35%, pero luego se redujeron gradualmente al 15%. En Perú se utiliza un sistema de tasas de cambio múltiples para asegurar un alto nivel de protección contra importaciones no esenciales, aún se hace un uso extenso de los permisos de importación. De un modo similar a lo que aconteció en Chile, Argentina, que ya había realizado alguna liberalización de su comercio entre 1976-1981, la respuesta inicial a la crisis fue recurrir a la protección, desde 1987 se realizan intentos de reliberalización y, según cifras de Williamson (1991:47) en 1989 los aranceles se hallaban reducidos a un máximo de 40%. En Brasil se observó una cierta "racionalización" de la estructura arancelaria y una reducción de aranceles en 1988, pero aún subsisten permisos de importación para muchos productos. En México la liberalización comercial se ha realizado con una rapidez extraordinaria: los permisos de importación eran casi universales en 1982 y todavía cubrían el 92% de la producción en 1985, pero fueron abolidos y reemplazados por aranceles que han tendido a reducirse rápidamente. En Colombia la liberalización de la importaciones ha sido gradual y forzada con retrocesos en 1980-84, cuando se elevó la protección. En Venezuela, CAP impulsó un programa de importaciones muy acelerado (1989), como resultado, la mayoría de los permisos de importación han sido abolidos y las tarifas se han reducido a un máximo de 80%. En 1986 el MCCA "racionalizó" su régimen común de comercio convirtiendo aranceles específicos a ad-valorem y reduciendo el arancel externo promedio del 53% al 26%. De Costa Rica en lo particular, en 1987 el arancel promedio externo se redujo, unilateralmente al 16% y se proyectaba la entrada al GATT en 1990.⁴¹

Adicionalmente creó que es necesario hacer una referencia aquí al problema de las transferencias internas entre el estado y la I.P. Este problema tiene su origen en el hecho de que para cumplir los compromisos externos se necesitan divisas que solo es posible obtener mediante un superávit comercial que es preponderantemente privado mientras que los pagos de intereses corresponden al sector público. El problema consiste en trasladar estos recursos financieros privados a manos del Estado emitiendo instrumentos de deuda interna, lo que Fanelli, Frenkel y Rosenwurcel (1992) llamarían "deuda interna voluntaria" o bien mediante el arreglo de préstamos forzados al Estado a partir de elevar las reservas legales de los bancos por sobre las reservas técnicas (lo que vendría a ser la "deuda interna involuntaria").

En América Latina el incremento del ahorro interno se uso para financiar las transferencias reales al exterior en lugar de financiar el crecimiento.

g).- **Inversión extranjera directa.** Una exigencia permanente de los inversionistas extranjeros (principalmente estadounidenses) ha sido el tratamiento nacional y la desaparición de los controles legales a su acción y expansión. La "hostilidad nacionalista" hacia la IED desapareció durante la crisis de la década pasada cuando ante la restricción del financiamiento externo se pretendió que las inversiones foráneas financiaran ahora el crecimiento.

⁴¹).- El deseo de algunos Gobiernos por liberalizar el comercio más rápidamente y de manera unilateral sin alguna forma de coordinación con los demás coparticipes en algún esfuerzo de integración subregional ha provocado fricciones ya en cada uno de los procesos. Estos son los casos de Costa Rica en el MCCA y Argentina en el MERCOSUR. Más adelante analizaremos con más detalle los efectos que han tenido las políticas de apertura en los procesos de integración económica regional y subregional.

Los Gobiernos de los países más industrializados y particularmente los E.U. estuvieron reiterando que los flujos de IED deberían ser considerados como elemento clave en la lucha contra la crisis. Por esta razón deberían eliminarse todas las interferencias a los flujos de inversión, debiendo regirse por principios no discriminatorios y admitiendo las expropiaciones solo en casos muy excepcionales.

A lo largo de los ochenta tanto la administración norteamericana como algunos organismos multilaterales han tomado medidas para incentivar la expansión de los flujos de IED. entre estos: la C.F.I. del B.M.; la Corporación Interamericana de Inversiones del B.I.D.; la nueva agencia del B.M., el MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) y el mismo Plan Baker que estimulaba a la IED a participar en las economías más endeudadas de la región.

En la década de los ochenta los países latinoamericanos modificaron sustancialmente sus políticas respecto a la entrada de capital extranjero. Hasta los setenta estas políticas se caracterizaban por los procedimientos estrictos para la aprobación de inversiones; la reserva de ciertos sectores para las empresas nacionales; limitaciones a las remesas de beneficios, las repatriaciones de capital y los dividendos obtenidos; la exclusión total o parcial del capital extranjero como accionista mayoritario y restricciones sobre los precios, el uso de las marcas comerciales, etc.

En este cambio de actitud hacia la IED, Talavera (1991) identifica dos grandes tendencias:

-Una orientación aperturista: que se ve reforzada por una serie de factores entre los que destacan la concepción neoliberal respecto al capital extranjero adoptado en los países del Cono Sur desde la década de los setenta⁴² y la flexibilización explícita o implícita de las políticas previamente existentes.

La crisis económica y los problemas financieros aparecidos desde el principio de la década de los ochenta justificaron y, de hecho, hicieron necesario flexibilizar las políticas de control a la inversión extranjera.

-Una orientación restrictiva: algunos países de A.L. aplicaron políticas aún más restrictivas a la entrada de capital extranjero en ciertos sectores como el de la Informática en Brasil y el Farmacéutico en Perú. Para lo cual tuvieron que resistir una serie de presiones provenientes de E.U. principalmente.

h).- **Privatización.** En la lógica del CW una de las medidas más importantes, sino la más importante, para contener la inflación es la reducción del déficit público que se lograría, entre otras cosas, por la venta de empresas públicas. Se aduce que por definición las empresas públicas son ineficientes y que proporcionan al estado más gastos que ingresos. Dicho sea de paso las privatizaciones que se han verificado en América Latina han incluido, además de una gran cantidad de empresas ineficientes, algunas bastante rentables cuya posesión era reclamada por el capital extranjero y privado nacional desde tiempo atrás. Estos son los casos de TELMEX en México, ENTel y Aerolíneas Argentinas en Argentina y las Minas de estaño en Bolivia.

i).- **Desregulación.** La regulación de la actividad económica es, en el pensamiento del CW la principal responsable de las "distorsiones" en el "sistema de precios" que impide una asignación eficiente de recursos y una operación satisfactoria de los agentes económicos. La desregulación alude a la desaparición de todos aquellos controles que impiden la fijación de precios por las fuerzas del mercado, la flexibilización de la legislación laboral de manera que las empresas puedan contratar o despedir mano de obra a voluntad, la liberalización del sistema financiero que elimine los controles del Gobierno sobre la tasa de interés y el crédito en general, la desaparición de la reglamentación especial a sectores (petróleo, transportes, comunicaciones,

⁴²).- "O sea que las políticas más liberales respecto al capital extranjero no se produjeron con la aparición de la crisis sino, en plena fase del proceso de internacionalización financiera de la región. en los años setenta."(Talavera.1991:198)

etc.); y abarca, además, a los procedimientos gubernamentales bajo la forma de una simplificación de los procedimientos administrativos y descentralización.

La reestructuración económica ha traído consigo un cambio en el tamaño, composición y rol del Estado. Hoy se tienen economías mucho más flexibles en las que el rol del sector privado es preponderante. Los instrumentos tradicionales de política económica ya no son útiles en muchos países y, en general, se verifica una disminución de la capacidad del Estado para incidir en la marcha de la economía. Sin embargo, Vial (1992:11) anota varios elementos de incertidumbre y preocupación respecto a esto: aún no emergen instituciones y mecanismos acordes a la nueva realidad que permitan reducir el impacto de los vaivenes económicos domésticos y externos; las autoridades pierden capacidad de maniobra para efectuar políticas contracíclicas; la política monetaria por sí sola no basta para lograr la estabilidad del tipo de cambio real; las políticas antiinflacionarias se han traducido en presiones insostenibles sobre el tipo de cambio.

Si uno observa detenidamente las experiencias latinoamericanas de reestructuración y muy particularmente la redefinición del rol económico del Estado (dada principalmente por la desregulación y la privatización) uno observa que las medidas recomendadas por el CW al respecto apuntan a que la más importante función económica del Estado en el proyecto que se está imponiendo es y será la represión de las clases trabajadoras. Los casos de Chile, México y Nicaragua son reveladores al respecto, la reestructuración avanzó en Chile gracias al autoritarismo militar, en Perú gracias al autoritarismo unipersonal de Fujimori, en México a costa de una mayor represión política, en Nicaragua la reestructuración no avanza por que no existe tal ingrediente y en todos los casos la constante es que el Estado si mantiene un importante papel en la economía garantizando el "orden" a costa de la represión. Por eso no existe tal "retirada del Estado", sino una redefinición de las modalidades de su intervención.

NATURALEZA DE LA REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA.

En medio de una profunda crisis económica y social, A.L. inicio un proceso encaminado a reestructurar las bases del funcionamiento del capitalismo en estos países. Más allá de las consignas ideológicas que justificaban las medidas, es un hecho evidente que algunas de estas eran necesarias por causas estructurales, en ese sentido eran soluciones, aunque no las mejores. Este proceso incluyó medidas de política económica encaminadas a una superación capitalista de la crisis en tanto que, a decir de Rivera (1992:7), promovió la apertura comercial y la reestructuración del aparato de gestión e intervención estatal.

Antes de introducirnos de lleno en el debate sobre la naturaleza de la reestructuración económica en América Latina es preciso hacer algunas aclaraciones de orden conceptual.

Lo que en este trabajo llamamos "reestructuración económica" ha recibido también, en otras investigaciones, el nombre de "reconstrucción económica", "reforma económica", "modernización económica" y el no menos vago concepto de "cambio estructural". Al respecto, es preciso reiterar que el discurso modernizante que pregona el llamado "cambio estructural" se ha apropiado del lenguaje del estructuralismo, pero invirtiéndolo. De modo que, mientras que para el pensamiento económico latinoamericano los "problemas estructurales" significan fallas del mercado y desequilibrios macroeconómicos que es preciso corregir y el "cambio estructural", en esta lógica, implicaría la acción del Estado; para este nuevo discurso modernizante cuya sustentación teórica se encuentra en el llamado Consenso de Washington (CW), la intervención del Estado es la que crea las distorsiones estructurales y vendría a ser la liberalización-desregulación las "reformas estructurales" necesarias para corregir tales distorsiones.

Otra aclaración se refiere a la diferenciación conceptual que existe entre las políticas de ajuste, las políticas de estabilización y las políticas de reestructuración.

Siguiendo a Rivera (1992) los planes de estabilización encaminados a contener los altos niveles inflacionarios que observo la región durante la mayor parte de la década pasada y que para algunos países alcanzo dimensiones hiperinflacionarias (además de reiniciar un crecimiento que se había suspendido desde el comienzo de la década de los ochenta), las políticas de ajuste encaminadas a corregir los problemas de balanza de pagos y las políticas reestructuradoras que se dieron en el mismo marco macroeconómico no están reñidas entre si. Si establecemos entre ellas alguna diferenciación es de carácter puramente conceptual. Algunos especialistas creen encontrar algún desencuentro entre las políticas de estabilización y las políticas de cambio estructural (Fontanals y Diaz-Pérez, 1991), sin embargo, ambas líneas de política apuntan hacia una economía mucho más abierta a los flujos internacionales de comercio e inversión.

Los planes de estabilización se orientaron, durante la década pasada, principalmente a abatir la inflación y reiniciar un crecimiento que permitiera pagar el servicio de la deuda. Se trata de medidas de política económica con vigencia en el corto plazo. Las políticas de reestructuración inducen cambios que transforman las bases sobre las que ha funcionado la economía.

Según Rivera (1992) en el proceso de reestructuración confluyen acciones contingentes encaminadas a abatir la inflación, corregir el déficit presupuestal⁴³, etc., y otras de largo plazo, que contribuyen a transformar las bases sobre las que ha venido operando el capitalismo. Aunque en ambos casos implican una ruptura con la modalidad precedente de gestión e intervención estatal así como del funcionamiento de la economía, de ahí su carácter estructural.

Este segundo tipo de políticas es lo que propiamente llamamos políticas de reestructuración y tienen como objetivo de acuerdo con Rivera (1992:157) modernizar al sistema económico "para adecuarlo a las exigencias del capitalismo mundial, intentando erradicar el sobreproteccionismo y la práctica de alimentar indiscriminadamente las ganancias del capital con subsidios".

Y este gran objetivo pretende lograrse a través de tres grandes líneas:

- a).- el restablecimiento de la rentabilidad del capital por medio de la recuperación de la eficiencia productiva;
- b).- las "distorsiones" en la asignación y uso de los recursos productivos resultado del patrón de crecimiento anterior;
- c).- el logro de una modalidad abierta de integración a la economía mundial, para readecuar los costos de producción, los precios y las ganancias a los que prevalecen internacionalmente.

EL CONSENSO DE WASHINGTON.

Lo que vamos a intentar en este apartado es remitirnos a las raíces de las políticas reestructuradoras para desentrañar su verdadera naturaleza.

⁴³).- En la literatura sobre el tema a veces se habla de una cierta contraposición en el corto plazo entre las políticas de estabilización y las de reestructuración. Sin embargo, a pesar de las contradicciones que presenta la estrategia en el corto plazo, no puede hablarse una contradicción sustancial en el largo plazo sin poner en duda la naturaleza transnacional de la reestructuración. En el largo plazo las políticas de estabilización también contienen elementos reestructuradores que de ninguna manera contraponen con los objetivos de la reestructuración. Los autores que creen hallar una contraposición fundamental entre ambos grupos de políticas caen en el error de seguir dando al concepto de "reforma estructural" un contenido como el que tradicionalmente le atribuye el pensamiento económico latinoamericano de ahí que, efectivamente vean una contradicción.

Williamson (1991) denominó Consenso de Washington (CW) a aquel consenso respecto a los cambios en las políticas económicas que debieran aplicarse en los países endeudados alcanzado entre el Washington político (Congreso y miembros prominentes de la administración) y el Washington tecnocrático (organismos financieros internacionales, agencias económicas del Gobierno, la Reserva Federal y los llamados "Think tanks" o ideólogos expertos de Washington). De este consenso brotan las sugerencias (o imposiciones) que el F.M.I. y el B.M. hacen a los países deudores para reajustar sus economías de modo que puedan cumplir con los compromisos de pago aún estando en medio de una fuerte recesión, estas recomendaciones se formalizan con instrumentos tales como las llamadas "Cartas de Intención" que algunos países suscriben con el F.M.I. y en las que se comprometen a adoptar la política económica sugerida por el CW.

Una cosa en la que quisiéramos insistir ya que nos va a ser muy útil para entender la verdadera naturaleza de la reestructuración capitalista es el nexo indisoluble que existe entre las ETN (principalmente las que tienen sede en E.U.) y los organismos financieros internacionales. Esto se dice no solo por el hecho de que estos organismos financieros estén dirigidos por renombrados "hombres corporación" sino por que además, como condiciones de crédito se incluyen disposiciones en materia fiscal y cambiaria, apertura comercial, flexibilización de los regímenes sobre inversión extranjera, liberalización de precios, el control de salarios y en suma toda la teología neoliberal no hace más que procurar la creación de condiciones más favorables para la operación y expansión de las corporaciones transnacionales, en ese sentido, las políticas "de cambio estructural" que los organismos financieros internacionales "recomiendan" a los países en desarrollo de hecho expresan y hacen valer los intereses de las corporaciones transnacionales.⁴⁴

Las políticas económicas aplicadas en la gran mayoría de los países latinoamericanos desde mediados de la década de los ochenta adquieren sustento teórico en la crítica a la macroeconomía keynesiana, la cual, desde este enfoque, contribuye a crear distorsiones en los mecanismos del mercado que por si solo es capaz de realizar una asignación eficiente de recursos y conducir a la eficiencia económica. **Estas políticas, teorizadas por connotados economistas ligados a los organismos financieros internacionales, y por tanto a las ETN, tienen un componente de imposición y otro de necesidad que resultan evidentes cuando se analizan desde el ángulo de las relaciones entre los organismos financieros internacionales y los países en desarrollo de A.L. y las fricciones políticas que crea su puesta en práctica.**

Necesidad por que efectivamente era necesario e impostergable corregir los problemas estructurales heredados del modelo de desarrollo anterior: la ineficiencia productiva, la regulación asfixiante, etc. Era impostergable elevar la productividad y en general incrementar la eficiencia de las empresas nacionales. Además, los instrumentos expansionistas para superar la crisis habían dejado de ser eficaces. El componente "necesidad" depende también de la apreciación que teóricamente se tenga de los problemas económicos, en este caso la identidad conceptual sobre la naturaleza de la crisis y sus alternativas posibles que exista entre los artífices de la política económica y el CW redundan en un avance más o menos rápido de las políticas reestructuradoras.

Efectivamente la respuesta inicial a la crisis incluyó la aplicación de instrumentos keynesianos de política económica que fracasaron invariablemente.

Algunos de los problemas que las reformas intentaron corregir no podían esperar otra solución, aunque las soluciones adoptadas no eran la única alternativa posible y menos aún la mejor. La necesidad crónica de recursos financieros externos se resuelve abriendo las puertas a un capital extranjero que para venir exige que haya ciertas condiciones, la eficiencia productiva resultaría de la competencia de las importaciones que obligaría a las empresas a modernizarse o desaparecer y no se acompañó de una política industrial

⁴⁴).- Baéz (1982) hace un estudio pormenorizado de las actividades de las transnacionales en A.L. destacando el nexo indisoluble que existe entre estas por un lado, y los organismos financieros internacionales y Washington por el otro.

coherente encaminada a la modernización de la planta productiva; etc. No es que no se necesiten recursos financieros externos para crecer, ni que sea innecesario producir bienes de mejor calidad y a más bajo costo, en este sentido las reformas instrumentadas si eran necesarias aunque no forzosamente como se presentaron.

Es una tesis de aceptación generalizada que a principios de la década de los ochenta las posibilidades de desarrollo económico y social en la vieja modalidad basada en la fuerte intervención estatal y el proteccionismo estaban agotadas, y esto rige para toda América Latina.

Imposición por que muchas de estas políticas fueron ejecutadas "de mala gana" por los Gobiernos latinoamericanos y a veces solo después de resistir presiones por algún tiempo. De modo que estas políticas fueron, por lo menos en parte, impuestas a los Gobiernos latinoamericanos por los organismos financieros internacionales e impuestas al conjunto de la sociedad por el Estado. El componente imposición también resulta del poder que adquirieron los organismos internacionales de crédito a raíz de la crisis de la deuda, que les permitió influir en la política económica de los países en desarrollo y principalmente los latinoamericanos.

Ningún Gobierno aplica "de buena gana" (por lo menos no sin alguna suerte de resistencia) medidas que lesionan su fuente de legitimidad y menos aún en A.L. donde las contradicciones sociales son bastante agudas. Los Gobiernos latinoamericanos solo han aplicado con cierta eficacia estas medidas recurriendo a grandes dosis de autoritarismo político (gobierno militar en Chile, autogolpe en Perú y partido de estado en México). Dicho sea de paso, existen documentadas, presiones de Washington para forzar la mayor apertura comercial de países como México y Brasil.

Las políticas económicas instrumentadas han reconfigurado al capitalismo latinoamericano de una manera tal que implican un rompimiento total con los proyectos nacionales de desarrollo establecidos en las constituciones políticas de los Estados latinoamericanos. Inclusive puede decirse con toda propiedad que muchas de estas reformas no son sino la cristalización de las demandas sostenidas desde hace mucho tiempo por el capital transnacional: libertad para la entrada y salida de capitales, eliminación de barreras a las importaciones, disminución de las regulaciones.

Cypher (1989:92-99) aborda desde una perspectiva crítica a las consideraciones teóricas implícitas tras las recomendaciones del F.M.I. y el B.M. que, como hemos dicho, expresan la convergencia de intereses entre los organismos financieros internacionales y la administración estadounidense que aquí denominamos "Consenso de Washington". Otro tanto hacen autores como Fanelli, Frenkel y Rosenwurcel (1992), los cuales demuestran las grandes debilidades de este enfoque, cuestionando principalmente su capacidad para inducir crecimiento.

LA VERDADERA NATURALEZA DE LA REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR EXTERNO DE LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS.

Para empezar es preciso remarcar las diferencias substanciales que pueden establecerse entre el proceso de reestructuración verificado en las economías más industrializadas y las economías en desarrollo como la latinoamericana. Aunque la reestructuración económica latinoamericana se inscribe directamente en la reestructuración internacional, lo que se dio no sin fricciones, cuando se considera la racionalidad de los procesos de reestructuración en los países desarrollados y en desarrollo Caputo (1992:29-30) encuentra grandes diferencias:

"La reestructuración en el capitalismo desarrollado hace parte de un proyecto estratégico nacional más o menos estructurado, que vincula el desarrollo científico a la producción en

una perspectiva de largo plazo donde las señales actuales del mercado son solo uno de los elementos que se consideran. En América Latina la reestructuración determina sobre la base de las tendencias actuales del comercio internacional, bajo el predominio extremo del neoliberalismo y sin ninguna consideración de carácter estratégico.

" En el capitalismo desarrollado la participación en la economía mundial se hace sobre la base de ampliar y hegemonizar regiones económicas. En América Latina, a pesar de los convenios recientes, hay un proceso de debilitamiento de los acuerdos regionales globales. La reestructuración se lleva a cabo en cada país privilegiando los vínculos con el capitalismo desarrollado. " (negrillas A.O.M.)

Y no podría ser de otra manera en virtud de que la reestructuración de América Latina se ha dado sobre la base del predominio del capital transnacional que controla las grandes empresas y los sectores más dinámicos de la economía latinoamericana. Además, puede decirse con toda seguridad que las agencias multilaterales de crédito han influido decisivamente en la "remodelación" del capitalismo latinoamericano.

La crisis de 1973-74 mostró a los países más industrializados la fuerza que da a los países en desarrollo el control de un energético tan importante como el petróleo. Para Cypher (1989:91-92) la crisis involucró un proceso de reestructuración en el que, en un contexto de crisis de deuda y a través de los organismos financieros internacionales, los países más industrializados buscaban "reinventar la dependencia". Este autor argumenta que:

a).- El B.M. concede actualmente créditos de ajuste estructural, que condicionan al país receptor para que efectúe cambios en la política y estructura económicas de acuerdo a las "recomendaciones" que se le hagan. Estas condiciones incluyen el desmantelamiento de las empresas públicas (que algunas veces son monopolios en poder del Estado) que deben ser privatizadas a fin de que su propiedad pase total o parcialmente a manos de las ETN o el B.M. Lo que unido a la desregulación configura mejores condiciones para la expansión de las ETN.

Según datos de Cypher(1989) en 1988, el 20% de los créditos del Banco Mundial tenían una base política (condicionalidad) y se orientaban al ajuste estructural. A principios de 1984 unos 54 países habían aceptado o estaban programados para recibir este tipo de créditos.

b).- Los SWAPS, cambio de deuda por participación en inversiones. Aunque dudamos que los SWAPS vayan a traer consigo una desnacionalización mayor de la economía que la que pueden traer la apertura comercial y financiera por si solas, lo cierto es que a través de este procedimiento mediante el cual los gobiernos del tercer mundo rescatan sus deudas mientras que los inversionistas privados de los países desarrollados reciben la participación en empresas paraestatales, los países avanzados adquieren una cierta capacidad para intervenir en las economías de la periferia que estaría directamente en razón del poder monopólico de la empresa privatizada. En general, es preciso observar que los Gobiernos latinoamericanos mantienen una cierta oposición a privatizar empresas claves que contribuyen sustancialmente a elevar los ingresos fiscales (Codelco en Chile, Petroven en Venezuela y Pemex en México).

c).- Para Cypher uno de los ejemplos más claros de este intento por "reinventar la dependencia" lo constituye la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), a cambio de recibir fondos de la Agencia para el Desarrollo Internacional (A.D.I.) se pidió a los países caribeños emprender privatizaciones, reestructurar sus políticas macroeconómicas y sobre comercio, así como hacer cambios en la legislación laboral. Una de las

disposiciones fundamentales fue la aceptación de un tratado de inversión bilateral que restringe las nacionalizaciones y da entera libertad a la repatriación de capitales. Detrás de esto estaba la idea de impulsar un modelo de desarrollo que promoviera el crecimiento a base de exportar. Para Cypher (1989:106) "... la CBI surge del hecho de que las transnacionales de los EUA han estado perdiendo terreno en el tercer mundo, respecto a las transnacionales japonesas y europeas, Hilbourn Watson sostiene que la CBI y los programas relacionados con la A.D.I., constituyen un temerario intento para acordonar la región del Caribe de los rivales económicos globales de Estado Unidos".

De hecho Cypher propone que las agencias multilaterales del gobierno de los Estado Unidos manejan los asuntos de las ETN.

Talavera (1991:166-168) señala que el proceso de ajuste contenía una serie de elementos reestructuradores que de hecho tendían a reestructurar (o reconstruir) al capitalismo latinoamericano en función de los intereses del capitalismo transnacional y encuentra una serie de elementos que avalan dicha afirmación, entre ellos:

Se intento reconvertir al aparato productivo en favor de las actividades para la exportación⁴⁵, se fomento la creación de nuevas industrias con la participación de capital extranjero (de la que es parte el modelo maquilador). La contrapartida de este proceso es el debilitamiento de las ramas dirigidas al mercado interno y la despreocupación por la contracción de la demanda interna.

Esta reestructuración refuerza los fenómenos de concentración y centralización de capital, como lo demuestran los efectos de las altas tasas de interés, la eliminación de los subsidios, la liberalización de los precios y las tasas de cambio diferenciadas.

Las políticas adoptadas favorecen la movilidad del capital y estimulan la inversión extranjera, lo que de hecho puede interpretarse como un apoyo a dicho capital en su estrategia de expansión mundial. Estas políticas han tenido un efecto notoriamente regresivo en la distribución del ingreso, cuya concentración es uno de los problemas estructurales de la región. Esto pone en evidencia no solo el carácter transnacional de la reestructuración, por la despreocupación ante la contracción del mercado interno, sino también su carácter clasista, que resulta evidente cuando observamos la política laboral de la modernización: facilidades para contratar y despedir mano de obra (ingenuamente llamada "movilidad laboral"), retrocesos en las conquistas obreras establecidas en los contratos colectivos y derechos esenciales de los trabajadores que de plano no existen ya más. Además, en el medio rural la contracción del mercado interno y los escasos estímulos a la producción han profundizado la crisis económica y deprimido todavía más el ingreso rural, alentando la expulsión de fuerza de trabajo hacia las ciudades. Y lo que también es importante, son las clases trabajadoras las que han pagado y continúan siendo quienes principalmente pagan el proceso de reestructuración.

La reestructuración es un proyecto transnacional en la medida en la que no se plantea dar solución a los verdaderos desequilibrios estructurales de la economía latinoamericana, abandona el proyecto de desarrollo capitalista independiente y tiende a insertar a la región en la economía mundial de una forma subordinada (vulnerable, aceptando en principio las asimetrías y sin la intención de influir mayormente en la economía mundial, en suma la forma de reinserción de la región en la economía mundial no es la única y dista mucho de ser la mejor).

La reestructuración económica se ha orientado, por lo que se refiere al sector externo, a reinserir a la región en los flujos de comercio e inversión mundiales. En gran parte, esto se debe al carácter transnacional de la reestructuración que se hace evidente también cuando repasamos principalmente dos hechos:

⁴⁵).- Olave (1991:7) afirma tajantemente que las políticas aplicadas " no tienen por objetivo favorecer al conjunto del sector productivo, sino a aquellas ramas ligadas al mercado mundial. "

a).- La reestructuración ha avanzado en gran medida quebrantando el orden constitucional (Perú) y la normatividad vigente (México), que sustentaban a este proyecto de desarrollo capitalista independiente.

b).- Dicha reestructuración ha sido en muy pocos casos acompañada de una política de modernización industrial, en la mayoría de los países latinoamericanos esta modernización es más bien una aspiración que una realidad. De ahí que para promover sus exportaciones los países latinoamericanos se vean precisados a recurrir a los subsidios y a otros mecanismo que eleven "artificialmente" la competitividad de las exportaciones.

c).- La reestructuración con su liberalización de importaciones ha afectado sensiblemente a sectores de la burguesía nacional que no dejan de incitar el nacionalismo para hacer valer sus intereses. Estos sectores, que fueron aquellos que consiguieron frenar la integración regional en el pasado, en aras de que siguieran subsistiendo, ahora son notoriamente menos escuchados.

d).- En realidad tanto la profundidad como el ritmo seguidos en la aplicación de las medidas sugeridas por el CW dependen de la confrontación o identidad entre sus dos componentes: el componente imposición y el componente necesidad. El desencuentro entre ambos se traduce en fracturas políticas ocasionalmente (Perú), sin embargo, hay que mencionar casos como el de México en el que los artífices de la política económica están dispuestos a aplicar "de buena gana" las medidas recomendadas por el CW para atacar problemas macroeconómicos que de hecho existen. Lo que se ha logrado no sin fricciones políticas graves.

3.1.3.- REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA E INTEGRACIÓN.

La evolución del proceso de integración en América Latina será objeto de estudio en el apartado 3.3. por ahora solo vamos a definir los elementos más importantes de este proceso de reestructuración que constituyeron el marco en el que se desarrollaron los esfuerzos de integración.

El proceso de reestructuración que se encuentra en marcha en América Latina es un proceso que aunque ya ha transformado la economía latinoamericana, dista mucho de haber concluido, por lo que todavía no ha tomado forma la nueva inserción de las economías latinoamericanas en la economía mundial. Por eso más que hablar del proceso de reinserción como un hecho consumado sería más correcto hablar de un proceso de reinserción dentro del cual se pueden distinguir, entre otras, las siguientes tendencias:

a).- La tendencia, resultado de la modalidad específica de la reinserción, a configurar una alineación de tipo "eje y aspa" de cada una de las economías latinoamericanas en la economía mundial. Dicho sea de paso, hablando desde el punto de vista comercial y financiero, para A.L. decir "economía mundial" es decir Estados Unidos.

b).- La misma modalidad de reinserción de las economías latinoamericanas ha traído consigo una tendencia al deterioro progresivo del proceso regional y subregional de integración; esto es resultado de, entre otros factores: la desordenada (unilateral) apertura comercial y las propias deficiencias de los procesos de integración en marcha (su estructura institucional, la falta de voluntad política, etc.)

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

El avance de la reestructuración económica en América Latina como un proceso inscrito dentro de la reestructuración mundial del capitalismo se determina en su modalidad, por los requerimientos específicos de la reestructuración mundial. Esta reestructuración a escala mundial se da con la asistencia de diferentes tendencias de orden comercial, financiero y político que se superponen y acompañan, particularmente la tendencia a la liberalización del comercio en espacios geográficos mayores, pero restringidos, la relocalización de la producción manufacturera en algunos países subdesarrollados y la creciente influencia de las grandes ETN en los flujos mundiales de inversión y de comercio. En ese sentido, una gran parte de la reestructuración económica de A.L. sería inexplicable si no tuviésemos en cuenta los intereses de las ETN que operan en la región y sus estrategias para competir en el mercado mundial frente a sus adversarios de Asia y Europa. **Esta reestructuración económica de A.L. se determina, en su ritmo, por las diferentes fricciones que el propio proceso genera:** la influencia de los intereses empresariales afectados o beneficiados por la apertura, la disposición de los Gobiernos a abandonar algunos elementos clave de la anterior política de desarrollo tales como la desregulación, el proteccionismo y las políticas de promoción industrial en general.

El esfuerzo exportador de A.L. motivado por la necesidad de obtener divisas para cumplir con el pago de la deuda externa y su servicio ha tropezado con múltiples obstáculos, el más importante de estos es el proteccionismo de los países más industrializados. En este marco se inscriben los procesos de integración regional y subregional en marcha, que se han visto influidos por el esfuerzo exportador (lo que ha reforzado la concepción comercialista de la integración) y por las políticas de reestructuración. El éxito exportador de la región fue resultado de una brusca contracción de importaciones que contribuyó a agravar la recesión y de una competitividad elevada artificialmente mediante diferentes formas de subsidios.

Las políticas económicas aplicadas en A.L. desde la década pasada han transformado ya el modelo de acumulación preexistente hacia uno mucho más abierto e integrado a la economía mundial. Este modelo de ninguna manera corrige los problemas estructurales del anterior, sino que, por el carácter transnacional de la reestructuración trasladado al nuevo modelo, refuncionaliza a las economías latinoamericanas de acuerdo con los nuevos requerimientos de la revolución tecnológica, la competencia en los mercados mundiales y la necesaria ampliación de los espacios económicos que resulta de la innovación tecnológica.

La ampliación de los espacios económicos es un proceso que avanza ineluctablemente y en A.L., este proceso exige cambios profundos en la forma como han venido funcionando las economías. Las fronteras nacionales son ya un obstáculo al proceso de acumulación a escala mundial. Y en América, este proceso de ampliación de los espacios económicos ha avanzado profundizando los vínculos económicos preexistentes entre A.L. y los Estados Unidos. Pues bien, la reestructuración económica latinoamericana tal y como se ha venido desarrollando desde la década pasada, apunta hacia una reinserción de las economías latinoamericanas respecto a la economía mundial (como decíamos, Estados Unidos) bajo una forma parecida al llamado modelo de "eje y aspa" (como lo veremos en 3.4.1).

El proceso de reestructuración en marcha, lejos de corregir los factores de vulnerabilidad presentes en las economías latinoamericanas más bien los profundiza. En tanto que implica la renuncia a un proyecto de desarrollo capitalista independiente se podría decir que "institucionaliza" la dependencia endémica de las economías latinoamericanas respecto a la economía mundial.

Los mismos problemas estructurales heredados del anterior modelo de desarrollo siguen hoy presentes en A.L., la concentración de los mercados externos respecto a los E.U. se incrementa en lugar de reducirse; la región sigue siendo incapaz de generar internamente condiciones endógenas para un crecimiento sostenido: el ahorro interno sigue siendo diminuto por lo que aún se recurre al ahorro externo ya no bajo la forma de préstamos sino de IED para financiar el crecimiento, la región sigue siendo tan dependiente respecto

a la tecnología y los bienes de capital importados que no se puede ni hablar de que el relativo fortalecimiento de la balanza de pagos se sostenga en el largo plazo.

Frecuentemente los economistas latinoamericanos se quejan de que el hecho de que la ISI no hubiese avanzado hasta alcanzar a los bienes de capital importados, la ausencia de una industria propia de bienes de capital es uno de los elementos clave que contribuyen al deterioro de las cuentas externas de la región en virtud de que los bienes de capital constituyen el principal rubro de las importaciones latinoamericanas.

Sobre hasta que punto es un inconveniente la ausencia de una industria propia de bienes de capital en las nuevas condiciones de la economía mundial hay toda una discusión al respecto, por ejemplo, mientras que en el I Seminario Latinoamericano sobre Reconversión Industrial (llevado a cabo en la Ciudad de México en 1987) se habló muchas veces de las dificultades de acceder a los bienes de capital que incorporan las innovaciones tecnológicas más recientes, Antonelli (1990) en un estudio sobre las tendencias internacionales de la difusión del cambio tecnológico, que variaron considerablemente durante las dos décadas pasadas, propone varios elementos que restan importancia a la carencia de una industria propia productora de bienes de capital como factor que obstruye el incremento de la competitividad industrial de los países en desarrollo. Sin embargo, y por lo que se refiere a la balanza de pagos, la ausencia de este tipo de industrias seguirá gravitando enormemente.

De acuerdo con Grebe (1992) las políticas económicas aplicadas durante la década pasada no solo no tuvieron éxito en inducir algún crecimiento, sino que durante esta década la región deshizo algunos de los adelantos logrados con anterioridad por lo que se refiere al desarrollo económico. Entre estos efectos destacan la acentuación de la heterogeneidad productiva y la desigual distribución del ingreso.

En efecto la reestructuración económica de América Latina ha tenido desde principios de la década pasada un **costo social impresionante**: descenso del consumo per-capita, incremento del desempleo, reducción de los salarios reales y de los gastos sociales del Gobierno. Lo que en suma, contribuyó a deprimir el mercado interno a una dimensión tal que se explicaría como un absurdo sino se tuviera en cuenta la naturaleza transnacional de la reestructuración.

Esto tuvo consecuencias en los ordenes político y social, por lo que se refiere a este último podemos citar el incremento dramático de los índices de pobreza y la explosión de la economía informal como una forma de subsistencia que aprovecha el diferencial de precios relativos entre los productos nacionales y extranjeros que se amplía en épocas de inflación.

Por el proyecto de reconstrucción del capitalismo que esta reestructuración incluía y por los intereses que afectaba esta reestructuración provocó y se desarrolló en medio de fricciones políticas que variaron de matiz entre uno y otro país.

Aunque Williamson y todo mundo en Washington creen dogmáticamente que el mejor complemento para una economía de libre mercado es un sistema político democrático, esto, en honor a la verdad, merece ser matizado. Y es que aunque Williamson se empeñe en pasarlo por alto, las políticas de estabilización y reestructuración aplicadas durante la década pasada tienen un alto costo político y, por ello, para ser aplicadas "eficazmente" requieren de una fuerte dosis de autoritarismo, de otro modo su aplicación es parcial e "insuficiente" para la banca internacional.

Los planes de estabilización y ajuste estructural aplicados en A.L., por su alto costo político, han sido ejecutados de la mejor manera en condiciones de autoritarismo político y aún así, su aplicación ha sido acompañada de una gran inestabilidad política: algunos regimenes han caído (Venezuela y Brasil) otros se han fracturado (México), en algunos otros hubo de violentarse el orden constitucional para aplicar esta clase de políticas (Perú), en otros ha habido compromisos que el Gobierno no está dispuesto a echarse a costas (como en Venezuela 1980-89) lo que se ha traducido en una cierta discontinuidad en las políticas económicas. En México el descalabro electoral del P.R.I. en 1988 y los subsecuentes avances de la oposición no se

explicarían sino es por la tremenda impopularidad de un Gobierno que aplica puntualmente los preceptos de un programa de estabilización con efectos marcadamente recesivos. En Venezuela, Carlos Andrés Pérez tuvo que abandonar la Presidencia, lo mismo paso en Brasil con Fernando Collor de Melo. Violeta Chamorro se tambalea en Nicaragua y en Perú fue necesario el gobierno unipersonal de Fujimori para que la reforma pudiera avanzar con rapidez.

El mero espejismo de que las políticas del CW hayan sido aplicadas por Gobiernos de la más variada denominación ideológica no hace más que poner a descubierto la medida en la que estas políticas son una imposición de Washington y el resultado del fracaso de los instrumentos tradicionales de política económica keynesiana. Más no implica algún "fortalecimiento de la democracia". Su aplicación por Gobiernos de tendencias disímiles habla, al igual que su no aplicación, de la relación entre el componente necesidad y el componente imposición intrínsecos en la reforma de las economías latinoamericanas.

Ese "consenso generalizado" que cree ver Washington en torno a la reforma económica en A.L. solo existe por lo que se refiere a las tecno-burocracias gobernantes en la mayoría de los países latinoamericanos. En A.L. ha habido una verdadera oposición a las políticas reestructuradoras, esta oposición más que venir de los sectores de la burguesía afectados por la apertura proviene de las clases trabajadoras que han soportado durante todos estos años el peso de la reestructuración. Ciertamente no existe algún proyecto alternativo de salida a la crisis que no sea el proyecto emanado del CW, pero esto no debe llevarnos a pensar que exista un consenso respecto a la viabilidad de las políticas neoliberales.

La reestructuración capitalista que se encuentra en marcha en A.L. ha significado un abandono del proyecto de desarrollo capitalista independiente que enarbolaron la mayoría de regímenes latinoamericanos desde principios de la segunda posguerra. Y para comprobarlo solo resaltemos tres aspectos de la reestructuración económica:

a).- La liberalización del comercio trae consigo el riesgo de dañar la planta productiva nacional que opera en condiciones de baja eficiencia y, por tanto, el riesgo de afectar intereses cuyo poder e influencia varía de país en país, lo que se mide por el avance de la reforma en este aspecto.

b).- La desregulación del mercado laboral implica el rompimiento del pacto social establecido desde los inicios de la segunda posguerra a fin de permitir la contratación y el despido de trabajadores según las necesidades de las empresas, esta desregulación permitiría fijar el salario en función de relaciones de fuerza entre el capital y el trabajo más que en base a una legislación sobre salarios mínimos, incrementando así el margen de explotación. De hecho, las reformas económicas no incluyen un retiro del Estado de la actividad económica, sino una redefinición de su intervención a fin de que este se concentre en la configuración de un entorno político apropiado para la reproducción del capital, la represión.

c).- La desregulación del sistema financiero incluye la desregulación de las tasas de interés que en este caso ya no podrán ser manipuladas en aras de una política de desarrollo. De hecho los instrumentos para una política industrial ya han sido desmantelados, excepto tal vez por que el tipo de cambio podría cumplir esta función.

Si lo anterior no fuera suficiente, puede decirse que la reestructuración plantea serias interrogantes respecto a, por ejemplo, ¿ cómo es que se van a financiar ahora los déficits en la balanza comercial ?.

Al iniciar la década de los 90 la mayoría de las economías latinoamericanas funciona sobre bases nuevas afirmando su orientación exportadora y la desregulación. Se han ensanchado las brechas de desarrollo entre los países latinoamericanos acentuándose la concentración de las principales variables macroeconómicas en Brasil y México.

En 1991 algunos países ya muestran signos de reactivación económica y control de la inflación. Las finanzas públicas se han equilibrado aunque los intereses de la deuda pública siguen pesando gravemente sobre el presupuesto del Gobierno (Grebe, 1992).

La integración que se había estancado en años anteriores parece adquirir un nuevo impulso que se ha traducido en un repunte del comercio intraregional. Varios elementos promisorios: la formación del MERCOSUR, la aceleración del Programa de Liberación Comercial del GRAN, la reactivación de los compromisos de liberación comercial entre los países del MCCA, la constitución del G-3 y su oferta de formar una Zona de Libre Comercio con Centroamérica y los múltiples acuerdos bilaterales establecidos entre los países latinoamericanos.

La crisis mundial de fines de los años setenta y principios de los ochenta demostró que el proceso de integración instrumentado en A.L. desde la década de los sesenta no era irreversible, para Peñaloza Webb (1987), se puede verificar desde el inicio de los ochenta una tendencia desintegracionista que surgió como resultado de la mayor prioridad que se concedía a las políticas nacionales por sobre los compromisos regionales y la política proteccionista llevada a cabo entre los países latinoamericanos a fin de restringir las importaciones y obtener un saldo comercial positivo. Esto es, **la recesión económica y el proceso de ajuste estructural que le siguió vino, de hecho, a erosionar las relaciones económicas hasta entonces existentes entre los países latinoamericanos.**

La deuda externa ha sido un problema que cada país ha tratado de solucionar en negociaciones bilaterales con la banca internacional, como conclusión de estas negociaciones los países endeudados han tenido que aplicar paquetes de medidas cuyos componentes son, entre otros: la limitación de importaciones y modificaciones a los tipos de cambio además de las ya comentadas restricciones presupuestarias, etc. De acuerdo con Vacchino (1989) estas medidas han producido efectos negativos de intensidad variable sobre los procesos de integración subregional y muy especialmente el comercio intralatinoamericano. En primer lugar, el comercio intralatinoamericano medido por las importaciones ha disminuido sensiblemente desde 1982.

Estos resultados dan cuenta del esfuerzo exportador realizado por A.L. hacia terceros países para obtener divisas fuertes con las cuales sufragar la deuda externa y su servicio, la intensidad del ajuste macroeconómico y la recesión sufrida por la región. Adicionalmente podríamos agregar que en este resultado también guarda alguna responsabilidad la restricción al acceso de productos producidos en otros países latinoamericanos.

La crisis y la posterior reestructuración vino a profundizar los desequilibrios estructurales en las corrientes de intercambio que afectan a numerosas relaciones por pares de países en la región. Esto último, a decir de Vacchino (1989) se ha convertido, a principios de los noventa, en un obstáculo para revitalizar el comercio recíproco.

Las disparidades en la política cambiaria (la alternancia de bajas y altas en los tipos de cambio, ahora para promover las exportaciones ahora para restringir las importaciones) dificultó continuar con las corrientes comerciales existentes al modificar las ventajas comparativas.

La crisis también afectó a los organismos regionales de integración en tanto que cada país adoptó soluciones unilaterales a la crisis, lo que se tradujo en una caída del comercio recíproco, el deterioro de los mecanismos de pagos y, en general, en el estancamiento de las instituciones de integración. La propia crisis favoreció el bilateralismo, la visión coyuntural y unilateral de los problemas nacionales y el deterioro de los organismos de integración.

Al analizar la crisis que prevalece en cada una de las instituciones latinoamericanas de integración y cooperación regional, encuentra que esta puede ser explicada por tres factores vinculados entre sí: primero, los cambios periódicos en la orientación política de los Estados miembros; segundo, el progresivo aislamiento

de los organismos internacionales de sus bases nacionales; y, tercero, la evolución característica de las inquietudes integradoras en la región.

Si bien los cambios en el contexto internacional pueden tomar obsoletas o irrelevantes muchas de las funciones de los organismos internacionales de la región, la verdad es que la cooperación regional ha seguido siempre un movimiento pendular de acercamiento y alejamiento alternados. La tendencia a la cooperación en A.L. tiende a reforzarse en momentos de crisis⁴⁶ y a diluirse cuando la crisis o la amenaza extraregional desaparece. En la historia de América Latina abundan ejemplos sobre estos patrones de cooperación, y los organismos de integración, por supuesto, no son la excepción.

Los escasos progresos de la ALADI en los tres primeros años de su precaria existencia se deben, para Miguel Wionczek (1987:182) a sus defectos de nacimiento y a la crisis económica mundial.

La ALADI surgió en medio de profundos desacuerdos que a la larga acabaron por hacerla virtualmente inoperante.

" El desacuerdo abarcó los lineamientos de las políticas comunes en términos de objetivos a largo plazo: los alcances y los mecanismos de armonización y coordinación de las políticas nacionales entre sí y estas y las políticas bilaterales y las multilaterales; los requisitos mínimos de tal armonización y la coordinación de políticas nacionales tendientes a la progresiva integración comercial, financiera y física de la región; las reglas de compatibilización de las acciones multilaterales; y finalmente; el ámbito, las normas y los mecanismos de convergencia. "

La persistencia y severidad de la crisis hizo surgir presiones en favor del proteccionismo por lo menos en los primeros años de la década de los ochenta. El BID-INTAL(1993) tiene su propia lectura acerca de cómo la integración regional se vio impactada por la crisis económica.

A lo largo de la década de los ochenta el proceso de integración regional experimentó transformaciones profundas en parte como resultado de la imposibilidad de hacer cumplir los objetivos previstos en los distintos agrupamientos subregionales y en parte por todo el movimiento que se generó a favor de las políticas de libre mercado que implicaban una menor protección, desregulación y el funcionamiento más libre de los mercados. Este cambio en la orientación de las políticas coincidió con un acentuado estancamiento en los procesos de integración.

A mediados de los ochenta los procesos de ajuste en marcha comenzaron a hacerse acompañar de una cierta apertura económica debido al convencimiento generalizado de que la ISI como estrategia de desarrollo estaba agotada y a los requerimientos que en ese sentido hacían los organismos financieros multilaterales y las presiones del Gobierno Estadounidense en aras de una "reciprocidad" de sus socios en A.L., principalmente aquellos que se beneficiaban del trato preferencial concedido en el marco del SGP. Lo que también impactó negativamente a los procesos de integración en marcha.⁴⁷

La recesión internacional que se transmitió a A.L. por la vía del incremento de las tasas de interés, la caída de los índices de comercio y las inversiones, repercutió en el comportamiento económico de los países de A.L. y en su proceso de integración en la medida en la que se acudió a políticas para restringir el comercio que afectaron a los otros miembros de los esquemas subregionales de integración. Según datos del BID-INTAL (1993) el comercio intraregional de la ALADI pasó de \$ 11,803 millones de dólares en 1981 a \$

⁴⁶).- Nosotros queremos precisar que este movimiento pendular solo existe en cuanto tendencia, ya que, por ejemplo, la crisis de la deuda no alentó ningún espíritu de cooperación entre los países latinoamericanos.

⁴⁷).- El BID considera al hecho de que los procesos de integración se desarrollaran en un ambiente de mayor apertura como el paso de una etapa de "integración autarquizante" a otra de "integración abierta".

7,051 millones de dólares en 1985; en el GRAN, de \$1,238 millones de dólares en 1981 a \$721 millones de dólares en 1984; en el MCCA de \$11,000 millones de dólares en 1980 a \$548 millones de dólares en 1985.

La mayor parte de los especialistas coinciden en que fueron las políticas de liberalización comercial las que más profundamente impactaron los procesos de integración regional.⁴⁸

Aunque desde principios de la década de los noventa se perfilaba la idea de que las políticas de ajuste y especialmente aquellas políticas orientadas a la apertura comercial han creado condiciones de homogeneidad y un ímpetu liberalizador tales, que ahora es más factible la constitución de un mercado común latinoamericano vía reorientación de los programas unilaterales de apertura. La intención tropieza con múltiples dificultades que más adelante estudiaremos.

Lo cierto es que por efecto de la redefinición de las estrategias de desarrollo los conceptos que en el pasado guiaron el proceso de integración regional tendieron a modificarse. Esto, aunado a una percepción tripolar de la economía mundial hace que comiencen a tomar nueva fuerza los conceptos del anterior panamericanismo.⁴⁹

Otros especialistas, por ejemplo Hart D. (1993:135) acuñaron conceptos equivalentes al de "proceso de desintegración latinoamericana" y alude, en términos generales, al progresivo debilitamiento de los lazos económicos entre los países latinoamericanos y al fortalecimiento de los nexos en torno a la economía estadounidense.

Durante la década de los ochenta los esfuerzos de integración regional tropezaron con grandes dificultades que se sumaron a las que ya venía arrastrando la ALALC: el papel secundario y subordinado que la integración tenía dentro de los planes de desarrollo de cada país (sin contar con que en realidad, las metas en cuanto a la liberalización del comercio intrazonal y la distribución equitativa de los beneficios eran irrealizables); la falta de correspondencia entre el modelo utilizado y las condiciones estructurales de la realidad, lo que llevó a que los acuerdos de complementación industrial se convirtieran, en la práctica, " en simples mecanismos de desgravación arancelaria utilizados en la mayoría de los casos por filiales de empresas transnacionales para lograr una mayor racionalización de las producciones y de las ventas en los diferentes mercados nacionales en los que actuaban "⁵⁰; y, el impacto de la heterogeneidad y disparidades de los conjuntos nacionales sobre el esquema de integración, en otras palabras, el objetivo central del Tratado de Montevideo (1960), -la zona de libre comercio- no era compatible con las heterogeneidades en los grados de desarrollo relativo que presentaban las economías del área⁵¹ y con la diversidad e inestabilidad de las políticas económicas de los países miembros.

⁴⁸).- Conesa(1984) partiendo de las experiencias de liberalización comercial verificadas en Chile, Uruguay y Argentina durante la década de los setentas pretende demostrar que la apertura unilateral de estas economías no debilitó los lazos comerciales con A.L. y por tanto no incidió negativamente en la integración. Al respecto es preciso aclarar que la clase de apertura que Conesa estudia se realizó de manera casi enteramente unilateral, esto es, sin inscribirse en algún esfuerzo de integración regional, y esta tesis engañosa la obtiene precisamente al pretender que la observación de solo seis años de comercio exterior pueden permitirle afirmar tal cosa para los años posteriores, además el momento en las relaciones internacionales era otro totalmente distinto: la crisis económica de los E.U.A. no era lo que es ahora y el proteccionismo entre los países desarrollados tendía a recrudecerse, los momentos que él considera son distintos, los setenta y los ochenta.

⁴⁹).- Grunwald, " El escabroso..." nos presenta una reseña de la evolución histórica de las ideas de integración hemisférica, el panamericanismo y la unión aduanera continental que datan del último cuarto del siglo pasado.

⁵⁰).- Vacchino, 1987. Posteriormente va a proponer que al adoptar casi todos los países latinoamericanos las políticas de apertura, se han creado condiciones para remontar esta dificultad, y que ahora, con una apertura comercial generalizada de lo que se trata es de reorientar esta apertura hacia una zona de libre comercio regional.

⁵¹).- Alfredo Fuentes y Guillermo Perry (1987) realizan un análisis basado en el caso del GRAN sobre las potencialidades y limitaciones que, teóricamente, presupone la integración de países con niveles de desarrollo económico diferentes y sugieren una serie de mecanismos de corrección para eventuales desequilibrios comerciales e industriales.

A estas dificultades se vino a sumar en la década de los ochenta, la recesión, que afectó severamente al comercio intraregional y la reducción de la voluntad negociadora y la adopción de la actitud defensiva motivada por la necesidad de restringir las importaciones para paliar los problemas de la balanza de pagos y obtener un superávit comercial.

Las nuevas modalidades adquiridas por la integración latinoamericana en la década de los ochenta ha hecho surgir algunos problemas entre los cuales el más importante, sin duda, es la convergencia de los distintos procesos subregionales, bilaterales o trilaterales en un eventual mercado común latinoamericano.

El Informe 1992 del BID-INTAL sobre la integración latinoamericana reconoce que

"... el proceso de integración de la ALADI revela una suerte de segmentación que, al ir acentuándose, fue generando crecientes obstáculos para la multilateralización de un número cada vez mayor de Acuerdos de Alcance Parcial cuyas cláusulas respecto a preferencias, como es natural, son propias de cada uno."⁵²

Más adelante el citado informe reconoce que

"... en la presente situación la convergencia concebida en los términos señalados aparece como un objetivo difícil de lograr."

Por otro lado, México y su participación en la zona de libre comercio de América del Norte dio al traste, con la normatividad, principios y objetivos de la ALADI al negar la extensión de los beneficios concedidos a sus socios en América del Norte al conjunto de los países latinoamericanos, como sería lógico en virtud de la cláusula de la nación más favorecida institucionalizada en la ALADI.

Sobre los "viejos" obstáculos a la integración regional nos parece conveniente también resaltar el caso de los llamados "intereses creados". Los mismos intereses creados que reaccionaron en su momento contra la integración regional reaccionan ahora contra la apertura comercial. Se trata de sectores de la industria nacional que producen en condiciones de ineficiencia tal que, en caso de apertura comercial, no podrían competir ni siquiera en los mercados subregionales y menos aún en el mercado mundial. La liquidación de estos intereses, que no dudan en exaltar el nacionalismo y el patriotismo en cuanto se ven afectados a causa de la apertura comercial, no supone la eliminación de un obstáculo a la integración regional en tanto que esta apertura ha significado una mayor integración con los E.U., tendencia que se reforzaría en un caso hipotético de crisis de balanza de pagos que obligara a imponer restricciones a las importaciones, las cuales, como sabemos, se determinan por, además de consideraciones económicas, por relaciones de fuerza.

De esta manera, una eventual oposición de estos sectores a la conformación de una zona de libre comercio con los E.U. tiene más posibilidades de triunfar e incidir en las negociaciones comerciales del MERCOSUR que en las que se realizan con E.U., por las relaciones de fuerza implícitas e inherentes a toda negociación comercial internacional. Los intereses de estos sectores es más fácil que los hagan valer en el primer caso que en el segundo. Tales intereses se han pronunciado en todos los esfuerzos subregionales de integración como fuerzas nacionalistas que abanderan los viejos conceptos "desarrollistas".

⁵²).- BID-INTAL.1992:20.

3.2.- LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL 1981-1990.

En este apartado pretendemos vislumbrar los efectos de la crisis y de las políticas de reestructuración económica sobre los procesos de integración económica regional y subregional. Analizamos únicamente los casos de los grupos subregionales formados por países latinoamericanos tales como el GRAN y el MCCA, excluyendo de nuestro estudio a los países del CARICOM y otros como República Dominicana o Cuba que no participan en algún proceso de integración regional.

Nuestro objetivo es dar alguna evidencia empírica que muestra hasta que punto el proceso de reestructuración de la economía latinoamericana impactó a los procesos de integración y cuál es la nueva situación de la integración económica en la región después de la aplicación de un serie de políticas reestructuradoras que de hecho ya han transformado al capitalismo latinoamericano. Adicionalmente intentaremos evaluar en que medida las políticas reestructuradoras han traído consigo un debilitamiento de las relaciones comerciales forjadas entre los países latinoamericanos durante las tres décadas precedentes.

3.2.1.- EL GRUPO ANDINO (GRAN).

El Grupo Andino comenzó a existir hacia 1970 cuando el comercio intrasubregional representaba el 2.3% del total, este porcentaje llegó a alcanzar tan solo poco más del 4% a finales de la década de los setenta y principios de los ochenta. Por efecto de la crisis, para 1987 el comercio intrasubregional representaba tan solo el 3.2% del total y en los años siguientes esa participación continuó disminuyendo.

COMERCIO INTERNO DE CADA BLOQUE DE INTEGRACION COMO						
PORCENTAJE DEL TOTAL DE EXPORTACIONES: 1960 - 1987.						
(PORCENTAJES)						
BLOQUES	1960	1970	1976	1980	1983	1987
C.E.E.	34.6	48.9	-	52.8	52.4	58.8
ANSEA	21.7	14.7	13.9	17.8	23.1	17.7
CAEAC	1.6	3.4	3.9	4.1	2.0	0.9
M.C.C.A.	7.5	26.8	21.6	22.0	21.8	11.9
CARICOM	4.5	7.3	6.7	6.4	9.3	6.3
ALADI	7.7	10.2	12.8	13.5	10.2	11.3
GRAN	0.7	2.3	4.2	3.5	4.3	3.2

Fuente: Cornejo, 1993:46

Y en efecto, los graves desequilibrio externos que experimentaron los países del GRAN y las políticas de contracción de la demanda aplicadas desde principios de los ochenta incluyeron la adopción de importantes medidas para restringir las importaciones, que de hecho se extendieron a las relaciones comerciales intraandinas.

Estas políticas contenían, según Aninat-Davis-Leiva (1987) los siguientes elementos disgregadores:

- bruscas devaluaciones;
- cambios múltiples para las importaciones de mercancías;
- restricciones de acceso a las divisas;

- prohibiciones, licencias previas y variados procedimientos administrativos destinados a impedir o limitar las corrientes comerciales ya establecidas.

Estas medidas, que curiosamente hubieran podido aplicarse al amparo de las cláusulas de salvaguardia establecidas en el Tratado de Cartagena, fueron aplicadas por los países miembros de manera unilateral, lo que además de evidenciar su escasa voluntad integracionista, contribuyó a limitar las corrientes de comercio subregional.

"... la crisis de los ochenta habría de ratificar que, en la disyuntiva entre adaptarse a los cambios en el sistema internacional o consolidar su participación en el sistema integrativo, los países andinos optaron por la solución tradicional: la subordinación del orden regional a las condiciones nacionales y a la situación internacional, ya sea por que las políticas de los países miembros estaban guiadas y se establecían en función del contexto internacional, ya sea por que los cambios que allí se verificaban los conducían a seguir privilegiándolo."⁵³

Fairlie (1993:72) establece que la crisis trajo el doble efecto de convertir al mercado andino en un mercado de menor importancia para Colombia y Perú mientras que con Ecuador y Bolivia ocurrió el fenómeno contrario. Por otro lado, desde el punto de vista de las importaciones el mercado andino cobró una importancia mayor.

Las políticas de ajuste y sus efectos recesivos son en gran medida responsables de los saldos comerciales favorables de algunos países como Colombia, que en el periodo 1980-85 tuvo el mayor superávit de los países andinos.

A principios de la década de los noventa ya era evidente que muchos de los objetivos establecidos en el Acuerdo de Cartagena no se habían alcanzado en los términos en los que estaba previsto. El objetivo de acelerar el crecimiento no se había cumplido, el desarrollo equilibrado entre los países miembros se había cumplido hasta cierto punto lo mismo que el fortalecimiento del proceso de integración regional y, sobre todo, subregional. Este resultado, a decir de Cornejo Ramírez (1993) se explica por que:

- Se dedicaban grandes esfuerzos a una programación industrial que finalmente no ha tenido grandes frutos mientras que no se ponía el mismo énfasis en elevar el comercio intrasubregional.
- Algunos países miembros han mostrado cierta resistencia a abrir su economía al ritmo acordado y eliminar progresivamente subsidios, lo que originó, por ejemplo, la auto-suspensión temporal del Perú de las obligaciones contraídas en el GRAN.
- La incertidumbre resultante de los cambios de Gobierno. La crisis y las políticas de ajuste adoptadas restringieron el espacio de maniobra para la integración.

Para valorar en su justa dimensión la razones que obligaron a Perú a "suspender" los compromisos contraídos en el GRAN⁵⁴ es preciso considerar que Perú estaba siendo fuertemente afectado por las políticas de fomento a las exportaciones y principalmente los subsidios de los países andinos, razón por la cual el comercio peruano con la subregión mostraba crecientes déficits desde 1991.

En 1992, Perú suscribió acuerdos bilaterales con cada uno de los países del GRAN que permitieron salvar la situación.

Por otro lado, en el Perú se viene aplicando un programa de cambio estructural de lo más radical que se ha ensayado hasta ahora en América Latina totalmente apegado a las sugerencias del CW y en "aras de mantener la pureza del experimento neoliberal" el Gobierno optó por retirar a Perú del Grupo Andino.⁵⁵

⁵³).- Vacchino, 1989:62.

⁵⁴).- Estos compromisos quedaron suspendidos hasta diciembre 31, de 1993.

⁵⁵).- Fairlie (1993) demuestra que esto es tan solo un pretexto y que la persistencia de estas políticas traerá consigo no solo una mayor vulnerabilidad del sector exportador, sino que puede llevar al colapso de la economía.

El pretexto es que los compromisos adquiridos en el GRAN constituyen un lastre para alcanzar la modernización que, por si sola, la apertura comercial a ultranza puede brindar. " Los partidarios de esta opción creen que esta "buena conducta" les permitiría incorporarse a la Iniciativa para las Américas con la venia de Estados Unidos o a través de acuerdos bilaterales con México. "(Fairlie, 1993)

Como resultado tenemos que durante toda la década de los ochenta y muy posiblemente como producto de la crisis las exportaciones e importaciones intrasubregionales andinas como proporción del total mostraron una tendencia hacia su disminución y después a una recuperación desigual. En general el comercio recíproco jamás representa para los países andinos siquiera un cuarto de su comercio total.

GRAN: COMERCIO INTRASUBREGIONAL COMO PROPORCIÓN DEL TOTAL.

EXPORTACIONES												
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992(p)
BOLIVIA	4.2	3.8	3.0	2.0	2.5	3.8	5.4	4.6	6.0	6.5	10.2	12.9
COLOMBIA	15.4	14.6	5.9	4.8	6.1	5.5	8.1	7.1	5.4	5.5	10.7	12.7
ECUADOR	5.7	7.4	6.3	2.1	2.5	2.0	6.3	8.1	7.8	6.9	7.1	2.8
PERU	5.33	8.19	4.33	6.02	6.88	6.03	6.07	7.70	5.79	6.15	7.74	7.74
VENEZUELA	1.89	2.11	2.37	2.13	1.79	1.68	0.43	2.37	2.54	2.68	2.95	3.27
IMPORTACIONES												
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992(p)
BOLIVIA	3.6	3.1	2.9	5.8	2.5	2.4	2.0	2.9	3.4	4.1	3.2	2.8
COLOMBIA	11.7	11.0	12.5	12.3	10.5	6.3	5.4	6.4	7.7	8.5	9.7	6.1
ECUADOR	4.9	5.0	5.8	4.2	6.8	5.0	12.9	4.5	5.6	9.8	9.7	8.1
PERU	2.57	3.31	3.03	5.30	4.71	6.16	6.12	7.54	8.23	7.76	17.16	15.33
VENEZUELA	2.49	3.00	2.16	2.31	2.19	1.78	2.04	2.14	2.06	3.21	5.19	4.84

FUENTE: Elaboración propia con datos del F.M.I. Direction of Trade Statistics Yearbook of 1988 & 1993.

p) Cifras preliminares.

No es posible distinguir una tendencia estable, para algunos países la importancia de sus socios en el GRAN se recuperó al final de la década, otros acabaron la década sin haberse recuperado. Sin embargo, es posible notar que como un efecto de la crisis el comercio de los países andinos con Latinoamérica tendió a concentrarse sobre si mismos. En casos como Bolivia o Perú el GRAN llegó a representar casi el 50% de su comercio con América Latina. Esta tendencia es más evidente en el caso de Venezuela al iniciar la década el GRAN apenas significaba el 13.67% de las exportaciones hacia A.L. en 1991 este porcentaje ya se había elevado a 18.88% y cifras preliminares de 1992 afirman que este porcentaje asciende al 20% en 1992. Desde el punto de vista de las importaciones sucede algo similar, solo Bolivia y Colombia vieron reducirse el porcentaje de sus importaciones desde A.L. a través del GRAN.

GRAN: COMERCIO SUBREGIONAL COMO PORCENTAJE DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA.

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992(p)
EXPORTACIONES												
BOLIVIA	9.8	7.4	5.5	3.8	4.2	5.9	9.4	9.7	14.2	14.5	20.2	32.3
COLOMBIA	69.9	73.7	52.4	49.1	57.0	54.9	53.3	47.3	35.6	35.6	50.7	65.5
ECUADOR	32.2	33.2	34.5	21.1	27.2	19.9	48.5	55.1	43.6	40.0	41.3	20.9
PERU	41.20	54.14	42.27	51.53	49.48	41.45	37.36	51.44	36.67	39.56	48.21	42.93
VENEZUELA	13.67	14.97	18.24	16.36	12.97	13.08	7.86	17.96	16.71	20.64	18.88	20.04
IMPORTACIONES												
BOLIVIA	11.0	9.6	7.1	12.1	5.1	6.0	4.2	6.2	7.8	8.8	8.5	7.8
COLOMBIA	51.7	46.4	57.0	59.2	45.0	30.1	28.8	31.6	34.8	42.6	44.0	38.2
ECUADOR	38.3	34.6	31.5	18.3	35.2	27.5	49.2	24.2	24.2	38.6	41.8	42.7
PERU	19.36	17.70	17.22	20.80	18.52	22.92	26.31	25.47	32.31	28.17	43.83	41.88
VENEZUELA	28.45	25.77	18.46	17.90	20.36	18.66	19.24	18.25	18.14	25.79	39.38	40.63

FUENTE: Elaboración propia con datos del F.M.I. Direction of Trade Statistics Yearbook of 1988 & 1993.

p) Cifras preliminares.

En suma, los datos que tenemos demuestran que la crisis si bien trajo una reducción del comercio intrasubregional que finalmente se revirtió en alguna medida, también acentuó la segmentación del comercio intraregional y profundizó los graves desequilibrios comerciales entre los países del GRAN.

3.2.2.- EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA).

La profunda crisis que padeció toda la región en la década de los ochenta trajo en Centroamérica efectos negativos sobre el proceso de integración en marcha, sobre todo por lo que se refiere a los niveles de comercio.

Para hacer frente a sus problemas de balanza de pagos, durante la primera mitad de los ochenta, los países impusieron al comercio subregional todo un cúmulo de restricciones a las importaciones y aplicaron políticas que inducían una contracción de la demanda interna. De otra parte, la escasez de divisas llegó a tal grado en algunos países que sus respectivos bancos centrales no pudieron hacer efectivos sus saldos deudores en el comercio intrasubregional a través de la Cámara Centroamericana de Compensación.

A pesar de la efímera vigencia de un arancel externo común entre cuatro países (el M.C.C.A. menos Nicaragua) se inició un descenso paulatino de el comercio subregional que vino a erosionar la interrelación económica y, conjugado con la inestabilidad política y las tensiones, vino a anular casi por completo los avances de la integración.

Más que la crisis política que enfrentó la región desde principios de la década de los ochenta, como justamente señala Gert Rosenthal⁵⁶, fue la misma crisis económica la que trajo consigo una rápida erosión de la interdependencia económica entre los países centroamericanos construida durante las tres décadas anteriores.

Desde 1980 la caída del comercio ha sido "estrepitosa y progresiva" hasta llegar a una cifra mínima de \$ 370 millones de dólares en 1986; o sea, en términos reales, igual a un monto similar a los registrados antes de 1970. Después de 1986 el comercio intracentroamericano no se recuperó.

M.C.C.A.: COMERCIO INTRASUBREGIONAL COMO PROPORCIÓN DEL COMERCIO TOTAL
1981-1992

EXPORTACIONES												
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992(p)
COSTA RICA	23.6	19.2	23.0	19.6	15.5	9.2	9.8	10.4	10.1	9.2	11.2	8.2
EL SALVADOR	25.94	24.90	22.68	21.92	14.09	12.17	20.24	22.98	32.33	29.80	33.54	24.48
GUATEMALA	33.2	30.1	27.7	26.1	20.7	17.1	23.3	23.1	22.5	24.8	27.0	16.9
HONDURAS	9.73	8.35	9.29	6.03	4.07	2.44	3.29	3.00	3.40	3.30	3.65	6.24
NICARAGUA	14.86	14.07	8.39	8.16	6.98	4.62	14.06	6.59	13.49	12.45	9.10	9.52
IMPORTACIONES												
COSTA RICA	12.6	12.6	12.2	10.5	8.4	9.3	8.4	8.1	8.1	7.3	8.1	6.0
EL SALVADOR	31.05	30.44	26.20	26.00	22.54	17.74	18.26	19.61	17.44	20.37	16.29	14.16
GUATEMALA	11.6	15.5	19.8	12.9	7.7	8.7	9.1	9.5	10.1	7.8	8.1	6.2
HONDURAS	12.53	12.55	12.77	10.25	9.04	7.70	7.29	6.65	8.78	7.88	8.08	10.45
NICARAGUA	21.17	15.09	17.25	11.68	11.10	6.59	14.37	7.22	9.27	13.06	19.33	17.33

p).- Cifras preliminares.

FUENTE: Elaboración propia con datos del F.M.I. Direction of Trade Statistics Yearbook 1988 & 1993.

⁵⁶).- Rosenthal (1987) se avoca al estudio del impacto de las tensiones políticas sobre el proceso de integración económica centroamericana.

Un hecho importante que resalta de la observación de las estadísticas comerciales de Centroamérica es que los países centroamericanos tienden a importar tendencialmente menos de lo que exportan a sus socios centroamericanos. Este fenómeno está presente en todos los países centroamericanos de alguna manera en todos los países latinoamericanos salvo muy raras excepciones.

En Centroamérica más que en ningún otro de esfuerzo de integración subregional la crisis trajo un efecto devastador, esto puede atribuirse a la crisis económica, a la virtual desintegración del MCCA que resultado de las fricciones políticas entre sus miembros y a la estructura predominantemente agraria de las economías centroamericanas.

M.C.C.A.: COMERCIO INTRASUBREGIONAL COMO PROPORCIÓN DEL COMERCIO CON AMÉRICA LATINA 1981 - 1992

EXPORTACIONES												
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992(p)
COSTA RICA	69.7	69.9	80.3	76.4	69.6	56.1	62.7	66.2	52.0	60.0	65.2	56.2
EL SALVADOR	95.25	94.73	90.13	94.87	92.64	86.96	88.53	92.53	92.12	88.80	88.91	88.52
GUATEMALA	80.9	80.4	81.1	85.8	83.8	83.3	82.5	79.7	73.4	77.5	74.8	73.0
HONDURAS	85.74	77.18	94.85	95.03	77.53	76.90	75.14	65.63	86.27	87.30	81.66	88.68
NICARAGUA	72.18	75.19	75.90	80.91	89.62	72.23	75.41	69.39	75.49	60.61	64.00	61.66
IMPORTACIONES												
COSTA RICA	36.6	33.2	36.6	32.5	27.2	33.4	30.3	26.3	26.5	25.9	27.0	31.0
EL SALVADOR	70.76	58.82	55.57	54.90	50.51	50.28	49.21	52.04	51.63	55.98	45.48	47.39
GUATEMALA	41.2	49.9	51.2	30.6	19.2	35.7	36.2	34.7	34.9	30.0	31.2	30.1
HONDURAS	55.44	59.12	37.40	32.28	30.91	25.28	31.82	28.22	33.86	32.51	30.67	39.71
NICARAGUA	42.47	31.53	34.63	30.57	33.96	26.01	31.15	26.83	25.19	33.43	50.16	47.48

p).- Cifras preliminares.

FUENTE: Elaboración propia con datos del F.M.I. Direction of Trade Statistics Yearbook 1988 & 1993.

En la actualidad el MCCA enfrenta las siguientes dificultades:

- La expansión comercial desigual ha traído serios conflictos al interior del MCCA.
- Al igual que en los otros procesos de integración subregional, el MCCA también registra una disminución del comercio subregional durante la década de los ochenta con la salvedad de que, a diferencia de otros esquemas de integración esta disminución no empezó en la década de los ochenta sino que ya venía manifestándose desde la década del setenta.

BALANCES COMERCIALES INTRAREGIONALES DEL M.C.C.A.
1960 - 1992.

(Precios corrientes en miles de S.C.A.)

AÑOS	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA R.
1960	-2.74	-1.34	2.77	-0.25	-1.09
1961	-0.34	-0.07	2.27	-1.08	-1.85
1962	-2.55	-6.22	3.17	-1.81	-1.59
1963	-2.41	-3.82	-0.79	-2.59	0.12
1964	3.16	-7.56	-1.56	-7.19	7.11
1965	4.06	-0.95	-4.96	-8.99	3.54
1970	37.35	14.04	-36.83	-3.95	-22.57
1975	65.13	7.11	-25.12	-20.11	-5.77
1980	222.96	-35.01	-19.65	-225.13	50.54
1985	105.67	-121.04	-54.96	-32.61	50.88
1992	119.4	-77.6	-30.1	-181.5	147.9

FUENTE: UNAH, 1993:157.

- La reticencia de Costa Rica. En los hechos, la reactivación de la integración centroamericana ha tenido ritmos diferentes, lo que ha contribuido a la fragmentación del esfuerzo.

Esta situación comienza a revertirse a principios de la década de los noventa, el 17 de junio de 1990 los presidentes centroamericanos adoptaron decisiones cruciales para la reactivación del proceso de integración en centroamérica. Pero no fue sino hasta finales de 1992 que se han aprobado las bases para un nuevo Tratado de Integración Económica Centroamericana con el propósito de conformar una unión aduanera.

En mayo de 1992 los países del llamado "Triángulo del Norte" (Guatemala, El Salvador y Honduras) acordaron avanzar en la integración y ratificaron su disposición para crear una zona de libre comercio que empezaría a funcionar el primero de abril de 1993, en esta fecha se les unió Nicaragua, dando lugar al Grupo Centroamérica-4 (CA-4). El Gobierno costarricense, por su parte, se opone a la unión aduanera y al libre tránsito de personas y apoya lo referente a la liberalización financiera. En la actualidad, Costa Rica todavía no suscribe el protocolo constitutivo del Sistema de Integración Centroamericano (SICA) encaminado a sustituir al MCCA.

- Más que la reducción de la ayuda económica a Centroamérica resultado del fin de la guerra fría, el desafío más serio que enfrenta Centroamérica es la posibilidad de que el TLCAN repercuta desfavorablemente sobre las exportaciones de los países centroamericanos a México y Estados Unidos como sobre las corrientes de inversión que podrían desviarse hacia México a fin de potenciar los resultados del mercado ampliado.

3.3.- LA NUEVA ETAPA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL 1990-1993.

Después del franco estancamiento, pérdida de dinamismo y hasta de credibilidad que vivió el proceso de integración regional en la década de los ochenta la integración regional ha entrado en una nueva etapa de revisión y reorientación que arranca desde el comienzo de la década de los noventa y se extiende hasta nuestros días.

El hecho más notorio de la nueva etapa de la integración regional es la coexistencia de acuerdos multilaterales con acuerdos bilaterales o trilaterales, que existen no gracias sino a pesar del Tratado de Montevideo 1960, el cual dada su flexibilidad permite la concertación de acuerdos de alcance parcial en los cuales no participen la totalidad de países de la región.

Estos acuerdos se suscriben además, entre países pertenecientes a distintos esquemas subregionales, lo que también constituye una ruptura con el pasado.⁵⁷

En esta nueva etapa podemos prever una liberación total del comercio intraregional para finales de 1996. El proceso tiende a la excesiva atomización de los acuerdos bilaterales; los acuerdos son más flexibles, amplios y estrictos, además incorporan más consideraciones geopolíticas; no se trata de acuerdos de integración protegida, sino de una integración abierta a la economía mundial; en estos predomina la idea de crear uniones aduaneras.

El hecho de que los elementos característicos de la nueva etapa de la integración regional sean la tendencia a la atomización y la negociación de estos acuerdos bilaterales de alcance parcial entre países que forman parte de diferentes esquemas de integración habría forzosamente de colocar al debate sobre las formas

⁵⁷).- Se citan los acuerdos de Venezuela con los países del CARICOM, los acuerdos de México con los países centroamericanos y sobre todo el TLCAN.

para hacer realidad un espacio económico latinoamericano en términos adecuados al nuevo contexto. De lo que se trata ahora sería de hacer converger los acuerdos subregionales y bilaterales en un espacio económico común latinoamericano.

Sin embargo, según el SELA, la intención de hacer converger estos acuerdos en un espacio común latinoamericano enfrenta diferentes obstáculos entre los que sobresalen:

- Los tropiezos en el cumplimiento de los compromisos y dificultades de administración debido a la falta de coordinación en las políticas macroeconómicas. De ahí que en el nuevo programa de integración la coordinación de políticas macroeconómicas tenga un papel de primera magnitud.⁵⁸
- La inconsistencia normativa entre los diferentes compromisos de integración (disposiciones distintas en los acuerdos).
- La coexistencia de múltiples programas de desgravación para un mismo producto y su cadena productiva, genera conflictos de competencia equitativa y relativiza los márgenes de preferencia acordados entre dos o más países.
- No está garantizada una vinculación latinoamericana y caribeña amplia, si se quisiera que los convenios apuntaran hacia el libre comercio regional.
- La reactivación de la concepción comercialista de la integración no está apoyada en una mayor articulación entre las economías de la región, ni garantiza que incrementará la complementación intraindustrial.

Estas nuevas dificultades vienen a sumarse a las antiguas que el proceso de integración regional ya arrastraba desde la década de los 60's tal como la falta de infraestructura física y la relativamente pequeña dimensión del comercio intrazonal que alienta poco la expansión del comercio recíproco.

LA ALADI

El comercio entre los países de la ALADI creció un 28% en 1992, para llegar a \$ 19 mil 400 millones de dólares. En 1991 el valor de las exportaciones intraregionales había crecido un 24%. Este resultado favorable de 1992 fue una consecuencia del notable incremento de las exportaciones brasileñas, cuyo monto superó los \$ 7 mil 600 millones de dólares, es decir, el 39% de las exportaciones intraregionales totales.

Exceptuando Bolivia los otros países también aumentaron sus exportaciones a la ALADI, México, \$395 millones de dólares; Argentina, \$ 398 millones de dólares; Chile, \$328 millones de dólares; Colombia, \$198 millones de dólares; Venezuela, \$188 millones de dólares; y Perú, \$184 millones de dólares.

El valor total de las exportaciones de los países miembros al resto del mundo, tras la caída de 5% en 1991 se mantuvo prácticamente estancada en 1992, con un valor cercano a los \$ 96 mil 900 millones de dólares.

El comercio intra-ALADI de los países latinoamericanos se incrementó en 1993 un 21% para alcanzar el monto de \$ 23 mil 500 millones de dólares. Desde 1985 el comercio intra-ALADI ha crecido constantemente, situándose en alrededor de 20% de los intercambios globales de todos los países.

⁵⁸).- Ver SELA. "La nueva etapa de la integración regional". México. FCE-SELA. 1992.

Los países del GRAN exportaron mercancías por un valor de \$ 2 mil 800 millones, el más alto nivel alcanzado en sus 25 años de existencia.

Las exportaciones intra-MERCOSUR superaron los \$ 10 mil millones de dólares, cifra que es 93% superior a la de 1992. La participación del MERCOSUR en el total de exportaciones intraregionales alcanzó en 1993 un 43% frente a un 37% en 1992.

En febrero de 1994, en el marco de la 8a. Reunión Ministerial de la ALADI, México solicitó una dispensa de sus obligaciones contraídas en virtud del Tratado de Montevideo. A cambio, se comprometía a negociar acuerdos bilaterales con el resto de socios de la ALADI que les otorgarían compensaciones sustancialmente equivalentes a la pérdida de comercio.

Esta abierta violación al art. 44 del Tratado de Montevideo por el que se constituye la ALADI, no era nueva, ya antes los países del MERCOSUR habían incurrido en una infracción similar, pero esto no significó que no hubiera problemas para conceder la dispensa. El principal inconforme fue Brasil que exigía la extensión al resto de socios de la ALADI de las preferencias comerciales concedidas a Estados Unidos en el ALCAN. La discusión se centró en torno a una interpretación del Tratado de Montevideo que permitiera a México participar en la ALADI por un lado y en el ALCAN por el otro; así como la mencionada dispensa.

A principios de mayo de 1994 se aprobó un Protocolo Interpretativo del art. 44 del Tratado de Montevideo según el cual si los países de la ALADI no se conforman con las negociaciones bilaterales que México realizaría a cambio de la dispensa de sus obligaciones, se le podrían suspender concesiones sustancialmente equivalentes. Las negociaciones deberían llevarse a cabo en un plazo de entre 30 y 120 días. En el Protocolo se concede a México un periodo de gracia de cinco años, con posibilidad de que extienda otros cinco, para no cumplir con sus obligaciones en la ALADI.

Poco a poco el ALCAN fue abriéndose paso dentro de la ALADI y el 13 de mayo de 1994 se anunció una reunión extraordinaria de cancilleres para autorizar el ingreso de México al ALCAN, para este momento ya se había alcanzado internamente un acuerdo según el cual los países miembros que firmen acuerdos comerciales con países desarrollados podían suspender temporalmente, mediante la concesión de compensaciones unilaterales, las obligaciones establecidas en el art. 44 del Tratado de Montevideo según el cual las partes contratantes se obligan a extender al conjunto de los países miembros las concesiones negociadas entre sí.

Aunque fue México el que provocó que se hiciera tal protocolo, en realidad este no hace sino reconocer una tendencia a privilegiar las relaciones económicas con los países industrializados de Norteamérica. En este contexto, el art. 44 dificulta negociar acuerdos con países desarrollados, en virtud de la "cláusula de la nación más favorecida". Y una vez que en junio de 1994 se tomó el acuerdo de eximir de los compromisos contraídos por México en virtud del art. 44 del Tratado de Montevideo puede decirse que la ALALC se colocó a las puertas de una gran transformación.

A principios de 1993 ya era previsible el tremendo impacto que el ALCAN iba a tener en el proceso de integración regional. Se proponía cambiar el nombre de la ALADI y reestructurarla para que cumpliera con mayor eficacia sus objetivos.

Se consideraba, con justa razón, al ALCAN como violatorio del Tratado de Montevideo en tanto que establecía una serie de preferencias comerciales que México no estaba dispuesto a extender al resto de partes contratantes en la ALADI.

México proponía flexibilizar los mecanismos de la ALADI a fin de que, paulatinamente, se pudieran ir integrando bloques comerciales y que el organismo se convirtiera en una especie de "asesor multilateral" para el acercamiento comercial entre estos bloques. Desde el inicio de las negociaciones para un ALCAN comenzó a cuestionarse la viabilidad de la ALADI y el papel que juegan algunos de sus once miembros.

La propuesta de reestructurar la ALADI fue enarbolada por México, Argentina y Brasil a fin de que, en un contexto de creciente globalización, fueran posibles las alianzas con naciones industrializadas que sirvan como soporte al desarrollo proporcionando mercados e inversiones a las economías latinoamericanas.

EL GRUPO ANDINO (GRAN)

En 1992, el comercio entre los cinco países del GRAN llegó a \$ 2 mil 156 millones de dólares, lo que supone un récord en los 23 años del proceso integrador, la cifra anterior representa un incremento del 19.8% respecto al año anterior. La tasa anual promedio de crecimiento del comercio en los 23 años del proceso de integración andino se situó en 14.5%, cifra que supera ampliamente la registrada en el comercio con el resto del mundo, que alcanzó el 7.8% ese mismo año.

La estructura del comercio entre los países andinos se caracteriza por el predominio de los productos no tradicionales (66%), frente a un 34% de productos tradicionales, por otra parte, el sector combustibles representa un 17% del intercambio. De los productos que forman el comercio intra-andino 81% son manufacturas, 13% son productos mineros y petrolíferos y 6% son productos agropecuarios.

Después de varios meses de infructuosas negociaciones por fin en abril de 1994 se había logrado avanzar en el 87% de la lista de productos sujetos al arancel externo común. Sin embargo, un desacuerdo que cubrió el 13% de los productos congeló para próximos encuentros la fijación un arancel externo común. También en abril de 1994 tras 19 meses de autoexclusión Perú se reincorporó al Acuerdo de Cartagena, la razón de su separación fueron los elevados subsidios y otras medidas de comercio desleal aplicadas por los países del GRAN, que al parecer ya estaban pesando mucho sobre la balanza comercial peruana.

EL GRUPO DE LOS TRES (G-3)

La historia de las negociaciones del G-3 para conformar una zona de libre comercio es la historia de una penosa negociación en la que cada una de las partes deseaba preservar sus propias ineficiencias económicas y legalizar prácticas desleales de comercio.

El primer problema con el que se enfrentó el G-3 para negociar la constitución de una zona de libre comercio eran las asimetrías, Venezuela y Colombia deseaban sacar partido del hecho de que algunos indicadores de bienestar favorecieran a México, ambos proponían que se establecieran mecanismos de compensación para atenuar las asimetrías respecto a México. A su vez, Colombia quería hacer notar sus diferencias respecto a México y Venezuela. México por su parte concedía poca importancia a tales diferencias aduciendo cierta igualdad en niveles de desarrollo.

El fallido acuerdo Comercial del G-3 es muy representativo sobre los criterios que guían la política de integración, a continuación comentamos algunos problemas:

a).- El problema de las marcas. Algunos empresarios colombianos y venezolanos ante la proximidad de un acuerdo comercial con México registraron marcas como Bimbo y Probursa, entre otras, con lo cual si estas empresas quisieran penetrar a estos países tendrían que pagar por la marca.

b).- Los subsidios. El tema enfrento siempre a México y a Venezuela. México proponía una completa e inmediata eliminación de los subsidios a la exportaciones, mientras Colombia y Venezuela estaban por decidir un cronograma de eliminación.

Los gobiernos de Venezuela y Colombia subsidian a sus empresas hasta con el 80% en precios y tarifas de productos y servicios energéticos, principalmente. En marzo de 1993, el galón de gasolina costaba en Venezuela 33 centavos de dólar, mientras que en México se pagaba a \$ 1.60 dólares. Lo mismo sucedía con la electricidad, en la zona de Guyana, donde se concentra el más alto consumo industrial, el kilovatio/hora tenía un costo de entre 0.7 y 1.2 centavos de dólar mientras que en México se encontraba en alrededor de 4 o 5 centavos de dólar. Los subsidios son evidentes. Al final, en un esfuerzo por impulsar los acuerdos el Gobierno mexicano cedió en el tema de subsidios y se adhirió a una propuesta que no tardo en ser rechazada por el empresariado nacional y la gerencia general de PEMEX, mediante esta propuesta se legalizaba el subsidio a las exportaciones y por tanto la competencia desleal entre las tres economías. Esto no fue sino un episodio más de la férrea oposición de algunos sectores del empresariado nacional de los tres países.

c).- La legislación. Colombia y Venezuela mantienen una legislación muy atrasada en materias como propiedad intelectual de modo que un Acuerdo como el que se proponía hubiera supuesto una adecuación de ciertos aspectos de sus legislaciones nacionales que eventualmente condujera a una homologación de las mismas.

d).- Los llamados rubros sensibles. Los rubros difíciles de negociar y que a la postre bloquearon las conversaciones fueron: la agricultura, la petroquímica, la siderurgia y el automotriz. En petroquímica y siderurgia los sudamericanos tienen ventajas por costos de producción y precios en el mercado de productos finales; México por su parte tenía ventajas en los sectores agrícola y automotriz.

Era hasta un poco irrisorio que cada país deseara incluir en las negociaciones solo los sectores en los que tiene ventajas y deseara excluir aquellos en los que no tiene ventajas, que son precisamente los que interesaban a sus futuros socios.

Solo después de arduas discusiones los negociadores venezolanos y colombianos aceptaron incluir en la agenda los servicios financieros, el transporte, la entrada temporal de personal, las telecomunicaciones, las salvaguardas, la propiedad intelectual, los derechos de autor, los secretos industriales, las transferencias de tecnología, patentes y marcas. Como una forma de proteger a sus industrias los negociadores de Venezuela y Colombia se habían negado a incluir estos temas.

En cuanto a las salvaguardas fue muy difícil modificar la posición de Venezuela y Colombia. Ambos países estaban a favor de una rápida apertura de los mercados (de uno a cinco años). pero si las importaciones aumentaban entonces se aplicarían salvaguardas mediante el aumento de aranceles, lo que, evidentemente, ocasionaría una gran incertidumbre a los productores que quisieran exportar a alguno de estos países. La propuesta de Venezuela y Colombia se inscribía en la tradición latinoamericana de múltiples salvaguardas que eventualmente se traducen en incertidumbre respecto al acceso de los mercados, mientras tanto y siguiendo la experiencia de lo negociado en el ALCAN México proponía una desgravación arancelaria gradual (hasta 10 o 12 años) y que para la aplicación de salvaguardas primero se demostrara el daño y se diera una compensación bajando aranceles en otras fracciones. Finalmente los negociadores de Venezuela y Colombia aceptaron que las salvaguardas fueran compensables y que solo se aplicaran durante un periodo de transición limitado. Hay que recordar que la posición inicial de los negociadores de ambos países era que las cláusulas de salvaguarda tuvieran una vigencia permanente.

Una cosa que resulto evidente en las negociaciones fue que las peticiones mexicanas en materia de marcas, subsidios, propiedad intelectual, inversión extranjera, salvaguardas, etc en muchos de los casos

hubieran conducido a modificar la normatividad vigente en Venezuela y Colombia que, en gran parte es un resultado de lo concertado en el GRAN, tales modificaciones, si se hubieran llevado a cabo, hubieran cumplido el papel de preparar a estas economías para el libre comercio hemisférico.

EL M.C.C.A.

Las economías centroamericanas son extraordinariamente sensibles a movimientos en el mercado mundial, principalmente, por su carácter monoexportador de productos agrícolas. Por ejemplo, la caída de casi 30% que sufrieron las cotizaciones internacionales del café desde fines de 1992 se debió, principalmente, a los movimientos especulativos que realizan las empresas transnacionales. Las exportaciones de banano son otro ejemplo, las restricciones europeas a las importaciones de banano latinoamericano golpearon severamente a las economías centroamericanas. Por otro lado, se calcula que las exportaciones centroamericanas de algodón estarían próximas a desaparecer en 1996 debido a las políticas proteccionistas y a las prácticas "desleales" de comercio que aplican las grandes naciones productoras de la fibra. En 1992 la superficie sembrada de algodón ascendía a 31 mil 350 Has. mientras que en 1977 era de 477 mil 500 Has. En 1992 la región exportaba una cantidad varias veces inferior a las 350 mil 500 tn. métricas que exportaba en 1977. Bajo el peso de la competencia china, pakistani, estadounidense y rusa (73% del mercado mundial) Costa Rica y Honduras tuvieron que abandonar el cultivo de la fibra en 1981. Los costos de la producción de algodón en Centroamérica son más altos, además el mercado esta dominado por el dumping y el subsidio.

En los años recientes el proceso de integración económica en Centroamerica ha transcurrido con menos sobresaltos, pero en un ambiente de incertidumbre. El ALCAN, las negociaciones con México y los esfuerzos por reconstruir al MCCA han sido los principales elementos de la nueva etapa de integración en Centroamerica.

Aún antes de entrar en vigor, el ALCAN ya traía efectos negativos para Centroamerica por la desviación de las inversiones hacia México para aprovechar la posición preferencial y estratégica que daría a las empresas establecerse en México. Otras empresas optaron por trasladar su producción a México. Los sectores más afectados por esta desviación fueron el textil y la industria del vestido.

Ello puso a los países centroamericanos y caribeños ante la necesidad de buscar con E.U. una equiparación de condiciones frente a aquellas que eventualmente disfrutaria México. Los países centroamericanos solicitaron, en noviembre de 1993, su inclusión al ALCAN, las preferencias concedidas por E.U. en el marco de la ICC se habían desvanecido. Garantizar el acceso al mercado estadounidense fue una de las principales preocupaciones de los gobiernos centroamericanos durante 1994. El 25 de mayo el Vicepresidente de E.U. Al Gore anunció que los países centroamericanos y caribeños estarían exentos de tasas para las exportaciones de textiles que cumplan con las reglas del ALCAN, con lo cual se eliminarían aranceles que afectaban a un valor de 3 mil millones de dólares de exportaciones centroamericanas.

Desde noviembre de 1992 las negociaciones para un Acuerdo General de Cooperación entre México y Centroamerica se hallaban estancadas al no superarse las diferencias sobre mecanismos que faciliten la apertura comercial y debido también a las dificultades políticas de algunos países centroamericanos. Otros puntos de desacuerdo, que se hicieron patentes desde el comienzo de las negociaciones en enero de 1991 eran los tiempos de liberalización, las reglas de origen, los problemas de infraestructura y las enormes asimetrías entre las economías.

Fueron muchos meses de arduas e infructuosas negociaciones entre un bloque centroamericano y México. Ante esta situación Costa Rica decidió tomar la delantera y negociar bilateralmente con México un

acuerdo comercial que fue duramente criticado por empresarios y diplomáticos centroamericanos como lesivo al Mercado Común Centroamericano. Posteriormente y para no quedarse atrás Nicaragua también se adelantó a en las negociaciones con México mientras El Salvador, Guatemala y Honduras se mantenían a la espera en la posición de negociar en bloque.

Por lo demás poco avanzaron las negociaciones para un Acuerdo Marco de Libre Comercio México - Costa Rica, estas se hallaban suspendidas desde mayo de 1992, el acuerdo no pudo ser firmado debido a objeciones del empresariado costarricense. En junio de 1994, después de tres años de negociaciones el acuerdo quedó terminado. De un modo similar al ALCAN incluye una cláusula de adhesión por medio de la cual podrán participar en el Acuerdo los países centroamericanos que lo deseen. De ser aprobado entraría en vigor el primero de enero de 1995.

Por su parte, a mediados de junio de 1994 Guatemala, Honduras y El Salvador continuaban discutiendo posiciones comunes a presentar en las negociaciones frente a México.

En el inter se presentaron varios diferendos comerciales entre las partes, de entre los cuales comentamos dos a fin de ilustrar lo que hay detrás de tales diferendos. Desde noviembre de 1992, México comenzó a aplicar aranceles a la carne procedente de Centroamérica, de hasta un 25%. Las importaciones de carne habían crecido un 513% en volumen y un 718% en términos de valor desde 1990. Con lo que la participación de los productores mexicanos en el mercado nacional había descendido al 80%, frente a un 97% en 1990. En este contexto la industria engordadora de ganado tenía ociosa un 52% de su capacidad instalada; y las instalaciones para sacrificio eran aprovechadas en un 35%. Esta situación provocó que los precios se desplomaran entre 1990 y 1992, lo que contribuyó a la descapitalización del sector. Según datos del Bancomext el comercio agropecuario con Centroamérica comenzó a ser deficitario para México en 1989, cuando se registró un saldo negativo de \$ 2 mil 437 millones de dólares.

Las importaciones de carne centroamericana no pudieron contenerse mediante aranceles, a mediados de 1993 estas importaciones repuntaron provocando una crisis entre los productores mexicanos. El producto centroamericano es más barato, según los ganaderos mexicanos entra con un subsidio de entre 60% y 70% a fin de contrarrestar el impacto de los aranceles aplicados por México, que van desde el 15% al 25% para productos como ganado en pie, carne refrigerada y congelada.

Un problema similar se presentó con el banano centroamericano. Los productores mexicanos de banano reaccionaron contra la demanda de los países centroamericanos para eliminar en un periodo de diez años los aranceles que aplica México a la importación de bananos. Ante las restricciones para acceder al mercado europeo era lógico que los productores centroamericanos intentaran colocar la fruta en el mercado estadounidense y en el mercado mexicano. Mientras tanto los productores mexicanos estaban interesados en mantener su presencia en el mercado nacional y mejorar su acceso al mercado estadounidense.

Los países centroamericanos han sido particularmente activos durante los últimos años por lo que al libre comercio se refiere. Se proyectaba firmar en julio de 1994 un acuerdo de libre comercio entre los países centroamericanos (incluyendo a Panamá) más Venezuela y Colombia. Mediante este acuerdo Colombia, por ejemplo, se comprometería a eliminar los aranceles que afectan a productos centroamericanos en un periodo de tres a cinco años, mientras que los centroamericanos liberarían sus tarifas aduaneras en un periodo de cinco a diez años.

Otra vertiente que siguieron los esfuerzos de los países centroamericanos para impulsar su comercio exterior fue la reactivación de los esfuerzos de integración. En octubre de 1993 parecía que los países centroamericanos habían superado sus diferencias para reactivar la integración y Costa Rica apareció cada vez más cerca de firmar el nuevo protocolo de integración económica, tras lograr un consenso con los otros cuatro países.

Costa Rica había objetado parte del texto, se decía que Costa Rica no podía aceptar el libre tránsito de mercancías y personas así como la eliminación de aranceles y la unión monetaria centroamericana. Costa Rica propuso una integración económica gradual y flexible, que se abriera la posibilidad de negociar acuerdos bilaterales con terceros países y avanzar de acuerdo a las condiciones de cada país. Lo que, de hecho significó dar un paso atrás en la integración centroamericana y un paso adelante en la integración hemisférica.

En 1992 los países del llamado "Triángulo del Norte" (El Salvador, Guatemala y Honduras) iniciaron acciones encaminadas a revitalizar la integración económica. En abril de 1993, en la misma reunión en la que se incorporó Nicaragua, se acordó la libre movilidad de personas entre los territorios, la supresión de barreras arancelarias, liberalizar los flujos financieros e integrar los mercados de capitales. En aquella ocasión los costarricenses se abstuvieron de participar aduciendo razones históricas, consideraban que Costa Rica por sus conquistas sociales y su desarrollo político democrático se encontraba en un plano superior a las demás naciones. Temían una inmigración masiva de los sectores pobres de los otros países centroamericanos. Se calculaba que, de abrirse las fronteras al libre flujo de personas, por lo menos un millón de Nicaragüenses emigraría a Costa Rica donde la tasa de desempleo ronda el 3% frente a un 62% en Nicaragua. Y no solo Nicaragua, otros indicadores reflejan cierto desarrollo superior de Costa Rica respecto a los países vecinos.

Aunque Panamá participó como observador en algunos de estos eventos mencionados, la oposición del sector privado panameño impidió la plena incorporación de Panamá a los esfuerzos por impulsar la integración.

NEGOCIACIONES COMERCIALES DE CENTROAMERICA	
ENE 11, 1991.	Acta de Tuxtla-Gutiérrez. Se sientan las bases de un Acuerdo General de Cooperación Económica México - Centroamérica para 1996..
ENE 29, 1993.	Acuerdo de Libre Comercio e Inversión Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua - Colombia y Venezuela. Costa Rica negocia individualmente.
MAR DE 1993	Tratado de Libre Comercio El Salvador-Honduras-Guatemala. Tiempo después se uniría Nicaragua.
ABR 23, 1993	Reunión de representantes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá (observador) para formular y aprobar un nuevo Tratado de Integración Económica Centroamericana.
ABR 29, 1993	Inician las discusiones para un acuerdo comercial C.A-Venezuela y Colombia.
NOV 29, 1993	Se firma un nuevo protocolo de integración económica.
NOV 30, 1993	Los mandatarios centroamericanos piden, en Washington, su adhesión al ALCAN.

EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR).

El 29 de julio de 1986, Argentina y Brasil suscribieron la Declaración de Buenos Aires en la que ya se delineaba la intención de llevar a cabo un proceso de integración basado en los principios del gradualismo, la flexibilidad y el equilibrio intrasectorial que se haría acompañar de una serie de reducciones arancelarias para algunos ítems acordados. El 29 de noviembre de 1988 se firma el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo en el que se prevé un periodo de diez años (hasta 1998) para configurar un espacio económico común, lo que implica la eliminación de trabas al comercio y la coordinación de políticas macroeconómicas. Posteriormente, el 6 de julio de 1990 se establecen las bases para el mercado común, se adelanta la fecha el mismo al 31 de diciembre de 1994 y el 20 de diciembre de ese mismo año se firma el Acuerdo de Complementación Económica Núm. 14⁵⁹ en el marco de al ALADI, en el que participan Uruguay y Paraguay que ya se habían incorporado a las discusiones desde agosto de ese año.

Antes de ser constituido el MERCOSUR, el comercio entre los países que ahora lo conforman representó el 5.5% del comercio total en 1985 y el 9.1% en 1990; habiendo arrojado un valor máximo del

⁵⁹.- Los principales mecanismos del Acuerdo son detallados en Gutierrez (1993:16-17).

11.6% en 1980. Esto es, al final de la década pérdida todavía no se recuperaban los volúmenes de exportación equivalentes al de 1980.

Entre los primeros efectos de la apertura económica instrumentada en los países del MERCOSUR desde mediados de los ochenta se encuentra uno al que Gutiérrez (1993:22) no da suficiente importancia, pero que resulta revelador respecto al riesgo implícito en la apertura comercial de que las importaciones procedentes de otros países desplacen a las importaciones regionales o subregionales.

" En la pérdida de participación intramercosur de las importaciones de Argentina, Paraguay y Uruguay: puede deducirse la influencia de terceros países con importaciones de mayor contenido tecnológico y valor agregado. " (Gutiérrez, 1990:22)

Mientras tanto, estos tres países han aumentado su participación dentro de las importaciones brasileñas.

Varios factores impidieron el avance de la integración bajo el PEC y el CAUCE: el bloqueo que ejercieron los grupos de interés aferrados al caduco modelo de industrialización contribuyó decisivamente al deficiente funcionamiento de un esquema de integración como aquel que se basó en el PEC o el CAUCE. En diciembre de 1993 la Cámara de Industriales de Uruguay reclamo dar marcha atrás a la apertura económica y continuar brindando protección a la industria, una petición similar expresaron los industriales paraguayos, se pedía frenar los planes de integración, suspender la eliminación de aranceles y la exclusión de productos en las listas de excepción; adicionalmente el estancamiento económico inhibió el desarrollo del comercio exterior bilateral; el oneroso servicio de la deuda externa restringió el margen de financiamiento bilateral a los déficits argentinos. Los que aumentaron por la falta de coordinación de las políticas macroeconómicas (particularmente la política cambiaria), los desequilibrios en cuanto a productividad y las "capacidades" de exportación de cada país; otros obstáculos eran las tarifas energéticas ya que las argentinas duplicaban en 1993 a las brasileñas. Otro de estos obstáculos eran las zonas francas uruguayas, Uruguay ha establecido zonas libres de impuestos o francas desde hace décadas y más en los últimos años. Argentina y Brasil se unieron para rechazar las zonas francas uruguayas considerando que la producción de la industria allí instalada debe ser gravada en 70% cuando sea exportada dentro de la unión aduanera del MERCOSUR.

El hecho de que en la tercera reunión del Consejo del Mercado Común (dic. 1992) se hubiese llegado al acuerdo de establecer, para junio del siguiente año, un arancel máximo externo del 20% oculta las diferencias que surgieron en cuanto al ritmo que debería seguir la apertura. Los países más pequeños y Argentina querían una liberalización del comercio mucho más rápida que la que estaba dispuesto a conceder Brasil.⁶⁰ En enero de 1994 ya se había acordado un arancel externo común en el 85% de las fracciones arancelarias y una lista diferenciada de productos denominados "sensibles" con una tasa máxima de 35% hasta el 31 de diciembre del año 2000. Dicho arancel que fluctuaría entre 0 y 20% era difícil de aprobar.

Según el Tratado de Asunción los países del MERCOSUR debían iniciar 1995 con un arancel 0 al comercio recíproco. Pero esta postura no era compartida por Brasil y Argentina, mientras que Uruguay y Paraguay tenían la firme intención de dar cumplimiento a lo pactado. Se especuló que el MERCOSUR podía no entrar en vigencia el primero de enero de 1995.

Brasil, el principal socio del sistema, insiste en proteger con un arancel común de 35% a sus industrias pesadas de petroquímica, electrónica e informática. Argentina por su parte esta a favor de un arancel externo reducido.

⁶⁰).- Astori (1993) lanza una crítica las políticas de apertura unilateral adoptadas por los Gobiernos de Argentina y Uruguay en aras de una rápida liberalización del comercio exterior que les permita incorporarse al club de libre comercio en América del Norte.

En junio de 1994 de acuerdo con las negociaciones sobre el A.E.C. el MERCOSUR propiamente dicho quedaría conformado entre el años 2001 y el 2005. Mientras tanto la zona de libre comercio empezaría a funcionar el primero de enero de 1995 como estaba previsto. A fines de junio de 1994 los vicecancilleres de los países del MERCOSUR fracasaban en un intento por acordar un A.E.C. Los sectores químico, bienes de capital, informática y telecomunicaciones forman parte de la lista de aranceles no acordados.

Los industriales paraguayos querían que la tasa del A.E.C. oscilara entre el 3% y el 5% para la importación de maquinarias, materias primas e insumos. Mientras tanto Brasil tenía la intención de fijar un Arancel Externo Común elevado, que permita a su industria de bienes de capital reacondicionarse para encarar el mercado internacional.

Aunque la expansión del comercio ha sido notable ha traído consigo una disparidad entre los dos socios comerciales más grandes, que se ha expresado en los reiterados pedidos de Argentina para aplicar las "cláusulas de salvaguardia" y en los hechos, aplicar una tasa estadística incrementada para las importaciones generales que se elevó del 3% al 10% y que ha provocado conflictos con Paraguay, cuyo comercio es deficitario con Argentina y de esta forma ha obstruido sus exportaciones a este país.

Muchos de los inconvenientes que se han presentado tienen que ver con las diferentes políticas económicas aplicadas en Argentina y Brasil. Argentina prioriza la estabilidad de precios y Brasil privilegia el crecimiento, como resultado, Brasil continúa estableciendo regímenes que afectan a los costos de producción (subsidios, etc.) mientras que Argentina pretende que la competencia externa ayude a la estabilización de precios. Estas políticas diferentes podrían llevar a la ruptura del proceso de integración (Gutiérrez, 1993:27). Otro tanto sucede con las políticas cambiarias comunes. Por lo demás hay muchas dificultades para coordinar las políticas macroeconómicas entre los socios.

Argentina tiene un tipo de cambio convertible respecto al dólar con una paridad fija, mientras que el resto de los países del MERCOSUR ajusta su tipo de cambio. En estas condiciones - señala Gutiérrez (1993) - cuando Argentina experimenta inflación, aunque sea baja, se da una pérdida de competitividad que por sí sola podría explicar el déficit comercial de Argentina con Brasil. El país beneficiado por los movimientos del tipo de cambio sobreexpande sus exportaciones aún con un nivel de eficiencia menor que el del país perjudicado. Según Gutiérrez (1993), esto hace, en el largo plazo, inviable al esfuerzo de integración.

En 1992 Brasil logró un superávit en su intercambio con Argentina estimado entre mil y mil 300 millones de dólares, contra 33 millones de dólares en su favor en 1991. En 1990 el superávit fue para Argentina en unos \$ 700 millones de dólares. El desequilibrio en el comercio bilateral se origina en la política de subvaluación de la moneda brasileña, que abarata sus exportaciones que invaden el mercado argentino. Mientras tanto en Argentina rige un enérgico programa de ajuste que fijó un tope de un peso de cotización para cada unidad de la divisa estadounidense.

Esta situación motivo que Argentina aplicara la tasa estadística para limitar las importaciones de sus vecinos, lo que motivo protestas de sus socios comerciales.

En el primer semestre de 1993 el intercambio comercial de Argentina con los otros países del MERCOSUR registró un déficit de \$ 224 millones de dólares; \$ 549.1 millones menos que en 1992, lo que hizo posible que Argentina retirara las trabas impuestas con anterioridad

El Informe sobre la Integración Económica del BID-INTAL reconoce que el avance del Programa de Liberación Comercial del MERCOSUR ha provocado resistencias en los cuatro países por sectores que se consideran afectados.

" En Argentina fueron los reclamos de sectores que consideraron excesivo el caudal de importaciones de ciertos productos los que llevaron a las autoridades de este país a aplicar un incremento en la tasa estadística de un 3% a un 10%, a fines de octubre de 1992. Uno de

*los objetivos básicos subyacentes de esa medida fue la protección frente al fuerte incremento de las importaciones de determinados productos procedentes de Brasil.*⁶¹

La aplicación de una medida como esta da lugar a la aplicación de otra en represalia. De ahí que este hecho sienta un grave precedente.

Ante la inminente puesta en vigor del MERCOSUR el primero de enero de 1995 el gobierno chileno evaluaba la posibilidad de incorporarse o firmar acuerdos bilaterales con cada uno de los países del MERCOSUR. El MERCOSUR concentra el 60% de las ventas chilenas a Sudamérica y la entrada en vigor del mismo podría representar la pérdida de unos \$ 125 millones de dólares por exportaciones. Chile había rehusado a ingresar en el MERCOSUR por tener aranceles comparativamente más bajos más que nada por que el gobierno chileno apostaba todo al ALCAN. Finalmente Chile no ingresó en el MERCOSUR. El 28 de abril de 1993 fue rechazado el ingreso de Bolivia al MERCOSUR en virtud de que el Tratado de Asunción no admite la doble filiación y Bolivia es miembro del GRAN.

Finalmente los países del MERCOSUR acordaron negociar con los E.U. un acuerdo comercial. En mayo de 1993 se reactivaron las negociaciones del grupo "cuatro más uno" que fue creado en 1991 como un foro de negociación comercial entre los países del bloque sudamericano y Estados Unidos.

Sin embargo a pesar de que aparentemente se va a negociar en bloque frente a Estados Unidos, es evidente el interés argentino por alcanzar un acuerdo bilateral con Estados Unidos. Fueron muchos los signos de tal interés, en marzo de 1994 el propio presidente de Uruguay, Luis Alberto Lacalle fustiga la intención del gobierno argentino por negociar bilateralmente. En efecto, la construcción de una unión aduanera es incompatible con la apertura unilateral hacia terceros países, por que el proceso de integración se debilita. Brasil lanzó una contrapropuesta, como respuesta a la IPA el Presidente brasileño Itamar Franco proponía en 1994 la creación de un Área de Libre Comercio Sudamericana (ALCSA). La idea consistía en eliminar el 80% del universo arancelario de toda América del Sur entre 1995 y el año 2005.

3.3.1.- LA CREACIÓN DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO HEMISFÉRICA Y LA INTEGRACIÓN REGIONAL.

ANTECEDENTES SOBRE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMÉRICA LATINA Y LOS ESTADOS UNIDOS.

El comercio entre la América Latina y los Estados Unidos a lo largo de la década pasada fue notoriamente influido por la prolongada recesión que vivió Latinoamérica. Las exportaciones estadounidenses hacia A.L. solo alcanzaron hacia 1988 los niveles observados en 1981. No así las importaciones procedentes de América Latina que presentan un incremento sostenido a lo largo del periodo con una ligera disminución en 1986 y 1991.

Aunque en grado mínimo, seguramente la disminución de las exportaciones hacia A.L. contribuyó a ahondar el déficit comercial de los E.U.

⁶¹).- BID-INTAL, 1992:89.

Desde 1982 América Latina comenzó a perder importancia como mercado para los productos estadounidenses, datos preliminares para 1992 demuestran que A.L. absorbe un 15.89% de las exportaciones mientras que en 1981 absorbía el 16.54%. Las exportaciones estadounidenses hacia A.L. se dirigen hacia Brasil y principalmente México. Al contrario de lo que sucede con el resto de economías latinoamericanas México elevó, durante la década pasada, su participación como comprador de productos estadounidenses. En 1981 México participaba con el 7.61% de las exportaciones estadounidenses, durante la década esta proporción declinó y en 1991 este porcentaje de nuevo ascendía a 7.89%, datos preliminares prevén que este porcentaje se eleva a 9.07% en 1992. La participación de los países latinoamericanos en el total de exportaciones estadounidenses es mínima, solo para casos como Brasil y México es superior al 1.0%. Los países del MERCOSUR absorben un promedio de 2.0% de las exportaciones estadounidenses, los países del Grupo Andino disminuyeron drásticamente sus adquisiciones de productos estadounidenses de tal modo que si en 1981 participaban con el 4.17% del total, este porcentaje se había reducido en 1991 a 2.04%. Con algunos altibajos el conjunto de países del MCCA mantuvo su participación, inferior al 1% en el total de exportaciones estadounidenses. Por otro lado, las estadísticas demuestran que si bien América Latina incrementó la proporción de sus exportaciones al mercado estadounidense, perdió terreno en el mercado estadounidense frente a competidores de otras partes del mundo.

Un promedio de aproximadamente el 55% de sus exportaciones hacia América Latina tienen como destino el mercado mexicano. El segundo socio comercial de E.U. en la zona es Brasil, seguido de Venezuela y Argentina. Como bloques de integración subregional, en el periodo 1981-1992 solamente los países centroamericanos incrementaron su participación como compradores de productos estadounidenses. En 1981 el 4.59% de las exportaciones de las exportaciones estadounidenses hacia A.L. pasaban por el MCCA, en 1992 datos preliminares colocan este porcentaje en 6.04%. Los países del Grupo Andino que en 1981 representaban el 25.21% de las exportaciones estadounidenses hacia A.L. representaban en 1992 el 15.39%. Una tendencia similar presentan las exportaciones hacia el MERCOSUR que en 1982 llegaron a representar el 16.73% y datos preliminares para 1992 colocan este porcentaje en 13.51%.

Las importaciones desde A.L. siguen una tendencia notoriamente diferente. En general han mantenido una tendencia creciente con ligeros altibajos en 1986 y 1992. En 1981 los Estados Unidos importaban de América Latina productos por un valor de \$ 33 mil 252 millones de dólares, se calcula que en 1992 Estados Unidos importó de América Latina productos por un total de \$ 682 mil 257 millones de dólares.

Al finalizar la década de los ochenta se puede decir que la importancia de A.L. como proveedor de los E.U. se mantuvo, a pesar de los altibajos, siempre estuvo entre el 12% y el 13% de participación. Si visualizamos las cifras considerando la participación de los países latinoamericanos en lo individual dentro del total de importaciones podemos ver que su importancia como proveedores decreció. Solo en algunos contados casos como el de México y algunos países centroamericanos y caribeños este porcentaje se incrementó. Lo que es muy importante porque demuestra que el esfuerzo exportador realizado por las economías latinoamericanas desde la década pasada o bien no se orientó a incrementar las exportaciones al mercado norteamericano, lo que es poco probable, o bien tropezó con fuertes obstáculos para acceder al mercado norteamericano, lo que de hecho sucedió.

De un modo similar a lo que pasa con las exportaciones, el grueso de las importaciones estadounidenses de productos latinoamericanos se hacen en México. Al comenzar los noventa poco más del 50% de las importaciones desde A.L. se realizan a través de México. Excepto el MCCA todos los demás bloques subregionales de integración tendieron a decrecer su participación como proveedores de los Estados Unidos en comparación con sus vecinos.

De lo anterior se desprende que desde 1981 existe una cierta tendencia a la concentración del comercio exterior estadounidense hacia A.L., con México principalmente. La crisis, el proteccionismo

estadounidense, la falta de competitividad de los productos latinoamericanos, etc., son factores que contribuyen a explicar estas tendencias en el comercio exterior E.U. - A.L. Latinoamérica pierde presencia en el mercado estadounidense y adicionalmente también disminuye las adquisiciones de productos estadounidenses, difícilmente puede considerarse que esta tendencia se sostenga, sobre todo si consideramos la tendencia estructural de las economías latinoamericanas a presentar déficits comerciales en épocas de crecimiento y superávits en épocas de crisis, una eventual recuperación económica traería consigo un incremento de las importaciones latinoamericanas desde los Estados Unidos, lo que no pasa con las exportaciones, las exportaciones latinoamericanas hacia los Estados Unidos tropiezan con una serie de obstáculos que analizaremos más adelante.

Es decir, los desequilibrios en el comercio entre las dos Américas se han acentuado, por que, a diferencia de lo anterior, la importancia del mercado estadounidense para Latinoamérica varía de país en país, pero en general puede distinguirse una tendencia creciente. Ciertamente para algunos países disminuyó la importancia del mercado estadounidense, pueden citarse los casos de Bolivia, Perú, Nicaragua y Panamá, pero ello no quiere decir que se halla reducido la concentración del comercio exterior latinoamericano con los Estados Unidos, obsérvense los casos de Colombia, en 1981 el 23.4% de las exportaciones colombianas se dirigían hacia los Estados Unidos, en 1991 este porcentaje ya se había incrementado al 39%; Venezuela, con 25.57% y 49.97% en 1981 y 1992 respectivamente; Costa Rica con 32.5% y 55.2% respectivamente; El Salvador con 17.14% y 50.34% respectivamente; Guatemala con 18.2% y 53.7% respectivamente; México con 55.29% y 76.40% respectivamente. Ciertamente para otros países latinoamericanos se redujo modestamente la importancia del mercado norteamericano pero para otros se incremento enormemente.

Talavera (1991) propone que durante la década de los ochenta se reforzaron los vínculos comerciales de la región con los países industriales y principalmente los Estados Unidos al tiempo que disminuyó el comercio intraregional, lo que debería ser matizado, para algunos países las exportaciones hacia América Latina como proporción del total crecieron modestamente, en este caso están Argentina 20.1% en 1981 y 29.9% en 1991; Brasil, 18.6% en 1981 y 22.0% en 1992; Perú, 12.93% y 18.02% respectivamente; Venezuela, 13.83% y 16.33% respectivamente; El Salvador, 27.23% y 32.18% respectivamente; y Panamá, con 15.38% y 16.89% respectivamente. Sin embargo, hay que reconocer que para otros países la caída de las exportaciones hacia A.L. fue muy pronunciada, en este caso se encuentran Paraguay, 50.19% en 1981 y 37.43% en 1992; Ecuador, 17.19% y 13.7% respectivamente; Costa Rica, 33.8% y 14.0% respectivamente; Guatemala, 41.1% y 23.1%; Chile, 21.6% y 16.8% respectivamente; República Dominicana 7.43% y 2.09% respectivamente; y México, 7.61% 3.56% respectivamente.

Estados Unidos es el mercado más importante para A.L., a lo largo de la década de los ochenta se presenta un moderado incremento de las exportaciones a ese mercado y una reducción más pronunciada de las importaciones procedentes de E.U.

Para E.U. ha ido disminuyendo la importancia del mercado latinoamericano en virtud de la fuerte restricción a las importaciones de la región que resultaron de las políticas de ajuste. Por otro lado, la participación de A.L. en las importaciones norteamericanas se redujo notoriamente, lo cual quiere decir que la región no pudo aprovechar el elevado nivel de importaciones de la economía estadounidense.

En una exigencia de reciprocidad A.L. ha sufrido grandes presiones para liberalizar su comercio exterior, estas presiones - como hemos visto -, se originan en el abultado déficit comercial de los Estados Unidos que no se corrigió con la devaluación de 1985.

De modo que mientras las políticas de ajuste han devenido en una restricción a las importaciones latinoamericanas y que esto ha venido a afectar las exportaciones estadounidenses, simultáneamente, el esfuerzo de los países latinoamericanos para exportar más a los Estados Unidos se ha visto obstaculizado por las políticas proteccionistas de este país.

Las exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos más que verse afectadas por las barreras arancelarias se ven restringidas por la estructura escalonada de los aranceles⁶² y, sobre todo, por las barreras no arancelarias que afectan principalmente a países como Argentina, Brasil y Colombia.

COEFICIENTE DE COBERTURA DE LAS MEDIDAS NO-ARANCELARIAS APLICADAS POR LOS ESTADOS UNIDOS A LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS, POR GRUPOS DE PRODUCTOS (1986)

GRUPO DE PRODUCTOS	PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES
PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	26.3
- Productos alimenticios y animales vivos.	27.4
- Semillas oleaginosas y nueces.	48.2
- Aceites animales y verduras.	7.1
MATERIAS PRIMAS AGRICOLAS.	33.8
MINERALES Y METALES.	24.3
- Hierro y acero.	75.4
- Metales no ferrosos.	0.3
SUSTANCIAS QUÍMICAS	21.8
MANUFACTURAS, ENCLUIDAS SUSTANCIAS QUÍMICAS.	11.8
- Hilados y tejidos textiles.	75.0
- Prendas de vestir	87.6
TOTAL EXCEPTO COMBUSTIBLES.	18.9
TOTAL GENERAL.	9.7

FUENTE: Gonçalves y de Castro. " El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de América Latina" en El Trimestre Económico. Vol. LVI(2).No. 222. México. Abril, junio de 1989.

Mención especial merece el comercio entre los E.U. y A.L. que se da a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En 1990 los E.U. importaron productos procedentes de 127 países beneficiarios y en 1991 de 132. En 1990 las importaciones totales de los Estados Unidos de todos los países beneficiarios del SGP se cifraron en \$95 200 millones de dólares, esta cifra ascendió a \$96 000 millones de dólares en 1991. La mayor parte de esas importaciones preferenciales fueron de productos industriales (alrededor del 90% por un valor de \$9 800 y \$12 200 millones de dólares en 1990 y 1991 respectivamente); el 10.9% restante (\$1 200 millones de dólares en 1990 y \$1 500 millones de dólares en 1991) fueron productos agrícolas.

En 1991 y en orden de valor de las importaciones, los principales proveedores de E.U. a través del SGP fueron: México, Malasia, Tailandia, Brasil, Filipinas e Indonesia. Brasil, que fue el segundo proveedor en 1990 se convirtió en el cuarto proveedor en 1991, lo que nos remite a las fricciones comerciales con E.U. sobre la apertura del sector brasileño de informática.

De entre los productos excluidos del trato preferencial por razones de "competitividad", representaron en 1990 el 39.5% (9 729 millones de dólares) del total de importaciones estadounidenses a través del SGP y el 29.7% en 1991 (7 997 millones de dólares). Lo que afectó a 108 productos (88 industriales y 20 agrícolas) de 16 países beneficiarios, entre los que sobresalen: México (65); Brasil (11); Tailandia (7), Israel y Malasia (3); Dominicana, Venezuela y la Ex-Yugoslavia (3); Chile (2); y uno de Argentina, las Bahamas, Colombia, Guatemala, la India, Indonesia y Turquía respectivamente. Como es evidente, la mayor restricción por razones de competitividad afecta a los productos industriales de los países latinoamericanos y principalmente a Brasil y a México.

En cuanto al porcentaje de las exportaciones incluidas en el esquema a las que no se concedió trato preferencial por razones de competitividad los beneficiarios afectados en una proporción superior al 30% fueron, por orden de importancia: Chile (52.1%); México (37.3%); y, Colombia (33.1%). Por lo que se refiere al valor absoluto de las importaciones a las que no se dio trato preferencial en el esquema por razones

⁶²). - La protección del arancel aumenta con el grado de procesamiento alcanzado por los productos gravados.

de competitividad los países más afectados fueron: México (\$4 262.7 millones de dólares); Tailandia (\$624.6 millones de dólares); Malasia (\$546.8 millones de dólares), y, Brasil (\$454.9 millones de dólares). Es evidente que el proteccionismo norteamericano afecta principalmente a los países latinoamericanos, no sobra decir que las exportaciones de estos últimos cuatro beneficiarios representaron el 82.9% de todos los productos importados por los Estados Unidos que podían acogerse al trato preferencial, pero que quedaron excluidos por razones de competitividad.

Según un informe del SELA, la década de los noventa se inició con una profundización de los acuerdos bilaterales en materia comercial más que en el uso de los mecanismos de represalia previstos en la legislación comercial estadounidense. Este cambio de actitud no se explica fuera del contexto de la IPA, la posible conclusión de la Ronda Uruguay del GATT (que aconseja allegarse posibles votos), la adhesión reciente de varios países latinoamericanos al GATT, entre ellos: Venezuela, Bolivia, Costa Rica y El Salvador.

Por otro lado, los países de la región continúan la adopción de políticas económicas neoliberales por lo que las presiones estadounidenses en aras de mayor apertura comercial se hacen poco necesarias.

Sin embargo, la expectativa no es por ello más optimista. Según el SELA, los E.U. están enfrentando problemas para adaptarse a las nuevas realidades de la globalización internacional en la década de los noventa. Su predominio en la economía internacional se reduce progresivamente y el fin de la guerra fría ha eliminado las razones fundamentales que sustentaban el liderazgo estadounidense en el viejo orden económico internacional. A lo interno, las bajas tasas de crecimiento económico, la baja competitividad de las empresas estadounidenses frente a otras más competitivas del Japón o el mundo en desarrollo, que ahora aparecen aliadas a grupos sindicales y populistas, permiten augurar que no tendrá un fin próximo el creciente proteccionismo norteamericano.

El proteccionismo brinda a los E.U. la posibilidad de aplazar la solución a los profundos problemas estructurales que están en la base del déficit comercial, y por lo tanto también es una forma de responder al deterioro del liderazgo económico de los Estados Unidos.

AVANCES Y OBSTÁCULOS DE LA IPA.

A continuación hacemos un comentario muy general respecto a los avances y obstáculos que ha enfrentado la IPA durante los pocos años que han transcurrido desde su lanzamiento.

Lo primero que hay que decir respecto a la IPA, es que de esta lo único que sobrevive actualmente es su pilar comercial. Inicialmente la Iniciativa incluyó un capítulo sobre deuda y otro sobre inversiones, además del de comercio. En la actualidad, la IPA como tal ya no existe, lo único que queda en pie es la propuesta para crear una zona de libre comercio hemisférica. De modo que a partir de este momento cuando hablemos de la IPA hemos de referirnos a la propuesta de crear una zona de libre comercio hemisférica.

Desde su lanzamiento la IPA generó gran interés, escepticismo y hasta euforia en algunos gobernantes latinoamericanos. No cabe duda que para A.L. es de gran interés la posibilidad de acceder libremente al mercado de su principal socio comercial eludiendo las barreras no arancelarias que hoy por hoy afectan sobre todo a las exportaciones latinoamericanas y fijando reglas comerciales más precisas a manera de que ceda la amenaza proteccionista.

Sin embargo como apunta el SELA:

" ... tal vez el principal incentivo para negociar con este país sea el 'no quedarse atrás' respecto a los acuerdos que comienzan a concretar algunos países (inicialmente México y

*luego seguirían otros como Chile, Venezuela, Argentina, etc.). Estados Unidos no solo es el principal competidor de la Región dentro de los propios mercados de América Latina, sobre todo de productos manufacturados, sino que la similitud en la oferta exportable latinoamericana puede situar en desventaja competitiva a aquellos países que no logren accesos libres. Además, los esquemas preferenciales como el SGP tenderán a erosionarse gradualmente a medida que se concreten los programas de liberación del TLCNA. Finalmente es posible que los países quisieran evitar la desventaja en la captación de capitales extranjeros que resultaría de la preferencia por invertir en un país 'asociado' con los Estados Unidos.*⁶³

Inicialmente y a fin de preservar los esfuerzos de integración en marcha de un posible efecto disolvente de la firma de acuerdos comerciales entre los países latinoamericanos y los E.U., algunos organismos internacionales como el SELA y la CEPAL propusieron que los países latinoamericanos se incorporaran a la zona de libre comercio hemisférica coordinadamente. Esto, como se ha visto, no fue posible. Los países de A.L. están entrando al juego de la IPA perfectamente divididos, lo cual, evidentemente, limita su capacidad de negociación. Algunos países como Argentina o Perú comienzan a acelerar el ritmo de apertura de sus economías a fin de cumplir prontamente con los requisitos que les permitan incorporarse al club de libre comercio que ya existe en América del Norte. De este modo, la posibilidad de que los países latinoamericanos negocien en bloque o coordinadamente acuerdos comerciales con los E.U. se halla, en estos momentos, definitivamente cancelada.

En la Tercera Reunión del Consejo del Mercado Común del MERCOSUR (diciembre de 1992) se estableció que para junio de 1993 estos países contarían con un arancel máximo externo del 20%, sin embargo, se mantuvo la existencia de alícuotas excepcionales de hasta un 35% hasta el año 2001 con compromisos de reducción gradual, en esta misma ocasión se expresó la intención de los países del MERCOSUR para alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio con los países del TLCAN y profundizar las relaciones económicas con la CEE y el Japón. Sin embargo, al no avanzarse coordinadamente la espera ha acabado por impacientar a Gobiernos como el de Argentina o Uruguay.

En 1991 los países centroamericanos suscribieron una serie de acuerdos marco de comercio e inversión con los E.U. Se dispuso además que estos países accederían la zona de libre comercio continental como subregión, aunque no se clausuró la posibilidad de avanzar a través de acuerdos bilaterales.

A mediados de 1992 la IPA se encontraba estancada por lo que se refiere a deuda e inversiones, sin embargo, la conformación de una zona de libre comercio ya registra un gran avance a continuación un resumen de los acuerdos firmados en el marco de la IPA:

⁶³).- SELA. "La profundización..."

ESTATUS DE LOS ESTADOS MIEMBROS DEL SELA EN LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS
(AL 15 DE JUNIO DE 1992).

PAIS	SIGNATARIO DEL GATT.	ACUERDO MARCO	ACUERDO MARCO AMBIENTAL	TRATADO BILATERAL DE INVERSIÓN.	ACUERDO PARA EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN EN MATERIA TRIBUTARIA	PREFERENCIAS COMERCIALES
ARGENTINA	SI	SI	NO	SI	NO	SGP
BARBADOS	SI	SI	NO	NO*	SI	SGPE ICC (1)
BOLIVIA	SI	SI	SI	NO*	NO	SGP Y ATPA(2)
BRASIL	SI	SI	NO	NO	NO	SGP
CHILE	SI	SI	SI	NO	NO	SGP
COLOMBIA	SI	SI	NO	NO	NO*	SGP Y ATPA(2)
COSTA RICA	SI	SI	NO	NO	SI	SGPE ICC
CUBA	SI	EMBARGO COMERCIAL				
ECUADOR	NO	SI	NO	NO	NO	SGPE ICC
EL SALVADOR	SI	SI	NO	NO	NO*	SGPE ICC
GRANADA	NO	SI	NO	SI	SI	SGPE ICC
GUATEMALA	SI	SI	NO	NO	NO	SGPE ICC
GUYANA	SI	SI	NO	NO	NO*	SGPE ICC
HAITI	SI	NO	NO	NO*	NO	SGPE ICC
HONDURAS	NO*	SI	NO	NO	SI	SGPE ICC
JAMAICA	SI	SI	SI	NO*	SI	SGPE ICC
MENCO	SI	SI	NO	NO	SI	SGP
NICARAGUA	SI	SI	NO	NO	NO*	ICC
PANAMA	NO*	SI	NO	SI	NO	SGPE ICC
PARAGUAY	NO*	SI	NO	NO	NO	SGP
PERU	SI	SI	NO	NO*	NO*	SGP Y ATPA(2)
REP. DOMINICANA	SI	SI	NO	NO	SI	- SGPE ICC
SURINAME	SI	NO	NO	NO	NO	SGP
TRINIDAD Y T.	SI	SI	NO	NO	NO	SGPE ICC
URUGUAY	SI	SI	NO*	NO	NO	SGP
VENEZUELA	SI	SI	NO	NO*	SI	SGP

FUENTE: Secretaría Permanente del SELA. "Evolución y perspectivas de la Iniciativa para las Américas" en Capítulos no. 32. Abril - junio de 1992. P. 40.

*) Se refiere a un acuerdo o tratado que aún no está en vigencia, negociaciones en curso o acuerdos que no han sido ratificados.

1) Se refiere a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

2) El país recibirá preferencias comerciales similares a las que se conceden a los beneficiarios de la ICC si se llegara a adoptar la Ley de Preferencias Comerciales para el Pacto Andino (ATPA).

Sin embargo el camino en la conformación de la zona de libre comercio no ha estado exento de obstáculos. Las dificultades que en materia comercial existen para el avance de la IPA son varias, entre estas podemos citar:

Los desacuerdos entre y dentro de los poderes ejecutivo y legislativo de los Estados Unidos sobre el ritmo que deberían tener las negociaciones comerciales. La oposición de sectores ineficientes de la industria y de los trabajadores que consideran que serían potencialmente afectados. En otras palabras, las mismas fuerzas que hoy claman por mayor protección podrían contribuir a frenar el avance de la IPA desde dentro de los propios Estados Unidos.

El golpe que para los presupuestos públicos de muchos países latinoamericanos significaría la eliminación de los aranceles que gravan las importaciones. Según datos del SELA actualmente los aranceles representan alrededor del 1% de los ingresos del Gobierno de los Estados Unidos mientras que para los países latinoamericanos este porcentaje va del 6.3% al 34.8%. Por lo cual, la liberalización del comercio se podría convertir en un factor que agudizaría el déficit público de algunos Estados latinoamericanos y obligaría a que los gobiernos busquen fuentes de financiamiento alternativas.

Según Bernal (1993:39-40) la IPA enfrenta algunos obstáculos: la Iniciativa se lanza en un contexto de crisis profunda que afecta a A.L. y a los mismos Estados Unidos. Además, en buena medida como resultado de la operación de filiales de las ETN las economías latinoamericanas son competidoras entre sí más que complementarias, lo que de hecho va a tener una importancia fundamental en el proceso.

Sin embargo, a pesar de estos obstáculos la constitución de una zona hemisférica de libre comercio tiene grandes avances. A continuación presentamos una cronología⁶⁴ de sucesos que nos permiten asegurar lo anterior.

Jul. 28, 1990	Con cautela, los países del GRAN expresan su beneplácito por el lanzamiento de la IPA.
Ago. 7, 1990	En la Declaración Andina sobre la Iniciativa para las Américas, los países del GRAN destacan el papel que podrían tener los esquemas subregionales de integración para fortalecer la capacidad de negociación frente a Estados Unidos.
Sep. 1990	La Decisión 300 del SELA establece mecanismos de seguimiento y evaluación de la IPA.
Oct. 12, 1990	Los países del Grupo de Río expresan su respaldo a la IPA.
Oct. 1, 1991	Se inician las negociaciones E.U.-Venezuela sobre libre comercio.
Oct. 2, 1991	Guatemala firma un acuerdo de comercio con los Estados Unidos.
Oct. 29, 1991	Se vislumbra la posibilidad de negociar un acuerdo de libre comercio entre E.U. y Chile.
Nov. 26, 1991	Se aprueba la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) sin la consideración del Senado norteamericano. Esta Ley concede preferencias comerciales no recíprocas por un periodo de diez años.
Dic. 4, 1991	Se promulga la ATPA.
Dic. 13, 1991	La República Dominicana y los E.U. firman un Acuerdo Marco Bilateral.
May. 13, 1992	En medio de una fuerte campaña promovida por Chile, se expresa un consenso básico entre los Presidentes Bush y Aylwyn para avanzar hacia el libre comercio.
Jul. 3, 1992	Bolivia y Colombia pasan a ser beneficiarios de la ATPA.
Abr. 21, 1993	Se anuncia el inicio de las negociaciones de un A.L.C. entre Chile y los Estados Unidos.
May. 6, 1993	El representante comercial de E.U. señala que luego de Chile, Argentina y Venezuela son candidatos a negociar acuerdos comerciales con Estados Unidos.

EL NAFTA, LOS ACUERDOS MARCO Y LA ACCESIÓN A LA IPA.

Sin embargo el más firme y considerable avance logrado en la conformación de una zona de libre comercio hemisférica lo constituye, sin lugar a dudas la Zona de Libre Comercio de América del Norte (ZLCAN), constituida luego de ásperas y largas negociaciones y con el peligro de no ser aprobada en el Congreso Norteamericano.

Si somos lo suficientemente honestos como para reconocer que un Gobierno como los que conocemos jamás representa a una sociedad completa sino tan sólo a un segmento de esta. Entonces podemos distinguir, por lo menos cuatro motivaciones básicas de los E.U. para la creación de la ZLCAN.

En primer lugar, una flexibilización de la legislación sobre inversión foránea en México que incluye además facilidades para la remisión al exterior de utilidades y el acceso irrestricto a la abundante y barata fuerza de trabajo mexicana, lo que permitiría abatir los costos con los que operan algunos sectores de la industria estadounidense incrementando la competitividad internacional de los productos norteamericanos que están siendo desplazados hasta de su propio mercado.

En segundo lugar, México no es tan importante como mercado, o lo es sólo si se le considera como parte de otro mercado más grande, el mercado latinoamericano. La importancia de México reside más bien en sus cualidades especiales que favorecen la valorización del capital y no como zona de realización de mercancías. Tanto las empresas maquiladoras como la industria automotriz son ejemplos claros de ello.

⁶⁴).- Esta Cronología la hemos preparado valiéndonos del seguimiento hecho por el SELA de los avances de la IPA. Dicho seguimiento era publicado en un apartado especial de la revista "Capitulos".

En tercer lugar, desde el punto de vista estratégico México tiene una importancia innegable. Se trata de uno de los principales países de la región, ofrece las mejores condiciones para la valorización del capital y su importancia política es fundamental.

Por último, las relaciones económicas entre México y los Estados Unidos son un caso típico de interdependencia asimétrica como el que priva entre E.U. y la mayoría de las naciones latinoamericanas, solo que en el primer caso la vinculación es más fuerte.

Poco es lo que puede ganar A.L. de la remoción de las barreras arancelarias de los Estados Unidos (que ya de por sí son bajas) ya que, los verdaderos obstáculos a las exportaciones latinoamericanas son las barreras no arancelarias que afectan particularmente a los textiles y a las manufacturas en general.

ALGUNAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS SUJETAS A OBSTACULOS NO ARANCELARIOS EN LOS ESTADOS UNIDOS
POR GRUPO PRINCIPAL DE PRODUCTOS.
PORCENTAJES DE EXPORTACIONES CUBIERTAS POR LOS OÑA BÁSICOS.

EXPORTADOR	ALIMENTOS	MATERIALES AGRÍCOLAS	CARBÓN Y PETRÓLEO	MINERALES Y METALES	BIENES MANUFACTURADOS		% DE TODOS LOS RUBROS
					TODAS LAS MANUFACTURAS	TENTILES Y PRENDAS DE VESTIR	
ARGENTINA	11	-	-	-	-	-	4
BOLIVIA	32	-	-	-	-	-	2
BRASIL	5	-	-	-	13	91	9
CHILE	-	-	-	-	-	-	-
COLOMBIA	3	-	-	-	26	-	5
ECUADOR	1	-	-	-	-	-	1
MÉJICO	1	2	-	-	7	88	4
PARAGUAY	18	-	-	-	-	-	4
PERU	10	5	-	-	36	94	9
URUGUAY	13	-	-	-	26	37	7
VENEZUELA	-	-	-	-	16	-	1
TODOS LOS PAÍSES MIEMBROS	3	-	-	-	9	77	5

FUENTE: Secretaría Permanente del SELA. "Objetivos de negociación de Estados Unidos en la Iniciativa para las Américas" en Capítulos núm. 33. Julio - septiembre de 1992. P. 62.

La IPA establece dos mecanismos como los países podrían incorporarse a la zona de libre comercio hemisférica: la firma de acuerdos de libre comercio y los llamados "acuerdos-marco" que eventualmente también evolucionarían hacia una zona de libre comercio, más adelante el TLCAN abriría una nueva y más tangible posibilidad a los países latinoamericanos que quisieran integrarse a la ZLCAN. En realidad, la única propuesta clara para ingresar a la zona de libre comercio hemisférica lo constituye el TLCAN.

Un análisis del SELA sobre los acuerdos-marco suscritos entre países latinoamericanos y E.U. demuestra que estos acuerdos no obligan a un trato comercial basado en preferencias por lo que su negociación resulta más sencilla aunque pueden servir de base para acciones posteriores de mayor importancia, la mayoría de estos acuerdos se han firmado en 1990 después del lanzamiento de la IPA.

Por otro lado, las disposiciones sobre acceso contenidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte⁶⁵ establecen las condiciones en las que cada país o grupo de países podrán adherirse al TLCAN "sujetándose a los términos y condiciones que sean convenidos entre ese país y la Comisión"⁶⁶ estableciéndose de antemano que el TLCAN "no tendrá vigencia entre cualquiera de las partes y cualquier país o grupo de países que se incorpore, si al momento de acceso cualquiera de ellos no otorga su consentimiento".

⁶⁵).- Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Cap. XXII. Art.2204. P. 584.

⁶⁶).- Según el Art. 2001 del TLCAN la Comisión de Libre Comercio esta compuesta por representantes de alto nivel que se encargarán de la supervisión de la puesta en práctica del Tratado, vigilar su desarrollo ulterior y resolver controversias, entre otros.

En otras palabras, una concesión negociada con E.U. por cualquier país latinoamericano no forzosamente se extiende al resto de las partes adheridas al Tratado, trátese de E.U. o de otro país latinoamericano. Configurándose de este modo un esquema de comercio hemisférico caracterizado por una bilateralidad que contribuye a segmentar el comercio bajo una forma similar a afluentes que se unen en el centro a un solo mercado. Este esquema poco o nada contribuye para el avance del proceso de integración regional.

Sin embargo, estas disposiciones facilitan enormemente la adhesión "ya que se convierte en acuerdos bilaterales con los que cada uno desee ", además, como acertadamente comenta Arroyo Picard (1993) la cláusula no limita los candidatos potenciales a ninguna región geográfica. Al TLCAN pueden incorporarse países de otras latitudes.

Por otro lado, si los latinoamericanos negocian divididos -como esta sucediendo -, es comprensible que los E.U. puedan obtener mayores concesiones de cada uno. El poder de negociación de los países latinoamericanos se incrementaría si negociaran, por lo menos, en bloques subregionales, lo que forzaría a un acuerdo previo dentro de cada bloque subregional. En otras palabras, la IPA coloca a los Gobiernos latinoamericanos en una situación en la que deberán ponderar los beneficios y pérdidas que traería consigo la reorientación del comercio que supone la IPA. En función de estas ponderaciones es que la IPA avanzará por el lado latinoamericano, todo lo cual contribuirá a dar una forma distinta a las corrientes comerciales en el continente profundizando la relación con los Estados Unidos y debilitando los acuerdos subregionales de integración.

Para indagar la nueva configuración que tendrán las corrientes comerciales en el continente hemos partido de considerar dos elementos: los efectos previsibles de una zona de libre comercio hemisférica sobre los procesos de integración que se encuentran en marcha en nuestra región y las grandes tendencias del comercio entre A.L. y los E.U. que apuntan a un modelo como el denominado de "eje y aspa", que de hecho institucionaliza la vinculación comercial con los E.U. en detrimento del comercio intralatinoamericano.

LA NUEVA AMÉRICA.

Finalmente los negociadores norteamericanos han conseguido incluir en el TLCAN una cláusula de adhesión que permitiría el ingreso de nuevos países a la zona de libre comercio que, paulatinamente, dejaría de estar limitada a América del Norte. Esta cláusula permitirá extender la liberalización comercial por todo el Continente con cierta rapidez, evitando así la negociación de acuerdos a nivel bilateral. De otro modo los Estados Unidos podrían concluir acuerdos por separado con países como Argentina y Colombia, por ejemplo, sin que cada uno de estos tuviera libre acceso al mercado de ambos. A esta configuración particular de las corrientes comerciales se le ha empezado a llamar, con toda propiedad, el "modelo de eje y aspa" que como hemos visto tiende a imponerse en las relaciones hemisféricas en detrimento de los avances alcanzados por los procesos de integración regional. Por ahora, esta configuración de las corrientes de comercio es más una tendencia que un hecho consumado. Razón por la cual en el próximo apartado estudiaremos los efectos de los acuerdos comerciales con los Estados Unidos sobre los procesos de integración regional.

Coincidimos con Arancibia (1990) en que la integración que efectivamente resultara una vez que arranque la formación de una zona de libre comercio hemisférica será, en el último momento, muy distinta a la que imaginaron los pensadores latinoamericanos como Martí, Morazán o Bolívar. Sino que

" Dadas las condiciones de la economía mundial y de la economía latinoamericana, así como la correlación de fuerzas políticas, la integración no resulta ser hoy día el proyecto

bolivariano (de defensa ante Estados Unidos), ni el cepalino de un gran mercado interno que abarque al subcontinente y sea cerrado al resto del mundo.

La integración latinoamericana de hoy, la posible, no la de nuestra preferencia, es simultáneamente integración latinoamericana y apertura al resto del mundo...⁶⁷

Y decir "resto del mundo" en América Latina es decir "Estados Unidos". Y aunque lo cierto es que "América Latina esta hoy más cerca que antes de integrarse", lo que tiende a imponerse es más bien una suerte de integración latinoamericana en torno a los Estados Unidos y una desintegración latinoamericana en torno a sí misma. Este proceso, por su propia lógica debe conducir, sino a la creación de una entidad económica nueva (como lo sería el proceso conducido de la CEE) si, por la fuerza de los acontecimientos y con entera independencia de nuestra voluntad acabará por modificar las relaciones económicas en el hemisferio reforzando la dependencia económica de la región latinoamericana respecto a Estados Unidos, profundizando la interdependencia asimétrica que en los hechos existe entre ambas regiones.

EFFECTOS PREVISIBLES DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO HEMISFÉRICA SOBRE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONALES Y SUBREGIONALES.

La progresiva conformación de una zona de libre comercio hemisférica afectará intensamente la estructura de los intercambios tal y como existen ahora, ocasionará una **reorientación de las corrientes comerciales** de cada país hacia los Estados Unidos que tendrán un componente de creación y otro de desviación de comercio independientemente de lo avanzado que haya estado el programa de liberación comercial al iniciarse las negociaciones con los E.U. Y sobre todo, esta reorientación estará marcada por la competitividad de las empresas de la subregión respecto a sus similares norteamericanas. En general la estructura industrial latinoamericana esta compuesta por unas cuantas grandes empresas transnacionales y nacionales que dominan los mercados y un abundante número de pequeñas empresas que subsisten al amparo de la protección. En general la planta industrial de los países latinoamericanos opera con tecnologías obsoletas y su verdadera, ventaja respecto a los productos importados, radica en el bajo costo de la fuerza de trabajo.

La información de que disponemos nos permite suponer que, aunque la IPA no lograra incluir a todos los países en un sistema hemisférico de libre comercio la sola inclusión de algunos de ellos traerá consigo cambios fundamentales en los procesos de integración. De estos cambios no se puede esperar la cristalización del ideal bolivariano, en su lugar existirá más bien una **integración más acelerada de cada economía latinoamericana (las que se asocien) respecto a los Estados Unidos**, como la que de hecho ya existe. Dicho con otras palabras, la débil interdependencia intralatinamericana se disolverá en la creciente interdependencia con los Estados Unidos de cada país en los individual, con lo que se augura una **cierta descomposición de los procesos de integración regional**.

Esta descomposición resultaría del desplazamiento del socio regional por los Estados Unidos (en el sentido que lo teorizaron Marmóra y Messner) y de las mismas características del Tratado: su carácter no extensivo a otros socios (aunque estos participen en el mismo proceso subregional de integración)⁶⁸ y del

⁶⁷).- Arancibia, 1990:5.

⁶⁸).- Tiempo despues. como sabemos, al entrar en vigor el TLCAN, México gestionaría en la ALADI la no extensión al resto de las partes de las concesiones hechas a E.U. en el TLCAN.

hecho probable y posible de que los E.U. pueden obtener mayores concesiones de su contraparte en una negociación bilateral que en una negociación por bloque, ello, debido al **distinto poder de negociación**.

El modelo de "eje y aspa" vendría a ser, a nuestro juicio, la nueva modalidad de la dependencia económica que se establecería con la IPA.

Los acuerdos comerciales subregionales no se contraponen a la conformación de una zona de libre comercio hemisférica, hacia ella conduce cuando van "más allá" manteniendo sus procesos internos de "reforma estructural" y liberalización comercial. En este sentido es que para el avance de la IPA no constituyen obstáculo alguno en la medida en que los países latinoamericanos, unos más que otros, sigan priorizando el corto y mediano plazos en el diseño de sus políticas económicas.

Por supuesto esto no quiere decir que la IPA avanzará sobre América linealmente o sin fricciones: los acuerdos comerciales entre países latinoamericanos excluyen a sectores y productos específicos mientras que los Estados Unidos quisieran eliminar todas las barreras arancelarias. Esto es, los acuerdos subregionales son fáciles de compatibilizar con la IPA, sólo que la solución de diferendos como el anterior eventualmente implicaría recurrir a soluciones de fuerza. El diferente poder de negociación aunado al hecho de que cada país negocia por separado, permite suponer que el interés norteamericano se impondrá más que el latinoamericano. En cierto sentido la IPA también busca refuncionalizar los procesos de integración en marcha en aras de la construcción de un espacio geoeconómico que, según Guerra-Borges, tendría por objeto compensar las desventajas de Estados Unidos en la competencia internacional, en particular frente a los bloques asiático y europeo sin promover el desarrollo de A.L.

Es muy posible que la ampliación del espacio económico propicie el aumento de la productividad de las empresas latinoamericanas debido a la plena utilización de la capacidad instalada y que la ampliación del mercado y la mayor competencia crearan incentivos a favor de la inversión, la modernización del aparato productivo y la innovación tecnológica. Sin embargo al respecto es preciso hacer una serie de precisiones, primero: aunque algunos países latinoamericanos se esfuerzan por crear verdaderos paraísos que atraigan a la inversión extranjera en general, esta inversión solo puede establecerse ahí donde las condiciones son propicias para ello (infraestructura, dotación de recursos, base industrial, etc.) y no es solo bajando los salarios y flexibilizando la legislación que esta inversión será atraída; y, segundo: la mayor competencia forzará a una mayor inversión en tanto que se requerirá la adecuación tecnológica de las plantas, pero esto solo lo harán las empresas que cuenten con capacidad financiera para ello y las pequeñas y medianas empresas será difícil que sobrevivan a la competencia de las empresas transnacionales, esto traerá efectos sobre el empleo e incrementará la participación de los E.U. en los mercados latinoamericanos a expensas de los productores de la región.

Respecto a los posibles efectos de una eventual creación de una zona de libre comercio hemisférica sobre los procesos subregionales en marcha, la CEPAL propone que esta "permitiría a las empresas estadounidenses incrementar su participación en los mercados latinoamericanos a expensas de los productores de otros países de la región"; por otro lado, "aunque una zona de libre comercio con Estados Unidos podría estimular a las naciones de la región a redoblar sus esfuerzos integradores, también podría darse el efecto opuesto si, como parece probable, algunos países negocian acuerdos bilaterales con Estados Unidos."⁶⁹

Teóricamente, una eventual zona de libre comercio que incluyera a los países latinoamericanos y E.U. supondría una mayor creación de comercio para A.L. y una mayor desviación de comercio para los Estados Unidos. La desviación de comercio sería insostenible en el tiempo y su creación dañaría a los acuerdos subregionales de integración "protegida".

⁶⁹).- CEPAL-NU. 1991. "La Iniciativa para las Américas: un examen inicial" P. 211.

PERSPECTIVAS DE LA IPA.

Tarde o temprano, muchos de los países que hoy se mantienen al margen del TLCAN acabarán por entrar al juego de la IPA, no solo por la disposición favorable expresada por muchos gobiernos latinoamericanos sino por que existen factores que objetivamente presionan para que así sea, a continuación comentamos cada uno de estos:

La "reestructuración económica" verificada en la mayoría de las economías latinoamericanas con diferente grado de intensidad, de ninguna manera estaba orientada a corregir los factores de vulnerabilidad heredados de la ISI: concentración de comercio, dependencia de los flujos financieros externos para crecer, insuficiencia del ahorro interno y la dependencia tecnológica, estos son problemas pendientes de solución.

El proteccionismo que impera en las negociaciones multilaterales obliga a la bilateralización de los acuerdos comerciales, previsiblemente este elemento irá acentuando su importancia conforme avance el proceso europeo.

El comercio exterior de A.L. ya se halla de hecho, concentrado en una sola economía industrializada. Lo cual, de acuerdo con la teoría es una precondition para el establecimiento exitoso de una zona de libre comercio, lo que no pasa con ningún otro acuerdo subregional.

En virtud de la Ley de Comercio de los Estados Unidos el Presidente dispone de poder efectivo para forzar la apertura de cualquier país latinoamericano mediante el recurso a la represalia, este recurso eventualmente haría preferible un acuerdo bilateral.

Aunque no sabemos en que medida uno u otro factor pudieran ser decisivos para que un país entrara al juego de la IPA, lo cierto es que el papel de los NIC's asiáticos como competidores de A.L. en los mercados internacionales podría alentar la idea de un acceso privilegiado (que no preferencial) al mercado estadounidense.

*"... en el interior de la estructura productiva manufacturera a escala mundial, se han ido aproximando las proporciones en que concurren las industrias pesadas y las livianas a la generación del producto industrial. Muchos países periféricos de desarrollo intermedio, y en particular los llamados nuevos países industrializados, han entrado a competir en el mercado mundial con productos provenientes de su industria pesada. Esto podría endurecer - en plazos cortos y medianos - la competencia comercial, en especial para los países más grandes y desarrollados de la región, que ya incursionan en estos campos."*⁷⁰

En 1987 la CEPAL-NU calculaba que los productos industriales de estos países - con la probable excepción de Brasil - no alcanzarían en el corto plazo niveles de competitividad similares a los de los NIC's asiáticos.

Por otro lado, el problema de la deuda dista mucho de estar resuelto, la región todavía demanda grandes recursos financieros para reiniciar el crecimiento y cumplir con sus pagos al exterior. Los flujos de capital han tendido a modificarse durante los últimos años dirigiéndose en mayor medida hacia los países industrializados. Esta situación responde no solo a una caída de la rentabilidad en las economías en desarrollo sino a una modificación de las estrategias de inversión de las ETN.

En síntesis es muy probable que la IPA avanzará en la conformación de una zona de libre comercio que, aunque no cubra todo el hemisferio si trastocará los procesos de integración que se encuentran en marcha dentro de la región latinoamericana. Como una necesidad del capital estadounidense en

⁷⁰).- CEPAL-NU, 1987: 27.

reestructuración la ampliación de mercados, con o sin el nombre de IPA, tiene que darse, lo que no es seguro es que los estadounidenses negocien únicamente con países latinoamericanos.

Las tendencias estudiadas apuntan a que el panamericanismo finalmente triunfará sobre el latinoamericanismo, el sólo hecho de arrancar a México de la comunidad latinoamericana ya no deja lugar a dudas. Sin embargo, la idea de una América como una entidad geo-económica única no es tan nociva en si misma, los verdaderos peligros brotan de la profundización de las relaciones de interdependencia asimétrica que eventualmente pudieran configurar una situación en la que este modelo de "eje y aspa" fuera en lo concreto una suerte de neocolonialismo o peor aún desembocara en nuevas y más despóticas formas de dominación de los Estados Unidos en América Latina.

El tipo de integración que América y más aún América Latina necesita, no puede ser la integración subordinada, la asociación asimétrica entre ambas regiones que institucionalice la asimetría, en suma la integración de los monopolios y de las ETN, no es la que necesitamos.

IV).- EVALUACIÓN CRÍTICA DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

4.1.- EL DEBILITAMIENTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES 1981-1991.

Como se ha visto, el esfuerzo exportador realizado por América Latina desde la década pasada no se orientó principalmente a profundizar el comercio con los otros países latinoamericanos. Como es natural la depresión económica disminuyó las importaciones del exterior, pero por lo que se refiere a las importaciones procedentes desde A.L. solo lo hizo después de 1985, lo que significa que en plena crisis económica las economías latinoamericanas importaban más desde los países vecinos que desde terceros países. Durante la segunda mitad de nuestro periodo de estudio puede constatar una tendencia distinta, a reducir más las compras desde los países latinoamericanos que desde los Estados Unidos. Quizá tenga esto algo que ver con las facultades de represalia concedidas al Presidente de los Estados Unidos a fin de forzar la reciprocidad de economías proteccionistas, pero sobre todo creemos que tiene más que ver con la generalización de las políticas de apertura que ocurrió hacia la segunda mitad de la década pasada, por ahora solo hacemos constar el extraño comportamiento de las importaciones latinoamericanas durante la primera mitad de la década de los ochenta. Como era de esperarse el inicio de la reactivación económica a principios de los noventa trajo consigo un ascenso en las importaciones procedentes desde los Estados Unidos, no así de las importaciones procedentes de América Latina.

Las mayores disparidades resultan de cuando observamos las exportaciones de A.L., en sus mejores tiempos la región apenas recibió poco más de un 20% de sus propios productos, lo que no tiene comparación con los Estados Unidos. Definitivamente el mercado estadounidense es mucho más importante para los países latinoamericanos que la propia A.L. una parte comparativamente mayor de comercio se realiza con los Estados Unidos mientras que A.L. tiene una importancia en ocasiones marginal para los países latinoamericanos, en este caso están México, República Dominicana y algunos países centroamericanos, entre otros. En ningún caso el comercio con los países latinoamericanos representa digamos el 50% del total, pero existen casos en los que el mercado latinoamericano es sumamente importante.

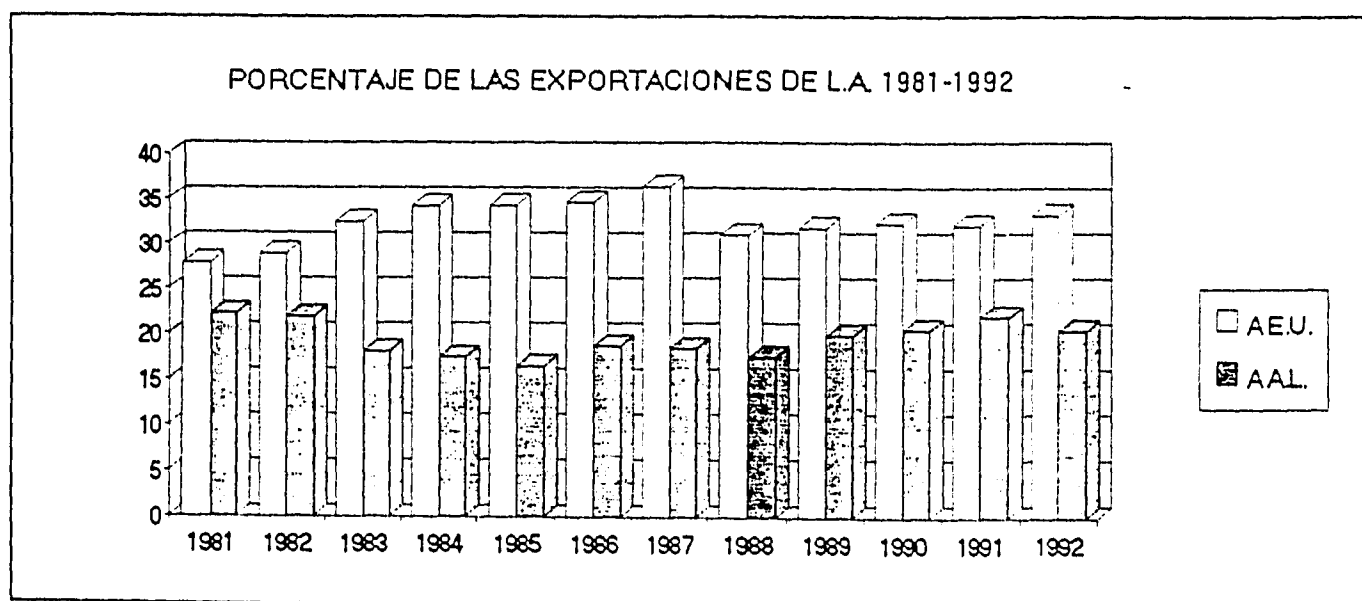
Los mercados latinoamericanos tienen una importancia creciente solo para Argentina, Uruguay, Perú, El Salvador, Cuba y tal vez Venezuela. En 1992 Argentina colocaba el 32.1% de sus exportaciones en el mercado latinoamericano, frente a 2.1% en 1981; en ese mismo año Uruguay exportaba a A.L. el 22% de sus exportaciones totales, frente a un 41.82% en 1992; Perú exportó 12.93% y 18.02% respectivamente; El Salvador un 27.23% y un 32.18% respectivamente; Cuba un 9.1% y un 17% respectivamente; Venezuela por su parte, junto con Brasil, Colombia y Panamá verifican algunos aumentos poco significativos de sus exportaciones hacia A.L. Sin embargo, desde el punto de vista de las exportaciones observamos también un movimiento contrario en la abrumadora mayoría de países latinoamericanos, de acuerdo con nuestros propios cálculos las exportaciones hacia A.L. de los siguientes países disminuyeron durante el periodo en estudio: Paraguay, Bolivia, Ecuador, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Chile, República Dominicana y México. En algunos casos la caída de las exportaciones hacia A.L. adquiere dimensiones catastróficas como es el caso de Uruguay que en 1981 destinaba a A.L. el 50.19% de sus exportaciones y en 1992 el 37.43%; Costa Rica con cifras de 33.8% y 14% respectivamente; Guatemala con cifras del 41.1% y el 23.1%; Dominicana que de 7.43% paso a 2.09% y México que de 7.61% paso a 3.56%. En total, de 19 países latinoamericanos para los que estudiamos pormenorizadamente sus flujos de comercio total, solo cinco evidenciaron una creciente importancia de América Latina como mercado para sus exportaciones, otros cuatro mostraron una importancia constante y diez una importancia descendente.

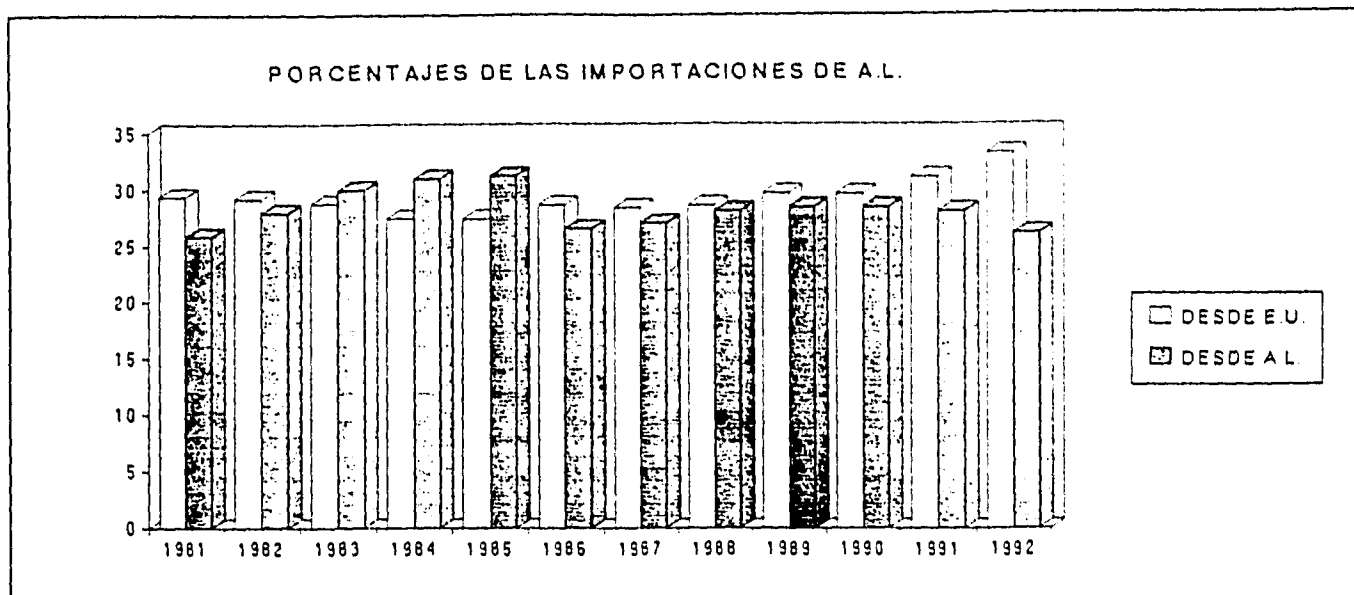
Desde el punto de vista de las importaciones totales de los países latinoamericanos es importante hacer notar que los momentos en los que la recesión económica era más aguda, digamos la primera mitad de los ochenta algunos países latinoamericanos elevaron considerablemente sus importaciones de productos regionales, lo que cambio durante la década de los ochenta. En 1981 el 20.6% de las importaciones argentinas provenían de A.L., cifra que se elevo a 34.5% en 1986 para luego descender e iniciar la nueva década con alrededor de un 30%. El caso brasileño es parecido, las importaciones brasileñas desde A.L. alcanzaron un máximo de 15.2% del total, luego descendieron para volverse a incrementar en 1989 alcanzando un 18% después nuevamente descendieron. En 1981 el 50.54% de las importaciones de Paraguay procedían de América Latina, esta cifra alcanzó un máximo de 55.45% en 1985 para después descender. Otros casos similares serían los de Uruguay con un máximo de 52.69% en 1989; Bolivia con un 48.8% en 1985; Ecuador con un 26.2% en 1989; Perú con un 45.21% en 1985; Venezuela con un 12.92% en 1984; El Salvador con un 51.76% en 1982; Guatemala con un 42.1% en 1984; Honduras con un 34.16% en 1983; Chile con un 25.9% en 1984; Cuba con un 30.6% en 1985; Panamá con un 29.98% en 1984. Estas cifras, extrañas si considera que tradicionalmente los países latinoamericanos importan principalmente productos manufacturados y bienes de producción por lo que los países industrializados ocupan un lugar muy importante como proveedores, extrañas además porque en 1992 solo Uruguay estuvo cerca de adquirir el 50% de sus importaciones en A.L. Después de 1986 este comportamiento cambio considerablemente, las medidas contra la crisis que se adoptaron y la recuperación económica trajeron consigo el inevitable ascenso de las importaciones desde el resto del mundo y la reducción de las importaciones desde A.L. aquí es donde la estrategia de reestructuración económica se liga a los patrones de comercio exterior de las naciones latinoamericanas. Después de haber representado un mínimo de 17.5% de las importaciones argentinas en 1986, se prevé que en 1992 este porcentaje se elevara a 22.8% en 1992; en 1988 y 1989 las importaciones brasileñas desde los Estados Unidos se estancaron en alrededor del 20% del total, el porcentaje se elevó a 23.2% en 1991 y se prevé que alcance el 25.1% en 1992; etc. En general es hacia mediados de los ochenta cuando se inicia la recuperación de las importaciones provenientes de los Estados Unidos, al mismo tiempo que se profundiza la aplicación de las medidas de política económica inspiradas en el Consenso de Washington. Uruguay la inicia en 1988, lo mismo Bolivia, Colombia mantiene constantes sus importaciones hasta 1990 cuando se incrementan; Ecuador en 1987; Perú hacia 1987; Venezuela presenta un comportamiento variable; en Costa

Rica las importaciones desde E.U. mantienen una firme tendencia a crecer a lo largo del periodo, algo similar pasa con El Salvador y tal vez con Guatemala, en Nicaragua a la caída de los sandinistas las importaciones desde los E.U. se elevan espectacularmente; en Chile se podría decir que declinan levemente, lo mismo en República Dominicana; en México hay una firme tendencia ascendente, y en Panamá a las importaciones desde E.U. se han mantenido relativamente estancadas. A diferencia de lo que pasa con las importaciones desde A.L., superando las tendencias históricas prevalecientes hasta antes de la crisis (1982) pocas veces las importaciones desde los E.U. representan un porcentaje menor al 30% que representan las importaciones desde A.L., representan más de un 40% para República Dominicana, México, Honduras, Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Colombia, más de un 30% para Ecuador y Panamá y más de un 50% para Honduras y México. Este incremento de las importaciones desde los Estados Unidos se explica por varias cosas, por las tradicionales relaciones comerciales entre A.L. y los E.U., por la naturaleza de los bienes que se importan desde los E.U. con un mayor contenido tecnológico y por las políticas de apertura comercial unilateral que se generalizaron hacia mediados de la década pasada. De estas tres las más importantes son las dos últimas. No es fácil esperar que la A.L. sustituyera las importaciones procedentes desde los E.U., sobre todo si consideramos su alto contenido tecnológico, en ese sentido, era de esperarse que una vez alejados de la recesión este tipo de importaciones se incrementaran, las ventajas competitivas que tienen los productores norteamericanos frente a los latinoamericanos hacen suponer que una desviación del comercio hacia A.L. no podía mantenerse mucho tiempo, por lo demás, pocas veces hubo en los países latinoamericanos una política industrial seria encaminada a la modernización de la planta industrial, la reestructuración económica olvido este importante aspecto. La apertura comercial sienta las bases para una mayor absorción de productos estadounidenses, esto es inevitable si se consideran los niveles de competitividad de las empresas de A.L. y E.U., en una época en que A.L. tenía hambre de divisas y la urgencia de exportar, era necesario abrir las economías para exigir apertura en los mercados internacionales, además había instrumentos de coerción en manos del Gobierno estadounidense para forzar una apertura en caso de resistencia (recuérdese el enorme incremento del déficit comercial de los E.U.), sin presuponer que la apertura comercial de los países latinoamericanos haya sido exclusivamente producto de las presiones estadounidenses en aras de la "reciprocidad" este factor invariablemente influyó, existen documentadas las presiones diplomáticas y políticas para liberalizar la economía mexicana de 1982 hasta 1985, fecha en la que por fin México entra al GATT.

COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA, PROMEDIOS				
ANOS	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	A.E.U.	A.A.L.	DESDE E.U.	DESDE A.L.
1981	27.88	22.24	29.37	25.84
1982	28.88	21.91	29.17	27.92
1983	32.43	18.06	28.73	29.96
1984	34.19	17.45	27.38	30.97
1985	34.27	16.46	27.34	31.23
1986	34.6	18.69	28.58	26.51
1987	36.39	18.4	28.31	26.96
1988	31.02	17.5	28.51	28.06
1989	31.78	19.89	29.63	28.41
1990	32.28	20.5	29.56	28.41
1991	32.06	21.96	31.07	28.05
1992	33.23	20.46	33.2	26.11
FUENTE: Elaboración propia con datos del F.M.I.				
Direction of Trade Statistics Yearbooks 1988 & 1993				

Lo anterior nos permite afirmar que las políticas reestructuradoras, particularmente las de apertura comercial, aplicadas en A.L. más o menos hacia mediados de la década pasada trajeron, entre otros efectos, el debilitamiento de los vínculos comerciales entre los países latinoamericanos en favor de los vínculos con los Estados Unidos. La tendencia se mantiene aún a pesar del renovado aliento de los esfuerzos de integración económica a principios de los noventa. Esto es lo que se deduce de la observación de las estadísticas sobre la participación de E.U. en el total de importaciones latinoamericanas. Como puede verse el incremento de las exportaciones desde los E.U. sin ser desdeñable dista mucho de ser catastrófico. Sin embargo, bajo ninguna circunstancia puede asegurarse que esta tendencia se sostenga en el tiempo, su evolución futura va a estar determinada por los avances de los procesos de integración a nivel regional y, sobre todo, subregional y la política comercial estadounidense tendiente a ampliar la red de acuerdos encaminados a crear una zona de libre comercio hemisférica. En los próximos años asistiremos a un forcejeo entre ambas estrategias, este forcejeo de hecho a empezado ya con las discusiones para renovar la ALADI, los distintos convenios que negociara México en el G-3 y con Centroamerica, por no mencionar al ALCAN en todos estos casos siempre esta presente el dilema ¿integración latinoamericana o integración hemisférica?.





4.2.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA ¿IRREVERSIBLE?

En un importante estudio sobre la integración económica de Uruguay con Brasil y Argentina, Dirk Messner y Leopoldo Marmóra (1991) aportan elementos que apuntan a afirmar que los esfuerzos de integración económica emprendidos a nivel regional, subregional o bilateral, contra lo que constantemente afirman los gobiernos latinoamericanos, son perfectamente desmontables, en particular, bajo unas condiciones de apertura tales como las que propone el Presidente Bush en su Iniciativa para las Américas (IPA) que no es otra cosa sino la apertura comercial que ya se encuentra en marcha llevada hasta sus últimas consecuencias.

Los acuerdos de integración económica se fundan en una visión comercialista que concede preferencias en segmentos de la producción para los cuales existe poca o nula oferta nacional en los mercados que hasta ese momento han estado protegidos. Estos acuerdos no se basan de modo alguno en la competitividad alcanzada por ciertas ramas de la economía y en ausencia de esta competitividad "no hacen más que diseminar sus deficiencias - heredadas de la ISI - en un área más extensa ". Los productos cuyo mercado se abre "... no son competitivos internacionalmente en cuanto a precio, calidad, asesoramiento técnico y servicios posteriores a la venta...", esto es, son menos competitivos que sus similares de países industrializados⁷¹. Cuando Messner y Marmóra (1991) se preguntan sobre la suerte que correrían las exportaciones uruguayas alcanzadas en el marco del proceso subregional de integración, en el caso de que estos países signaran algún acuerdo comercial con un país industrializada (digamos los E.U.), sucedería lo siguiente:

⁷¹).- Lo que deviene en un ensanchamiento de la brecha de productividad entre las economías participantes y la internacional, mientras que la calidad se rezaga cada vez más. Los autores sostienen que un mercado ampliado como el que se proyecta en el Cono Sur "tampoco permite remediar a largo plazo los déficits estructurales de la sustitución de importaciones". (Marmóra y Messner, 1991: 159).

*"Otra fuente de peligros radica en las tendencias liberadoras en esos países. Es posible que sus gobiernos, empeñados en incrementar las exportaciones a Estados Unidos y Europa Occidental, hicieran constar su disposición a eliminar una tras otra las trabas proteccionistas, ofreciendo reducciones arancelarias en los rubros donde no hubiera productores nacionales, que son los mismos en los que Uruguay disfruta de aranceles preferenciales. Esto acabaría por debilitarlos y tendería a dejar sin objeto los acuerdos comerciales; las empresas uruguayas involucradas en los mercados de Argentina y Brasil quedarían casi todas fuera de competencia."*⁷²

Esta reducción arancelaria equivaldría entonces, para Uruguay a la disminución de sus corrientes comerciales con Argentina y Brasil, o dicho de otra manera, a la inoperancia del proceso de integración en marcha. Si somos realistas, este peligro lo corren todos los procesos subregionales de integración ya que todas las negociaciones comerciales entre los países latinoamericanos tienen la misma característica, de ahí que jamás hayan desembocado en una zona de libre comercio o un mercado común. Esta reducción arancelaria a terceros países con mayor competitividad equivale, de generalizarse lo suficiente, a la invalidación práctica de los convenios de integración, sin contar con el hecho de que la firma de un solo convenio con un país industrializado (E.U. por ejemplo) provocaría un cambio en las corrientes de comercio suficiente como para obligar a los otros países afectados por la disminución de sus exportaciones a negociar acuerdos similares. Dicho en términos de Marmóra y Messner:

*"... toda liberación general y unilateral de las importaciones debilita la eficacia de las preferencias bilaterales recíprocas frente a terceros, poniendo a descubierto las limitaciones de un proyecto de integración bilateral basado en un alto nivel de protección."*⁷³

De este modo la tendencia de los países latinoamericanos a abrir unilateralmente sus economías entraña un grave riesgo de regresión en los esfuerzos de integración. Más aún, ahora que existe el incentivo de adherirse a la zona de libre comercio hemisférica, uno de cuyos requisitos es una apertura más rápida de las economías que lo que se ha pactado con los socios subregionales. En otras palabras, la IPA constituye un incentivo a relegar todavía más los esfuerzos de integración.

Más allá de estas proposiciones teóricas lo cierto es que tanto la normatividad del MCCA, como del GRAN y la ALADI, no así el MERCOSUR permiten a sus países miembros entablar negociaciones individuales con terceros países, lo que amenaza a los procesos de integración. Y los amenaza no porque la integración regional sea incompatible con los acuerdos con los Estados Unidos, los amenaza en virtud de la naturaleza proteccionista de los mismos acuerdos.

En marzo de 1993, Sylvia Saborio, consejera económica del Gobierno de Costa Rica; y Ennio Rodríguez, ex-ministro de finanzas de Costa Rica, advertían sobre la debilidad del mercado común centroamericano que podría diluirse en las negociaciones bilaterales que los países centroamericanos signaban con terceros países. Según ambos funcionarios el peligro proviene de que los productos que se incluirían en los acuerdos, así como el programa de desgravación que se acuerde eliminarán las bases del mercado común, basado en un arancel externo igual y una lista similar de mercancías. De esta manera, de acuerdo con Rodríguez, en la medida en que se negocien con terceros países distintos aranceles y diversos productos, se cancelaría el arancel común.

Las observaciones anteriores nos ofrecen una sólida base para acometer la crítica a los modelos de integración en marcha. Aunque hemos visto que estos modelos, en principio diferentes, se transforman y evolucionan independientemente de que logren o no sus objetivos, si podemos entresacar una serie de razos

⁷²).- Messner y Marmóra. 1991:158.

⁷³).- Marmora y Messner. 1991:162.

comunes a todos los esfuerzos de integración a nivel regional y subregional. Abordaremos primero su carácter proteccionista, después su falta de sustentación en una sólida red de interrelaciones económicas entre los países involucrados y la falta de voluntad política.

El carácter proteccionista de los acuerdos de integración que comprometen a países latinoamericanos se hace evidente en la permanente de una búsqueda de "complementariedad" entre las economías. Apertura de mercados solo en los rubros de la producción para los que no existe oferta nacional, de otro modo estaríamos compitiendo y en esta competencia el sector industrial ineficiente de cada una de las partes podría perder, lo que no será bueno para el desarrollo, así se piensa ahora. La defensa del vasto segmento ineficiente de la planta industrial latinoamericana que ha sobrevivido al amparo de altas barreras comerciales y pagando salarios bajos, ha adquirido las más variadas expresiones ideológicas: como búsqueda de complementariedad; como una crítica a la similitud entre las producciones y exportaciones latinoamericanas ("competitividad" en vez de complementariedad); recurriendo al viejo discurso del nacionalismo económico; como defensa del grado de desarrollo alcanzado; como defensa del empleo, etc., etc.

La naturaleza de un proceso de industrialización que se realizó al amparo de altas e indiscriminadas barreras arancelarias marca profundamente la política de comercio exterior de los países latinoamericanos, particularmente en estos momentos en los que se emprende la apertura de las economías y se incursiona en la venta de manufacturas. La experiencia del G-3 es particularmente reveladora al respecto, las dificultades para que Venezuela aceptara eliminar subsidios a las exportaciones no son un caso aislado, no se explican sin considerar las ineficiencias de una planta industrial que se expandió al amparo de altas barreras arancelarias, los subsidios en este caso otorgan a las exportaciones una competitividad artificial, que no resulta de la introducción de innovaciones tecnológicas en los sistemas productivos sino de la intervención del Estado. Excepto tal vez en el caso de Brasil el proceso de industrialización de los países latinoamericanos jamás avanza hasta el punto de hacer posible alguna integración vertical del sector industrial, de ahí que las normas de origen sean siempre objeto de fuerte controversia cuando se discuten acuerdos de comercio entre los países latinoamericanos, la mayor parte de manufacturas latinoamericanas se producen con un elevado componente de importaciones. Las prácticas de comercio "desleal" en las que frecuentemente incurren también los países latinoamericanos son una necesidad resultante de un proceso de industrialización al amparo de altas e indiscriminadas barreras arancelarias

Para preservar una planta industrial ineficiente y exportar productos manufacturados los países latinoamericanos recurren a políticas que también alientan la ineficiencia de la industria. Cada uno de estos instrumentos genera impulsos que se transmiten a toda la economía como impulsos que generan una competitividad "artificial" y al mismo tiempo preserva las ineficiencias con las que opera la planta industrial. Pongamos el ejemplo más patético, los salarios bajos, durante toda la década pasada los países latinoamericanos realizaron numerosos y poco nobles esfuerzos por mantener un salario "competitivo" que indujera a las empresas extranjeras a establecerse en territorio nacional, a pesar de estos solo para los casos de México y Brasil se logró tener algún éxito en atraer inversión extranjera, sin embargo, los salarios bajos desalientan la introducción de innovaciones tecnológicas en la producción, que para tener un empresario que obtiene altas ganancias al amparo de altas barreras arancelarias y pagando salarios bajos de innovar las técnicas con que produce, si es necesario aumentar la producción para exportar puede contratar más trabajadores, lo que finalmente es más barato que adquirir nueva maquinaria. Se objetará, con justa razón, que en la mayoría de los casos la planta industrial de los países latinoamericanos está constituida por unas pocas empresas medianas junto con todavía menos empresas grandes casi siempre en poder del capital extranjero y un universo de pequeñas empresas y microempresas que no tendrían capacidad financiera para introducir nuevas técnicas, en este caso la reducción de barreras traería un resultado catastrófico sobre la

actividad industrial y el empleo, sin embargo habría que ponderar esto junto con las incertidumbres que plantea el entorno internacional.

¿Hasta cuando podrán los Gobiernos latinoamericanos subsidiar las exportaciones? ¿hasta cuando podremos mantener con vida un aparato industrial ineficiente cada vez más obsoleto gracias a la revolución tecnológica? Las farsas deben de acabarse, es un procedimiento "leal" de todo empresario el arruinar a su competidor para apoderarse de una mayor porción del mercado y obtener así un cierto poder monopolico, en ese sentido recurrir a los subsidios es razonable, pero digamos ¿por poner un ejemplo, quien garantizaría a las empresas petroleras de Venezuela que, en caso de que logran arruinar a PEMEX en el mercado mexicano, pudiesen permanentemente mantener el control, de esa porción mayor de mercado? ¿no podría ser que una eliminación de subsidios trajera consigo un incremento de las importaciones desde otros países y no Venezuela? o más aún, ¿hasta cuándo podrían los Gobiernos latinoamericanos subsidiar sus exportaciones reduciendo los precios de los bienes y servicios que proporciona el Estado sin que esto perjudique las finanzas públicas?, ¿hasta cuando se va a continuar devaluando para hacer más baratas nuestras exportaciones?

Las grandes farsas de la industrialización latinoamericana deben acabar, la reestructuración económica de la década pasada salvo contados casos no incluyó un programa para modernizar los aparatos industriales y de modo que produjeran en condiciones competitivas. Aferrarse a un aparato industrial ineficiente y vetusto no es ya un "orgullo" como en otros tiempos, es una pesada carga para la economía nacional, un aparato industrial como este en la nueva economía mundial, dominada por el microprocesador, los sistemas de control numéricos y los robots no tiene ningún futuro.

No existe una sólida red de conexiones económicas entre países latinoamericanos:

- La importancia de los países latinoamericanos solo es considerable en el comercio exterior de unos cuantos países de la región.
- Desde el punto de vista de la inversión, la mayor proporción de la IED de procedencia latinoamericana se dirige hacia las economías industrializadas y principalmente los E.U., en menor proporción va hacia los países vecinos.

No hay una firme voluntad política para impulsar la integración latinoamericana frente a la hemisférica, esto es lo que puede concluirse de los acontecimientos posteriores al lanzamiento de la IPA. Lo que hay es un mayor interés por negociar acuerdos de libre comercio individualmente con los estados Unidos. Poco a poco va tomando forma una nueva manera de control sobre el continente por parte de Washington sin recurrir a presiones o invasiones, algunos elementos son claramente indicativos al respecto: la extraterritorialidad de las leyes norteamericanas, la crecientemente decisiva influencia norteamericana en los asuntos internos de las repúblicas de América (caso Cuba, reuniones entre representantes de las fuerzas armadas de todos los países, la discusión de asuntos internos en Cumbres celebradas en E.U., etc.), las cosas se encaminan a una nueva forma institucionalizada de ejercer dominio sobre el Continente. Se deja atrás la OEA y a las dictaduras militares afinando nuevos mecanismos. Sobre la forma que finalmente va a adquirir el sistema interamericano solo lo anterior puede adelantarse, será muy importante la experiencia de México en los próximos años, porque como ha sido desde el siglo pasado el dominio norteamericano primero se deja sentir aquí.

LOS NUEVOS OBSTÁCULOS A LA INTEGRACIÓN.

Durante la década de los ochenta los esfuerzos de integración regional tropezaron con grandes dificultades que se sumaron a las que ya venía arrastrando la ALALC: el papel secundario y subordinado de la

integración que tenía en la realidad dentro de los planes de desarrollo de cada país (sin contar con que en realidad, las metas en cuanto a la liberalización del comercio intrazonal y la distribución equitativa de los beneficios eran irrealizables); la falta de correspondencia entre el modelo utilizado y las condiciones estructurales de la realidad, lo que llevó a que los acuerdos de complementación industrial se convirtieran, en la práctica, " en simples mecanismos de desgravación arancelaria utilizados en la mayoría de los casos por filiales de empresas transnacionales para lograr una mayor racionalización de las producciones y de las ventas en los diferentes mercados nacionales en los que actuaban "74; y, el impacto de las heterogeneidades y disparidades de los conjuntos nacionales sobre el esquema de integración, en otras palabras, el objetivo central del Tratado de Montevideo (1960), -la zona de libre comercio- no era compatible con las heterogeneidades en los grados de desarrollo relativo que presentaban las economías del área75 y con la diversidad e inestabilidad de las políticas económicas de los países miembros.

A estas dificultades se vino a sumar en la década de los ochenta, la recesión, que afectó severamente al comercio intraregional y la reducción de la voluntad negociadora y la adopción de la actitud defensiva motivada por la necesidad de restringir las importaciones para paliar los problemas de la balanza de pagos y obtener un superávit comercial.

Las nuevas modalidades adquiridas por la integración latinoamericana en la década de los ochenta ha hecho surgir algunos problemas entre los cuales el más importante, sin duda, es la convergencia de los distintos procesos subregionales, bilaterales o trilaterales en un eventual mercado común latinoamericano.

El Informe 1992 del BID-INTAL sobre la integración latinoamericana reconoce que

*"... el proceso de integración de la ALADI revela una suerte de segmentación que, al ir acentuándose, fue generando crecientes obstáculos para la multilateralización de un número cada vez mayor de Acuerdos de Alcance Parcial cuyas cláusulas respecto a preferencias, como es natural, son propias de cada uno."*76

Más adelante el citado informe reconoce que

"... en la presente situación la convergencia concebida en los términos señalados aparece como un objetivo difícil de lograr."

Por otro lado, México y su participación en la zona de libre comercio de América del Norte dio al traste, con la normatividad, principios y objetivos de la ALADI al negar la extensión de los beneficios concedidos a sus socios en el Norte al conjunto de los países latinoamericanos, como sería lógico en virtud de la cláusula de la nación más favorecida institucionalizada en la ALADI.

Sobre los "viejos" obstáculos a la integración regional nos parece conveniente también resaltar el caso de los llamados "intereses creados". Los mismos intereses creados que reaccionaron en su momento contra la integración regional reaccionan ahora contra la apertura comercial. Se trata, -hemos dicho-, de sectores de la industria nacional que producen en condiciones de ineficiencia tal que, en caso de apertura comercial, no podrían competir ni siquiera en los mercados subregionales y menos aún en el mercado mundial. La liquidación de estos intereses, que no dudan en exaltar el nacionalismo y el patriotismo en cuanto se ven

⁷⁴).- Vacchino, 1987. Posteriormente va a proponer que al adoptar casi todos los países latinoamericanos las políticas de apertura, se han creado condiciones para remontar esta dificultad, y que ahora, con una apertura comercial generalizada de lo que se trata es de reorientar esta apertura hacia una zona de libre comercio regional.

⁷⁵).- Alfredo Fuentes y Guillermo Perry (1987) realizan un análisis basado en el caso del GRAN sobre las potencialidades y limitaciones que, teóricamente, presupone la integración de países con niveles de desarrollo económico diferentes y sugieren una serie de mecanismos de corrección para eventuales desequilibrios comerciales e industriales.

⁷⁶).- BID-INTAL, 1992:20.

afectados a causa de la apertura comercial no suponen la eliminación de un obstáculo a la integración regional en tanto que esta apertura ha significado una mayor integración con los E.U., tendencia que se reforzaría en un caso hipotético de crisis de balanza de pagos que obligara a imponer restricciones a las importaciones, las cuales, como sabemos, se determinan por, además de consideraciones económicas, por relaciones de fuerza.

De esta manera, una eventual oposición de estos sectores a la conformación de una zona de libre comercio tiene más posibilidades de triunfar e incidir en las negociaciones comerciales de, por ejemplo el MERCOSUR que en las que se realizan con E.U., por las relaciones de fuerza implícitas e inherentes a toda negociación comercial internacional. Los intereses de estos sectores es más fácil que los hagan valer en el primer caso que en el segundo. Tales intereses se han pronunciado en todos los esfuerzos subregionales de integración como fuerzas nacionalistas que abanderan los viejos conceptos "desarrollistas".

Las relaciones de fuerza son muy importantes en los acuerdos comerciales entre las naciones soberanas. Obsérvese que cuando hay un país fuerte frente a otro país más débil, las negociaciones avanzan con rapidez, pero cuando hay un cierto equilibrio de fuerzas ya bien sea por que se trate de economías con niveles similares de desarrollo o bien por el efecto de masa que genera el que un grupo de países relativamente menos desarrollados negocien en bloque, las negociaciones avanzan más lentamente. Compárense los avances del ALCAN con la el fallido Tratado de Libre Comercio del G-3, ambos estuvieron sujetos a los avatares de la política y turbulencias proteccionistas de uno y otro lado, ambos afectaron intereses de sectores importantes del empresariado nacional en una y otra de las partes, sin embargo, en el ALCAN los intereses afectados no lograron frenar la constitución de una zona de libre comercio y en el caso del G-3 sí.

Por último, una referencia adicional respecto a la IPA, la posibilidad de crear una zona de libre comercio hemisférica es una alternativa y un desafío a la vez, alternativa en cuanto a que permite acceder de modo más estable al mercado más grande del mundo y porque en un mundo que al mismo tiempo que se globaliza tiende a segmentarse creando las macroregiones que en los hechos existen, los países latinoamericanos no tienen otra alternativa que alinearse con los Estados Unidos o en su defecto enfrentar solos al resto de gigantes; y un desafío porque una eventual zona de libre comercio hemisférica podría significar, en los hechos, la disolución de los esquemas de integración en marcha. Muchos desequilibrios estructurales de las economías latinoamericanas no están resueltos, vale decir, la falta de un ahorro interno elevado, la ausencia de una industria propia de bienes de capital, la falta de investigación tecnológica se traduce en presiones sobre la balanza de pagos y plantean interrogantes sobre el futuro crecimiento de las economías latinoamericanas, en este sentido es completamente válido, a la vista de tales desequilibrios, voltear la mirada al capitalismo industrializado y particularmente los Estados Unidos. Los Estados Unidos representan mercados, recursos financieros para crecer y nuevas tecnologías para competir en el mercado mundial, no son la última opción, pero considerando la dirección que han tomado los acontecimientos en la economía mundial ni la CEE ni Japón podrían proveer a A.L. de tales elementos. Las relaciones económicas entre la CEE y A.L. apenas y significan algo, Japón se acerca más a nosotros pero concentra toda su atención en el sudeste asiático y después de la constitución del bloque norteamericano cada vez cobra más fuerza la idea de un bloque asiático. Una eventual asociación con los Estados Unidos implicaría modificar la concepción que se tiene respecto a la integración regional, poniendo más énfasis en lo regional que en lo subregional y evitando que se eternice la relación asimétrica que existe entre las economías (interdependencia asimétrica, dirían algunos). En general puede decirse que mientras Europa mira hacia los A.C.P., Japón lo hace hacia el sudeste asiático, todos piensan ya en el mundo constituido por cuatro macroregiones económicas: el bloque europeo, el bloque asiático, el bloque americano y el grupo de países que quedaron relativamente marginados de la economía mundial.

Ni cuando se lanzó la IPA en 1991, ni la reiteración del Presidente Clinton a la propuesta de crear una zona de libre comercio hemisférica hecha en diciembre de 1994 en el marco de la Cumbre de las Américas se

ha planteado explícitamente la idea de llegar a una unión aduanera o más aún, alguna forma de unión política. Sin embargo, como sabemos, las zonas de libre comercio tienden a convertirse en uniones aduaneras o a desaparecer (Tamames, 1991), por lo regular las zonas de libre comercio que desaparecen son aquellas en las que no participa por lo menos una economía industrializada que funcione como locomotora de las economías y de dirección al proceso. A pesar de que la formación de una zona de libre comercio hemisférica no será posible sino en el largo plazo, digamos después del año 2000, el desafío debe ser tomado con seriedad y hay que prepararse no recurriendo a considerar al ALCAN como parte de un proceso subregional latinoamericano, lo que no es, sino reconociendo que el ALCAN es parte de algo nuevo que podría crecer en América Latina.

El primero de enero de 1994 entro en vigor el ALCAN con sus rebajas arancelarias y sus instituciones comunes (como el NADBANK) y todo ha marchado con una eficiencia desconocida en cualquier otro proceso subregional de integración, ni un solo intento de consideración para rehuir compromisos a pesar de la crisis financiera mexicana y de la presión de sectores del empresariado estadounidense. El ALCAN es extraño, todo parece indicar que no correrá la misma suerte que los demás esfuerzos regionales y que efectivamente desembocara en una zona de libre comercio hemisférica.

V.- CONCLUSIONES: CONSIDERACIONES ESENCIALES PARA EL DISEÑO DE UN NUEVO MODELO DE INTEGRACIÓN REGIONAL.

En el proceso de integración regional tal y como lo podemos observar subsisten tendencias y contratendencias hacia la disgregación y el fortalecimiento de los diferentes procesos de integración subregional. Las cifras absolutas revelan algún incremento del comercio intraregional en los últimos años, pero la distribución porcentual del comercio exterior no deja lugar a dudas respecto a la importancia mínima que tienen los países latinoamericanos en su comercio recíproco. No puede asegurarse que las tendencias del comercio latinoamericano descritas en capítulos anteriores haya cambiado, como puede verse en el cuadro de abajo. Desde el punto de vista de las exportaciones la participación de A.L. se ha mantenido constante y desde el punto de vista de las importaciones puede decirse que ha decrecido.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO DEL HEMISFERIO OCCIDENTAL(a) 1990 - 1993.

EXPORTACIONES				
	1990	1991	1992	1993
P. INDUSTRIALES	71.6	69.5	66.2	68.4
P. EN DESARROLLO	28.2	28.8	32.7	30.5
África	1.1	1.1	1.4	1.2
Asia	4.6	5.1	5.6	5.5
Europa	2.0	1.3	1.0	1.0
Hemisferio Occ.	2.1	1.9	2.0	1.6
Medio oriente.	18.3	19.3	22.6	21.2
Otros países.	0.8	0.6	0.3	0.3
IMPORTACIONES				
P. INDUSTRIALES	70.9	72.1	71.9	72.2
P. EN DESARROLLO	27.7	26.7	27.6	27.1
África	1.4	1.6	1.9	1.9
Asia	3.1	4.2	4.6	6.0
Europa	1.0	0.9	1.1	1.0
Hemisferio Occ.	4.3	2.5	2.1	1.6
Medio Oriente.	17.9	17.5	17.9	16.7
Otros países.	0.2	0.4	---	---

FUENTE: F.M.I. DIRECTION OF TRADE STATISTICS YEARBOOK, 1994.

a).- Incluye, además de los países latinoamericanos, a los países en desarrollo del Caribe.

Dentro de este forcejeo de tendencias y contratendencias puede identificarse una que apunta a la configuración de un espacio económico hemisférico. De acuerdo con lo expuesto anteriormente (capítulo 1) la tendencia que más probabilidades tiene de imponerse al final es la segunda debido a que es la que cuenta con bases objetivas para llegar a consolidarse y mantenerse en el tiempo. No es el caso saber si realmente la zona de libre comercio hemisférica será una realidad en el año 2005, sino que esta debe ser considerada como un elemento importante de la nueva estrategia de integración. Como de hecho ya esta siendo considerada en los nuevos esquemas de integración, como el del "regionalismo abierto" de la CEPAL.

A pesar de los tropiezos, teóricamente la integración económica de América Latina continua representando grandes ventajas económicas que se amplifican en un mundo en el que tienden a formarse varias macroregiones económicas. De ahí que aún sea valido dedicar energía a la integración económica.

La propuesta del "regionalismo abierto" de la CEPAL se basa en una distinción entre lo que es la integración "de hecho" frente a la integración impulsada por políticas económicas. La integración de hecho sería resultado de la políticas aperturistas aplicadas en la región que han tendido a estimular el comercio y la inversión intraregional, principalmente desde 1990; por su parte, la integración impulsada por políticas resultaría de los acuerdos oficiales de integración.

Se define al "regionalismo abierto" como el "proceso que surge al conciliar ambos fenómenos", es decir, "la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial general". Se trata de que las políticas de integración sean complementarias y compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional. (CEPAL, 1994: 12-13). En esta perspectiva la apertura y la promoción de exportaciones latinoamericanas deberían incluir un componente preferencial reflejado en acuerdos de integración. La apertura comercial unilateral sería reemplazada por otra que tendería a eliminar las barreras al comercio intralatinoamericano. Se propone que los acuerdos deberían negociarse por sectores, con pocas excepciones, incluirían compromisos de no elevar las barreras, flexibles (en cuando a la adhesión, adopción de normas internacionales y otorgando a la inversión latinoamericana un trato nacional).

En suma, la propuesta del regionalismo abierto incluye una dosis mayor de realismo en las consideraciones de carácter estratégico que subyacen tras la propuesta y un reconocimiento a las dificultades para llevar a cabo un proceso de integración como el que se planteaba en la década de los sesenta, de hecho, el regionalismo abierto esta ya planteado en la perspectiva de la zona hemisférica de libre comercio. Es un gran salto comparado con esquemas anteriores, solo que la nueva propuesta no considera algunos importantes factores, como los que a continuación comentamos.

a).- La necesidad de una base objetiva para la integración. La integración "de hecho" no ha cambiado las tendencias fundamentales del comercio latinoamericano, la participación del comercio recíproco en el comercio total sigue siendo minúscula mientras que el comercio con los países industrializado y principalmente Estados Unidos sigue siendo elevado.

Las políticas reestructuradoras aplicadas en A.L. desde la década de los ochenta impactaron profundamente a los procesos de integración regional: en algunos casos debilitaron el comercio regional; en otros, la minoría, reforzaron el comercio intraregional; y al mismo tiempo, concentraron su comercio con A.L. en sus socios subregionales. La reestructuración de las economías latinoamericanas afecto de manera diferenciada a los distintos países, de modo que su impacto varía de país en país. Aunque no puede afirmarse que esta reestructuración haya contribuido a concentrar todavía más el comercio exterior latinoamericano con los países industriales, tampoco puede decirse que el que haya configurado condiciones para que de hecho se

diera alguna integración haya traído consigo un incremento sustancial en los volúmenes de intercambio intraregional, por el lado de las importaciones es posible afirmar lo contrario.

El proceso de reestructuración económica, -como hemos visto- más bien ha sentado las bases para una nueva forma de inserción de A.L. en la economía mundial, el proceso no está dirigido a fortalecer nexos económicos con los países vecinos sino que ha estado determinado por factores de corto plazo como la deuda, los desequilibrios en la balanza de pagos, etc. Enmarcado dentro del proceso de reestructuración mundial del capitalismo no está dirigido por los Gobiernos latinoamericanos sino que en última instancia la reestructuración está comandada, por lo menos en gran parte, por las ETN, que inciden en la marcha de la economía latinoamericana directamente, a través de los organismos financieros internacionales y de las agencias del Gobierno de Estados Unidos. Creer que la apertura económica, por el hecho de reducir las barreras al comercio o a la inversión, genera condiciones apropiadas para una mayor integración de la economía latinoamericana es una ingenuidad. La integración para avanzar en A.L. va a necesitar una voluntad política que en la región casi se desconoce. El proceso de globalización, tal y como se desenvuelve es resultado de la superposición y lucha de los agentes involucrados, principalmente las ETN, los gobiernos de los países sede de las mismas y los instrumentos en manos de ambos para hacer valer la comunidad de intereses.

b).- La desintegración económica de América Latina es un producto histórico. La virtual desconexión de las economías latinoamericanas no es solo resultado de la ISI sino de la estructura de las relaciones económicas internacionales que se han ido transformando lentamente desde la época colonial. A esta desconexión contribuyó invariablemente el desarrollo tardío del capitalismo. Las políticas de liberalización aplicadas en A.L. si no contribuyen a la desconexión entre las economías, hasta ahora tampoco han conducido a una interconexión mayor.

Consideradas las cosas desde una perspectiva histórica, muchas de las dificultades con las que tropezaron la ALALC o el MCCA siguen existiendo: no existe un interés fuerte ligado a la integración, no hay un movimiento de capitales y mercancías tal que haga viable emprender un proyecto de integración, por lógica tampoco existe un considerable segmento de la clase dominante cuyos intereses estén comprometidos con la integración. Más bien lo que hay es otro subproducto histórico: el recelo hacia el vecino, el temor, la desconfianza y a veces el rechazo abierto, esto es visible sobre todo en ciertas situaciones en las que salta a la vista una suerte de nacionalismo muy sui generis durante los torneos deportivos, los encuentros políticos y en las actitudes de la población.

Una cosa es preciso decir, si lo que principalmente ha diferenciado al proceso latinoamericano del proceso europeo es que en este último si existían bases objetivas para la integración y en el primero no, también es cierto que han concurrido otros factores de naturaleza histórica cuya importancia debe ser correctamente establecida. Me refiero a la actitud favorable que los EUA mantuvieron hacia el proceso europeo y que no se dio en A.L. sino hasta tiempo reciente después del lanzamiento de la IPA. Muchas de las disposiciones adoptadas para la integración, en la década de los sesenta y setenta, chocaban con los intereses de las ETN y a la larga generaban fricciones con Washington, ahora una vez que se ha renunciado al control nacional de recursos naturales y sectores estratégicos de la economía, una vez que se abre la posibilidad de reinvertir y repatriar capitales a voluntad, una vez que desaparece la cantidad de regulaciones que afectaban a las ETN en tanto que imponían una normatividad a todas luces adversa a las ETN puesto que se trataba de un proyecto de desarrollo capitalista independiente, ahora la actitud de Washington cambia, de la desaprobación a la complacencia, en la espera de que los esfuerzos de integración subregional en marcha desemboquen en las zona de libre comercio hemisférica. No hay de que preocuparse, no hay por que presionar, la propia lógica de

los acontecimientos conduce la zona hemisférica y no a la zona latinoamericana como creen en las agencias de integración latinoamericana. La lucha de Washington en pro de la zona de libre comercio ya se dio y triunfo cuando consiguió modificar sustancialmente las políticas económicas de la mayoría de países latinoamericanos, todo es cuestión de que estos países lleven las políticas emanadas del CW hasta el extremo.

Hay que puntualizar que no ha sido la intención "perversa" de Washington o las ETN la principal responsable de la "desintegración" latinoamericana, las causas más profundas en inclusive los desafío que actualmente enfrenta se explican por causas internas.

c).- La mayoría de los obstáculos que frenaron la integración en otro tiempo siguen aún presentes. No me refiero a las dificultades de orden físico, que son tales en tanto no exista un sistema de comunicaciones adecuado y para que este exista primero tiene que ser necesario. O a la pretendida "competitividad" de las economías y exportaciones latinoamericanas. Me refiero sobre todo a que como hace treinta años la integración se sigue planteando sobre bases endeble, tanto en lo económico, como en lo político y en lo teórico.

El proceso de industrialización de A.L. basado en altas barreras arancelarias hace que en el nuevo escenario internacional las economías latinoamericanas se vean obligadas a recurrir constantemente a mecanismos para inducir alguna competitividad artificial a sus exportaciones. En este sentido las reglas internacionales de comercio conspiran contra las políticas de integración, por poner un ejemplo, dada la deficiente integración vertical de la industria de la mayoría de países latinoamericanos, alguna regla de origen encaminada a impedir que algún tercero se beneficie de la integración en marcha opera como un obstáculo y no como una forma de garantizar un beneficio exclusivo a las partes contratantes; se mantiene la tendencia deficitaria de las balanzas de pagos de los países Latinoamericanos, etc.

En lo político, fuera del Gobierno Cubano ningún país ha mostrado firmeza en su adhesión a las ideas de integración latinoamericana aunque es loable el esfuerzo argentino por cumplir los compromisos contraídos con el MERCOSUR a pesar de las dificultades. Los nuevos esquemas de integración siguen repitiendo los mismos errores de negociar producto a producto y no crear entidades supranacionales con poder para orientar la marcha de la integración. Aunque el último golpe fue dado por el Gobierno de México y su negativa a extenderá al resto de socios latinoamericanos las concesiones hechas a los E.U. en el ALCAN. En otro tiempo prevaleció el interés por preservar a toda costa una planta industrial ineficiente y no parece que ahora sea distinto, los nuevos acuerdos bilaterales incluyen gran cantidad de excepciones. Por otro lado, fuera de Brasil, puede asegurarse que A.L. no aspira a trascender el papel mediocre que por ahora desempeña en los asuntos internacionales. Un nacionalismo futbolero o el interés mezquino de un político son capaces todavía de conducir a una guerra entre naciones latinoamericanas, no hay una conciencia de latinoamericanidad, por lo menos no fuera del reducido círculo de intelectuales.

En lo teórico, tanto la propuesta que gira en torno a la coordinación de políticas macroeconómicas como la del regionalismo abierto, siguen sin considerar que el principal factor que impide la integración económica latinoamericana es que estos esfuerzos no tienen como base la internacionalización de la economía. A diferencia de Europa, la integración aquí se emprende casi desde cero, no hay flujos de capitales y mercancías que hagan sólidos a los acuerdos, que los hagan imprescindibles, que les den vida. La integración es aquí, una necesidad externa impuesta por el contexto internacional o emanada de la mente de algún notable pensador, no brota de la objetiva tendencia del capitalismo a ampliar los espacios económicos. Reconocer que existe una integración de hecho y otro por políticas ya es un avance, pero esta lejos de aproximarse a una explicación completa y convincente de porque la integración latinoamericana ha fracasado aunque en ciertos momentos si hubiera la voluntad política. No siempre se le puede echar la culpa a la economía mundial, ni se trata nada más de un problema de voluntad política. La internacionalización de la

economía es aquí apenas poco más que un concepto y esta muy lejos de entrelazar a nuestras economías a un grado tal que obligue a pactar la integración. Si la integración se emprende aquí será por la libre decisión de los pueblos latinoamericanos.

d).- La formación de una zona de libre comercio hemisférica no solo es una alternativa, también es un desafío. Teóricamente, como vimos en el capítulo 4, la IPA implica la posibilidad de debilitar las preferencias concedidas en el marco de los acuerdos existentes. La experiencia de los últimos años demuestra que este peligro es real. La liberalización de las economías latinoamericanas no necesariamente nos pone cerca de la integración regional, cabe -como hemos visto-, la posibilidad de que esta apertura favorezca más a los países industrializados que al resto de países latinoamericanos.

En otro momento se creyó que la liberalización de los regímenes de comercio e inversión generaba las condiciones para la integración, pero esto no es completamente cierto, el carácter unilateral de la liberalización es una amenaza para los procesos regionales y subregionales en marcha. Bajo las condiciones actuales es difícil esperar que las políticas macroeconómicas no sean determinadas por cada estado en lo individual.

En conclusión no solo se necesita un nuevo modelo de integración, sino una nueva concepción de la integración. no con el fin de - como pretendía Cohen (1981) - de hacer sentir a los Gobiernos latinoamericanos que cuando se embarcan en un esfuerzo de integración no se están comprometiendo en serio, sino una nueva concepción que de origen a un modelo de integración distinto, más realista y con mayores posibilidades de éxito. Por supuesto no puede decirse que la serie de reflexiones hechas en este trabajo echen los cimientos de una nueva concepción o algo parecido, menos aún que vayamos a dar alguna receta para hacer una integración que se nos niega luego de años de estudio y varias prácticas fallidas. Nuestra intención es, por último enlistar los elementos básicos de una nueva concepción de la integración económica, que hemos explicado en nuestro capítulo 1 y los algunos de los elementos que debiera incluir una estrategia de integración como la que sobre la base de mi propia concepción puedo definir.

Coincidimos con que la integración económica habrá de darse en un nuevo entorno caracterizado por, entre otros, los siguientes elementos:

- La revolución científico técnica. Nuevas técnicas productivas, nuevos materiales y nuevos productos en el mercado mundial.
- La ampliación de los espacios económicos, que genera fricciones y da lugar a formas de acuerdo (o asociación) entre los Estados.
- Un nuevo panorama mundial, en el que florecen los nacionalismos, la intolerancia, el racismo, la xenofobia, manifestaciones estas de una dificultad para que las sociedades se adecuen a los cambios en marcha.
- Paralelamente se están definiendo por lo menos tres macroregiones económicas en Asia, Europa y América.
- El deterioro de las asociaciones creadas por los países en desarrollo para incidir en al economía mundial, lo que es más evidente en los casos del Café y la OPEP.
- La nueva globalización mantiene la característica del sojuzgamiento de unos pueblos por otros.
- El Estado redefine su papel en la economía, ya no para estimular el crecimiento, sino para asegurar un entorno apropiado para la expansión del capital.

En este contexto, A.L. he emprendido políticas de reestructuración económica que se generalizaron hacia mediados de la década pasada, este proceso de reestructuración se ha llevado a cabo sin alguna consideración estratégica privilegiando los vínculos con el capitalismo desarrollado. Por esta razón desde 1981 y hasta 1990 asistimos a un deterioro del proceso regional y subregional de integración y a una alineación de tipo "eje y aspa" de las economías latinoamericanas respecto a los Estados Unidos.

La tendencia al deterioro de los procesos de integración fue resultado de la apertura unilateral de las economías y las deficiencias estos procesos: su carácter proteccionista, en el que gravitan mucho los intereses de sectores ineficientes del empresariado nacional; la falta de voluntad política, que solo existe en los discursos, no se aspira a llegar más allá de un mercado común creando una nueva entidad económica y política; por último, los acuerdos de integración en marcha multilaterales o bilaterales tienen un marcado carácter comercialista.

Actualmente ya no es ni posible ni conveniente pensar a la integración en los mismo términos en los que se pensaba en el siglo XIX o durante gran parte del siglo XX, como un conglomerado de naciones unidas en contra del imperialismo para proteger su independencia económica y política. No cabe tampoco dejar que el proceso para la constitución de una zona de libre comercio hemisférica marche solo sin que los pueblos latinoamericanos incidan sobre el. La integración latinoamericana no debe de ser excluyente, no tiene que orientarse en contra de nadie. Superando los resentimientos históricos debe orientarse a una completa integración (económica y política) que sirva para superar el subdesarrollo, acercar a los pueblos y culturas de la región venciendo los nacionalismos enconados y los intereses inmediatos, y permitir una cooperación con el resto del mundo más que a aislar a A.L. del resto del mundo, creando una especie de bolsa de libre comercio e inversión. La experiencia ha demostrado que en la era de la globalización los efectos de las crisis del capitalismo son más duros en los países menos vinculados a la economía mundial.

La integración no debe concebirse en términos de hegemonías sino en términos de equilibrios, no se trata de que un pueblo se imponga al otro y una estructura económica subordine a la otra, se trata de que prevalezca la eficiencia económica, pero que se respeten a las formas de organización económica tradicionales de algunos grupos étnicos, se mantenga inalterable el derecho de los Estados a fijar su propia política exterior. Esto es válido aún para la zona de libre comercio hemisférica.

La integración latinoamericana es necesaria por las ya mencionadas consideraciones de carácter económico, pero también por consideraciones de carácter estratégico. Nunca como ahora A.L. había estado tan a merced de fuerzas externas debido a la vulnerabilidad de su sector externo. La integración es necesaria para ejercer un efecto de masa frente a los Estados Unidos en la economía hemisférica y frente a otros bloques económicos en la economía mundial. La división de las repúblicas americanas es la principal condición sobre la que se basa la hegemonía estadounidense en el hemisferio, hegemonía que históricamente se ha presentado como invasiones, presiones de toda índole, injerencias, etc.

La realidad del momento presente es ineludible, no se puede ser ingenuo o cerrar los ojos al hecho de que las tendencias de la economía latinoamericana y mundial que hemos estudiado no apuntan hacia donde los libertadores latinoamericanos lo hubieran querido. Lo que no se hizo en los 170 años anteriores no va a poder hacerse ahora. El mundo real se mueve hacia la zona de libre comercio hemisférica y no hacia la unión económica latinoamericana, en esta perspectiva debe pensarse la integración. Es muy probable que la integración latinoamericana que resulte sea de la de un conjunto de economías subsidiarias conectadas entre si por un centro, como lo establece el modelo de eje y aspa que hemos mencionado, esto pasará si los países latinoamericanos no inciden en el proceso, no para detenerlo, que es imposible, sino para orientarlo de manera que no devenga en una nueva y más despótica forma de dominio de los E.U. en el continente, que no genere beneficios que tiendan a concentrarse más bien en el norte del Continente. Que vamos a tener que acercarnos

a los E.U. es ineludible, seguimos necesitando mucho de las inversiones, la tecnología y el mercado estadounidense.

La integración no debe concebirse en términos de uniformidad o hegemonía, sino de convergencia en medio de la diversidad. Una de nuestras principales preocupaciones debería ser impedir la configuración de un paisaje en el que hay un norte rico en el que se realiza la administración y comercialización de productos hechos en un sur pobre al cual se trasladan, bajo el modelo de las maquiladoras o cualquier otro, los trabajos más pesados, insalubres, descalificados, contaminantes y peor remunerados.

Un nuevo esquema de integración debe, justamente, superar el enfoque comercialista de la integración, pero además garantizar que los compromisos contraídos sean cumplidos, creando para ello las instituciones supranacionales necesarias que además orienten al proceso y resuelvan fricciones. Reconocer la relación que hay entre la dimensión política o institucional de la integración y la económica. Los nuevos acuerdos deberían eliminar el sesgo marcadamente proteccionista que caracterizo a sus predecesores, en su lugar deberían existir calendarios de desgravación precisos que, aun en tiempos diferidos, incluyan a todas las fracciones arancelarias

En elemento clave de la nueva estrategia debe ser la competitividad, los acuerdos no deben proteger ineficiencias (o alentarlas, que es lo mismo) o desviar comercio, debe formularse la nueva estrategia pensando en el mercado mundial. Los acuerdos deben alentar la eficiencia productiva, seleccionando (si se nos permite usar el termino) a los productores más eficientes que después han de competir en el mercado mundial. Para lograr la competitividad se necesita competencia, no complementariedad. Cero aranceles en el comercio intraregional y rechazo a las políticas de comercio desleal son importantes para el nuevo esquema. Las políticas encaminadas a inducir alguna competitividad artificial deben ser reemplazadas por otras encaminadas a realizar un esfuerzo regional de modernización de la planta productiva e incentivar la aplicación de las nuevas tecnologías a la producción: elevación de salarios reales, programas de capacitación, facilitar la transferencia o adquisición de tecnología y una nueva cultura empresarial más agresiva y menos cortoplacista.

Si la integración económica de A.L. será alguna vez realidad, será porque se dispuso de una enorme fuerza de voluntad como la que por ahora no vemos, solo así podrá saltarse el obstáculo de las débiles relaciones económicas regionales. En este sentido, reconocemos las enormes dificultades para realizar lo aquí propuesto.

En la era de la globalización los conflictos y problemas de la humanidad también se han globalizado y su solución no puede menos que ser mundial. La lucha de los pueblos por liberarse del hambre, la pobreza, la explotación, la discriminación, etc. adquiere ahora más que nunca una dimensión mundial. La integración económica debe ser un instrumento para corregir estos problemas, no para exacerbarlos como parece que sucede. No hay que engañarse, la globalización tiene un signo negativo, antihumano, pero hecha las bases de una nación humana universal.

La creación de una zona de libre comercio hemisférica no es negativa en si misma. Sus peligros resaltan cuando consideramos las tendencias históricas de las relaciones sociales, económicas y políticas, entre estos dos mundos que ahora parece que se encuentran. De este encuentro podemos abrigar esperanzas, pero también preocupaciones:

- No parece que algún acuerdo comercial vaya a incluir algún apartado especial sobre fuerza de trabajo.. La decisión de no discutir el tema laboral en el ALCAN revela una intención por evitar alguna homologación de salarios a nivel continental, lo que es concebible dado que en A.L.: los salarios son por lo general más bajos y esto representa una ventaja para las empresas de los Estados Unidos en cuanto a que posibilita la producción con costos más bajos de artículos que saldrian a competir al mercado mundial. Es importante decir que el

trabajador norteamericano ha expresado su temor a tal homologación (que sin duda sería a la baja) y la pérdida de empleos recurriendo a fuertes dosis de racismo y xenofobia que afectan con particular fuerza a los inmigrantes de países latinoamericanos en los Estados Unidos. Si América avanza será hacia la libre circulación de mercancías y capitales, no hacia el mercado común.

- En lo político, hay que decir que el nuevo esquema hemisférico no requiere de democracia como lo señalan sus promotores, sino al contrario eventualmente ha de requerir dosis mayores de antidemocracia y represión política debido a que es de esperarse que los conflictos sociales se agudicen. En un contexto en el que la única función económica del Estado es la represión política y en el que las decisiones respecto a la misma son tomadas en Washington no hay que esperar que la democracia sea la solución. Muchos verán a la alianza con los Estados Unidos como una traición histórica a la "patria" o a los intereses de la burguesía autóctona, en ese sentido la democracia será un inconveniente para preservar la alianza. Respecto a esto último el caso de México y Cuba es revelador, a Cuba se le exige permanentemente para que realice reformas democráticas y económicas y a México se le tolera la antidemocracia precisamente porque ha realizado ya las reformas económicas, los E.U. no toleran una Cuba antidemocrática, pero si a un aliado antidemocrático, en otros casos la "reforma económica" ha avanzado violentando el orden constitucional como en Perú o no ha avanzado debido a que este no se rompe, como en Nicaragua.

- Hay un peligro cada vez más real de una franca dependencia política, que eventualmente podría desembocar en una relación similar a la que se establece entre una capital y sus provincias. Obsérvese que los Gobiernos latinoamericanos tienden a adoptar frente a Washington una actitud de Gobierno provincial que administra para un poder central que lo decide casi todo, es increíble como algunos estadistas latinoamericanos son auténticos portavoces de Washington en la comunidad latinoamericana. Esta actitud si no ha llegado hasta el extremo que señalamos, si se mantiene como tendencia.

La geografía política de A.L. ha cambiado, no existen ya las dictaduras militares que en otro tiempo representaban al interés norteamericano frente a pueblos enteros, su lugar ha sido ocupado por funcionarios educados en los E.U. con ideas afines al CW llegados al poder con trampas electorales o votados en elecciones limpias, pero el cordón no parece haberse roto.

Por estos peligros posibles es que nuestra concepción de la integración debe transformarse, el efecto de masa podría ser un buen mecanismo para mantener una cierta autonomía política en condiciones de mayor interrelación económica. Una nueva forma de integración, amplia y plural (incluyendo a Cuba) permitiría incidir en el proceso de configuración de una economía hemisférica. Sobre todo considerando la expectativa de las tres macroregiones la integración latinoamericana sigue siendo útil para abrir los mercados. La peor economía mundial en la que podríamos vivir es una en la que estuviéramos alineados con los E.U. frente a los otros dos bloques cerrados, pero hacia allá caminamos. En la nueva situación A.L. nunca debe aspirar a establecer alguna clase de relaciones preferenciales con los E.U. sino con todo el mundo. Una mayor concentración del comercio y la inversión con los E.U. eventualmente significaría una mayor vulnerabilidad del sector externo de las economías latinoamericanas. El tema de la cultura es importante, hay que preservar las identidades de los grupos sociales de uno y otro lado.

REFERENCIAS

BIBLIOGRAFIA:

- ACEVEDO Garat, Miguel. ESQUEMAS NO CONVENCIONALES DE COMERCIO EXTERIOR EN LATINOAMÉRICA. En " La reconversión industrial en América Latina ". Tomo IV. México. FCE. 1987. pp. 106-115.
- ALDANA Valdés, Jaime. LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA AUTOMATIZACIÓN INDUSTRIAL BASADAS EN LA MICROELECTRÓNICA Y LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS. En " La reconversión industrial en América Latina ". Tomo III. México. FCE. 1987. pp. 65-71.
- ANINAT, Augusto; Ffrench-Davis, Ricardo y Leiva, Patricio. LA INTEGRACIÓN ANDINA EN EL NUEVO ESCENARIO DE LOS AÑOS OCHENTA. En Muñoz Valenzuela, H. y Orrego Vicuña, F. " La cooperación regional en América Latina. Diagnóstico y proyecciones futuras ". México. El Colegio de México-Universidad de Chile. 1987. pp. 213-236.
- ARÁOZ, Alberto. COOPERACIÓN LATINOAMERICANA EN ÁREAS DE TECNOLOGÍA DE PUNTA. En " La reconversión industrial en América Latina ". Tomo III. México. FCE. 1987. pp. 28-56.
- ARROYO Picard, Alberto. DISPOSICIONES FINALES. En Calderón Salazar, J.A. y Arroyo Picard, A. (coords) " Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, crítica y propuesta ". Cap.XX. México. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio. Nov. de 1993. pp.255-256.
- ASTORÍ, Danilo. PERSPECTIVA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA. En Et Al." La integración latinoamericana y sus problemas contemporáneos ". Fundación Rodney Arismendi. Foro 22-23 de marzo de 1993. Montevideo, Uruguay. pp. 37-52.
- BÁEZ, René. LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y AMÉRICA LATINA. En et. al. "Empresas transnacionales en México y América Latina". México. I.I.Ec. (U.N.A.M.). 1982. pp. 177-226.
- BAILEY Marsh, Donald. COMERCIO MUNDIAL E INVERSIÓN INTERNACIONAL. ECONOMÍA DE LA INTERDEPENDENCIA. Trad. de Raúl Velasco Térres y Pedro Pages. FCE. México-Bs.As. p. 741

TESIS SIN PAGINACION

COMPLETA LA INFORMACION

- BALASSA, Bela. EL DESARROLLO ECONÓMICO Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA. CEMLA. México. 1965. p. 151
- TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA. Trad. Jorge Laris Casilla. Unión tipográfica editorial hispano-americana S.A. México, 1980. p. 332
- BERNAL Sahagún, Víctor M. REGIONALIZACIÓN TRASNACIONAL Y BLOQUES ECONÓMICOS: LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA. En Carmona Fernando (coord.) "América Latina: crisis y globalización ". Tomo I. México. I.I.Ec. (U.N.A.M.). pp. 34-47.
- BERROCAL Soto, Fernando. AMÉRICA LATINA Y MÉXICO ANTE LA UNIÓN EUROPEA DE 1992 en Estay, Jaime y Sotomayor, Héctor (comps.) " América Latina y México ante la Unión Europea de 1992 ". México, UAP - I.I.Ec. (U.N.A.M.) - UAM(X) - Fundación Friedrich Ebert. 1992. pp.173-188.
- BUJARIN, Nicolai. LA ECONOMÍA MUNDIAL Y EL IMPERIALISMO. Trad. Luis F. Bustamante y J. Aricó. En Cuadernos Pasado y Presente. Núm. 21. México. SXXI. 8a. edición. 1982. México. p. 211
- BYE, Maurice. RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES. Trad. Eulogio Malo Mur. Barcelona. Editorial Luis Miracle S.A. 1a. edición. 1965. p. 672
- CAPORASO A., Jaime. ENFOQUES TEORICOS SOBRE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL: EL CASO DE AMÉRICA LATINA. En Muñoz Valenzuela, Heraldo y Orrego Vicuña, Francisco (comps) " La cooperación regional en América Latina. Diagnóstico y proyecciones futuras ". México. El Colegio de México-Universidad de Chile. 1987. pp.27-62.
- CAPUTO Leiva, Orlando. LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: LA C.E.E. Y AMÉRICA LATINA en Estay, Jaime y Sotomayor, Héctor (comps). " América Latina y México ante la Unión Europea de 1992 ". México, UAP - I.I.Ec. (U.N.A.M.) - UAM(X) - Fundación Friedrich Ebert. 1992. pp. 23-39.
- CARDOSO, Eliana. LA PRIVATIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA. En Vial, Joaquín (coord.) " ¿ A dónde va América Latina ? Balance de las reformas económicas ". Santiago de Chile. CIEPLAN. Julio, 1992.
- CONESA, Eduardo R. LA APERTURA DE LAS ECONOMÍAS DEL CONO SUR DE AMÉRICA LATINA En BID-INTAL " La integración latinoamericana en la década de los ochenta ". Bs. As. Argentina, 1984. pp. 343-369
- CORNEJO Ramírez, Enrique. EL COMERCIO EXTERIOR EN EL GRUPO ANDINO: AVANCES Y DESAFÍOS. En " Esfuerzos de integración en América Latina ". Perú. Universidad de Lima-Facultad de Economía. Octubre de 1993. pp. 33-66.

- DABAT, Alejandro CAPITALISMO MUNDIAL Y CAPITALISMOS NACIONALES. UNAM-FCE. México. 1991. Introducción. pp. 1-30
- EL MUNDO Y LAS NACIONES. Cuernavaca, México. CRIM-UNAM. Primera edición. 1993. p. 225
- DELL, Sidney. BLOQUES DE COMERCIO Y MERCADOS COMUNES. Trad. Roberto Reyes. México. FCE. 1973. p.319
- EXPERIENCIAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA. Trad. Roberto Reyes. México. CEMLA. 1966. p. 374
- ESCOBAL, Javier A. MARZO DE 1991: ¿EL MES DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES EN EL PERÚ?. En Vial, Joaquín. (comp.) " ¿ A dónde va América Latina ? Balance de las reformas económicas ". Santiago de Chile. CIEPLAN. Julio de 1992. pp. 235-260.
- ESTAY Reyno, Jaime. LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE EUROPA Y AMÉRICA LATINA: PROBLEMAS Y PRINCIPALES TENDENCIAS. En Estay, Jaime y Sotomayor, Héctor. (comps). " América Latina y México ante la Unión Europea de 1992 ". México, UAP - I.I.Ec. (U.N.A.M.) - UAM(X) - Fundación Friedrich Ebert. 1992. pp. 137-148.
- FAIRLIE Reynoso, Alan. POLÍTICA ECONÓMICA, EXPORTACIONES INDUSTRIALES E INTEGRACIÓN EN EL GRUPO ANDINO. En " Esfuerzos de integración en América Latina ". Perú. Universidad de Lima-Facultad de Economía. Octubre de 1993. pp.67-92.
- FANELLI J.M., Frenkel, R. y Rosenwurcel G. CRECIMIENTO Y REFORMA ESTRUCTURAL EN AMÉRICA LATINA. LA SITUACIÓN ACTUAL. En Vial, Joaquín (comp.) " ¿ A dónde va América Latina ? Balance de las reformas económicas." Santiago de Chile. CIEPLAN. Julio de 1992.
- FLORES L., Asdrúbal. MARCO TECNOLÓGICO PARA LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL. VISIÓN LATINOAMERICANA. En " La reconversión industrial en América Latina ". Tomo III. México. FCE. 1987. pp.72-82.
- FRITSCH, Winston y Franco, Gustavo. LOS AVANCES DE LA POLÍTICA COMERCIAL E INDUSTRIAL EN BRASIL. En Vial, Joaquín (comp) " ¿ A dónde va América Latina ? Balance de las reformas económicas ". Santiago de Chile. CIEPLAN. Julio de 1992. pp. 138-157.
- FUENTES, Alfredo L. y Perry, Guillermo. NOTAS SOBRE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA ENTRE PAÍSES LATINOAMERICANOS DE DIFERENTES NIVELES DE

DESARROLLO. En Muños Valenzuela, H. y Orrego Vicuña, F. (comps) " La cooperación regional en América Latina. Diagnóstico y proyecciones futuras ". México. El Colegio de México-Universidad de Chile. 1987. pp. 85-102.

GARCÍA-MORENO Elizondo, Carlos. REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN EN AMÉRICA LATINA PARA LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL. En " La reconversión industrial en América Latina ". Tomo V. México. FCE. 1987. pp. 115-121.

GUERRA-BORGES, Alfredo. REPERCUSIONES PREVISIBLES DEL MERCADO ÚNICO EUROPEO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. En Estay, Jaime y Sotomayor, Héctor. (comps). " América Latina y México ante la Unión Europea de 1992 ". México, UAP - I.I.Ec. (U.N.A.M.) - UAM(X) - Fundación Friedrich Ebert. 1992. pp. 149-172.

----- TRASNACIONALES E INTEGRACIÓN: UN RECUENTO DE ACTUALIDAD
En Carmona, Fernando (coord.) " América Latina: crisis y globalización " Tomo I. México. I.I.Ec. (U.N.A.M.). pp.112-129.

GUTIERREZ, Ricardo Raúl. EXPERIENCIAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA: EL CASO DEL MERCOSUR. En " Esfuerzos de integración en América Latina ". Perú. Universidad de Lima-Facultad de Economía. Octubre de 1993. pp. 13-30.

HART Dávalos, Armando. CUBA, UNA EXPERIENCIA HISTÓRICA PARA LA INTEGRACIÓN. En et. al. " La integración latinoamericana y sus problemas contemporáneos ". Fundación Rodney Arismendi. Foro 22-23 de marzo de 1993. Montevideo, Uruguay. pp.134-143

IBARRA, David. LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y LOS IMPERATIVOS DE LA RECONVERSIÓN DE LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS. En " La reconversión industrial en América Latina ". Tomo II. México. FCE. 1987. pp.101-109.

JOHNSON, Harry G. LA ECONOMÍA MUNDIAL EN LA ENCRUCIJADA. Trad. Marcelino Costaffredo. Barcelona. Nueva colección labor. Editorial Labor. 1968. p. 99

KINDLEBERGER, Charles P. ECONOMÍA INTERNACIONAL. Trad. de Jesús Ruiz de Cenzano y Losa. Madrid. Aguilar. Sexta edición. 1967. p.670

LAGOS, Ricardo. TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. En CEPAL-NU. " Dos estudios sobre la economía de América Latina y el Caribe y la economía internacional ". Estudios e informes de la CEPAL. Núm. 66. Santiago de Chile. 1987. p. 17-82

- LENTIN V.I. EL IMPERIALISMO, FASE SUPERIOR DEL CAPITALISMO. Beijing. Ediciones en Lenguas Extranjeras. 5a. impresión. 1984. Rep. Pop. China. p. 169
- LEVINE, Elaine. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS, EN LA PROBLEMÁTICA ECONÓMICA Y SOCIAL ESTADOUNIDENSE. En Rey Romay, Benito (coord.) " La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿ Alternativa o destino ? " México. I.I.Ec. (U.N.A.M.) y Siglo XXI Editores. 1992. pp.27-51.
- LORA, Eduardo. LA REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN COLOMBIA. En Vial, Joaquín. (comp.) " ¿ A dónde va América Latina ? Balance de las reformas económicas ". Santiago de Chile.CIEPLAN. Julio de 1992. pp. 161-196.
- LORD, Montague J. EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS EN AMÉRICA LATINA. En " Progreso económico y social en América Latina. Informe 1992. Tema especial: exportaciones de manufacturas en América Latina ". Washington D.C. BID. Octubre de 1992. pp.205-300.
- MANCHÓN, L. Federico. LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DURANTE LOS AÑOS OCHENTA Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA en Estay, Jaime y Sotomayor, Héctor (comps). " América Latina y México ante la Unión Europea de 1992 ". México, UAP - I.I.Ec. (U.N.A.M.) - UAM(X) - Fundación Friedrich Ebert. 1992. pp. 71-84.
- MORALES, Juan Antonio. REFORMAS ESTRUCTURALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN BOLIVIA. En Vial, Joaquín (comp.) " ¿ A dónde va América Latina ? Balance de las reformas económicas ". Santiago de Chile. CIEPLAN. Julio de 1992. pp. 106-133.
- MUÑOZ, Heraldo. HIPÓTESIS SOBRE LAS DIFICULTADES DE LA COOPERACIÓN EN AMÉRICA LATINA: UNA INTRODUCCIÓN. En Muñoz Valenzuela, h. y Orrego Vicuña, F. " La cooperación regional en América Latina. Diagnóstico y proyecciones futuras ". México. El Colegio de México-Universidad de Chile. 1987. pp.15-26.
- MYRDAL, Gunnar. SOLIDARIDAD O DESINTEGRACIÓN. TENDENCIAS ACTUALES DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES EN EL MUNDO NO-SOVIÉTICO. Trad. Salvador Echavarría y Enrique González Pedrero. México-Buenos Aires. FCE. 3a. edición. 1966. p 454
- NIETO, Walter. LA INTEGRACIÓN Y LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL EN AMÉRICA LATINA Y EL NUEVO CONTEXTO INTERNACIONAL. En " La reconversión industrial en América Latina ". Tomo II. México. FCE. 1987. pp. 173-177.

- PAZ, Pedro. EL COMERCIO COMPENSADO COMO HERRAMIENTA DE LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL Y DEL AVANCE DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA. En "La reconversión industrial en América Latina". Tomo IV. México. FCE. 1987. pp.67-82.
- PEÑALOZA Webb, Tomás. ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMPLEMENTARIEDAD INDUSTRIAL EN LA REGIÓN. En "La reconversión industrial en América latina". Tomo III. México. FCE. 1987. pp.203-210.
- PERLO, Víctor. ACUMULACIÓN MONOPÓLICA Y EXPANSIÓN TRASNACIONAL: CONTRADICCIONES Y PERSPECTIVAS. En Carmona, Fernando (coord.) " América Latina: crisis y globalización ". Tomo I (adendum). México. I.I.Ec. (U.N.A.M.). pp.3-32. Se publicó también en: Problemas del Desarrollo. Núm. 85. Vol.XXII. Abril-junio de 1991. México. I.I.Ec. (U.N.A.M.). Trad. Ramón Martínez Escamilla.
- PETRAS, James y Morley, Morris. LA POLÍTICA DE ESTADOS UNIDOS HACIA AMÉRICA LATINA. INTERVENCIÓN MILITAR. REGÍMENES 'CLIENTELISTAS' Y SAQUEO ECONÓMICO EN LOS AÑOS NOVENTA. Trad. Carmen Bassols. En Carmona, Fernando (coord.) " América Latina: crisis y globalización ". Tomo I. México. I.I.Ec. (U.N.A.M.). pp. 130-173.
- RIVERA Ríos, Miguel Angel. LA REESTRUCTURACIÓN DEL CAPITALISMO MEXICANO, 1983-1989. Tesis FE (UNAM),1992. p. 316
- ROS, Jaime. APERTURA EXTERNA Y REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN MÉXICO. En Vial, J. (comp.) "¿ Adónde va América Latina? Balance de las reformas económicas". Santiago de Chile. CIEPLAN. Julio, 1992. pp.199-231.
- ROSENTAL, Gert. ALGUNAS LECCIONES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA: EL CASO DE CENTROAMÉRICA. En Muñoz Valenzuela, H. y Orrego Vicuña, F. " La cooperación regional en América Latina. Diagnóstico y proyecciones futuras". México. El Colegio de México-Universidad de Chile. 1987. pp. 271-296.
- CENTROAMÉRICA: CRISIS POLÍTICA Y SU IMPACTO SOBRE EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA. En " La reconversión industrial en América Latina ". Tomo III. México. FCE. 1987. pp.158-174.
- SCOPELLÍ, Alejandro. REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO PARA LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL EN AMÉRICA LATINA. En "La reconversión industrial en América Latina". Tomo V. México. FCE: 1987. pp. 105-114.

- TALAVERA Deniz, Pedro. LA CRISIS ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA: LAS RELACIONES FINANCIERAS Y COMERCIALES EN LOS AÑOS OCHENTA. En Talavera Deniz, P. (coord.) Et al. " La crisis económica de América Latina". Barcelona, España. Ediciones SENDAI. 1991. pp.140-205.
- TAMAMES, Ramón. ESTRUCTURA ECONÓMICA INTERNACIONAL. México, D.F. Alianza Editorial-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. Col. Los Noventa. Edición de 1991. p. 494
- INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA INTERNACIONAL. España, Madrid. Alianza Editorial. 1983. p. 231
- Universidad Nacional Autónoma de Honduras-Facultad de Ciencias Económicas-Instituto de Investigaciones Económicas. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA (1950-1993). Perú. Universidad de Lima-Facultad de Economía.. Octubre de 1993 pp.135-192.
- VACCHINO, Juan Mario. MOMENTOS CLAVES Y TRANSFORMACIONES NECESARIAS EN LA HISTORIA DE LA ALALC-ALADI. En " La reconversión industrial en América Latina ". Tomo III. México. FCE. 1987. pp.134-157.
- VARELA, Manuel (coord) ORGANIZACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL. PROBLEMAS ACTUALES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL. Madrid. Ediciones Pirámide S.A. 1991.
- VENTURA-DIAS, Vivianne y Fernández Saavedra, Gustavo. AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN LA ECONOMÍA MUNDIAL. En CEPAL-NU. Estudios e Informes de la CEPAL. Núm. 66. " Dos estudios sobre la economía de América Latina y el Caribe y la economía internacional ". Santiago de Chile. 1987. p. 82-125
- VIDAL, José Ma. ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL. Barcelona. Editorial LAIA. 2a. edición. 1975. p. 191
- VILLAREAL, René. LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL EN AMÉRICA LATINA: CONCEPTOS, ENFOQUES Y PERSPECTIVAS. En "La reconversión industrial en América Latina". Tomo II. México. FCE. 1987. pp.15-29.
- WEINTRAUB, Sidney. PERSPECTIVAS DEL COMERCIO MUNDIAL. En "La reconversión industrial en América Latina". Tomo III. México. FCE. 1987. pp.111-133.
- WILLIAMSON, John. EL CAMBIO EN LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS DE AMÉRICA LATINA. Trad. Ana I. Stellino. México. Ediciones Gernika, S.A. 1991. Col. Economía. p. 129

WIONCZEK, Miguel S. LA DESVENTURAS DE LA ALADI 1980-1983. En Muñoz Valenzuela, H. y Orrego Vicuña, F. (comps.) " La cooperación regional en América Latina. Diagnóstico y proyecciones futuras". México. El Colegio de México-Universidad de Chile. 1987. pp.181-196.

ZORRILLA Vazquez, Emilio. RELATORIA GENERAL DE LOS TRABAJOS DEL PRIMER SEMINARIO LATINOAMERICANO DE RECONVERSIÓN INDUSTRIAL En "La reconversión industrial de América Latina". Tomo I. México. FCE. 1987. pp.59-71.

HEMEROGRAFIA:

ABALO, Carlos. " LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL Y EL FUTURO ". En Realidad Económica. Núm. 87. Argentina. Marzo-Abril de 1989. pp. 6-12.

ANDIC, Suphan y Teitel, Simon. " INTEGRACIÓN ECONÓMICA ". En Lecturas del Trimestre Económico. Núm. 19. México. FCE. 1977. pp. 7-30.

ANTONELLÍ, Cristiano. " LA DIFUSIÓN INTERNACIONAL DE INNOVACIONES: PAUTAS, DETERMINANTES Y EFECTOS ". En Pensamiento Iberoamericano. Núm. 16. España. Jul.-dic. 1990. pp. 45-55.

ARANCIBIA Córdova, Juan. " LA INICIATIVA DEL PROYECTO PARA LAS AMÉRICAS Y LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA " en Momento económico Núm. 51. México. Sept.-oct. de 1990. pp. 2-5.

----- y Carranza Valdéz, J. "CENTROAMÉRICA: LA CRISIS ECONÓMICA EN LOS OCHENTA Y SUS PERSPECTIVAS". En Problemas del Desarrollo. Vol. 20. Núm. 78. Julio-Septiembre de 1989. México. pp. 127-149.

BASOMBRÍO, Ignacio. " REFLEXIONES POLÍTICAS SOBRE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS ". En Capítulos. Núm. 28. Ene.-Mar. de 1991. Caracas, Venezuela. pp.14-19.

BENDESKY, León. " LA DIMENSIÓN ESPACIAL DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA ". En Problemas del Desarrollo. Vol. XXIV. Núm. 95.. Oct.-Dic. de 1993. España. pp. 33-36.

BERROCAL, Luciano. " PERSPECTIVA 1992: EL MERCADO ÚNICO EUROPEO. ¿ NUEVO DESAFÍO EN LAS RELACIONES EUROPA - AMÉRICA LATINA ". En Pensamiento Iberoamericano. Núm. 15. 1989. España. pp. 205-226.

BETANCOURT Quesada, Silvia. " LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL: UN DESAFÍO PARA AMÉRICA LATINA ". En Economía y Desarrollo. Vol. 109. Marzo-Abril de 1989. La Habana, Cuba. pp. 94-115.

- BOUZAS, Roberto. "ELEMENTOS PARA LA FORMULACIÓN DE POLÍTICAS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE ANTE LA INICIATIVA BUSH ". En Capítulos. Núm. 28. Caracas, Venezuela. pp. 5-13.
- BRENNER, Robert. "AUSTERIDAD E INTERVENCIONISMO: ASPECTOS POLÍTICOS DE LA DECLINACIÓN ECONÓMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS". Trad. Jaime Puyana. En Brecha. Núm. 3. Primavera de 1987. Ed. Nuria Boldó. México. pp. 87-107.
- "LAS RAÍCES DE LA DECLINACIÓN ECONÓMICA DE ESTADOS UNIDOS". Trad. Jaime Puyana. En Brecha. Núm. 1. Otoño 1986. Ed. Nuria Boldó. México. pp.87-105.
- CAMBIASO, Jorge. " REFLEXIONES ACERCA DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA Y LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS ". En El Trimestre Económico. Vol. 59. Núm. 233. Enero-Marzo de 1992. México. pp. 222-227.
- CARDOSO Vargas, Gilberto y Vazquez Sánchez, Mario." LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA: DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS ". En Problemas del Desarrollo. Vol. 23. Núm. 91. Oct.-Dic. 1992. México. pp. 241-248.
- CARNEIRO, Ricardo. " CRISIS Y ESTANCAMIENTO: LA ECONOMÍA BRASILEÑA EN LOS AÑOS OCHENTA ". En Investigación Económica. Núm. 203. Enero-Marzo de 1993. México. pp. 9-75.
- CEPAL-NU. "LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS: UN EXÁMEN INICIAL". En Comercio Exterior. Vol. 47. Núm 2. Febrero de 1991. México. pp. 206-213.
- "RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES Y COOPERACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE". En Estudios e informes de la CEPAL. Núm. 63. Santiago de Chile, 1987. p. 272
- COHEN Orantes, Issac. " El concepto de integración ". En Revista de la Cepal. Núm. 15. Diciembre de 1981. Santiago de Chile. pp. 149-159.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. " RELACIONES COMUNITAD EUROPEA - ALATINOAMERICA ". En Europa Información. Diciembre de 1989. Bruselas. p. 25
- COOK, Paul. " LIBERALIZACIÓN Y POLÍTICAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL EN LOS PAÍSES MENOS DESARROLLADOS ". Trad. E.L. Suárez. En El Trimestre Económico. Vol. 55. Núm. 217. Enero-marzo de 1988. México. pp. 3-40.
- COSTA Rego, Luz Carlos. " LA EXPERIENCIA DEL BRASIL EN LOS DISTINTOS ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA LATINOAMERICANA " en Lecturas del Trimestre Económico. Núm. 72. CM-FCE. México, 1991. pp.270-282.
- CYPHER, James Martin. " LA CRISIS ACTUAL Y LA REESTRUCTURACIÓN DEL CAPITALISMO EN LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS ". En Problemas del Desarrollo. Vol. 20. Núm. 76. Enero-Marzo de 1989. México. pp. 75-110.

- DABAT Alejandro. " GLOBALIZACIÓN MUNDIAL Y ALTERNATIVAS DE DESARROLLO ". Nueva Sociedad. Núm. 132.. Agosto de 1994. Caracas, Venezuela. *pp.* 146-155.
- y Rivera Ríos, Miguel Ángel. " LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL ". Investigación Económica. No. 206. Oct.-Dic. de 1993. México. *pp.* 123-147.
- y Rivera Ríos, Miguel A. " LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO ". En Brecha.. Ed. Nuria Boldó. Núm. 4. Verano de 1988. México. *pp.* 63-84.
- DE MATEO y Souza, Eligio. " DE LA GEOPOLÍTICA A LA GEOECONOMÍA: UNA LECTURA DEL SIGLO XX ". En Comercio Exterior. Vol. 43. Núm. 10. Octubre de 1993. México. *pp.* 974-978.
- DRUCKER, F. Peter. " LA NUEVA ECONOMÍA MUNDIAL ". En Contextos. Núm. 76. Marzo de 1987. México. *pp.* 3-17.
- FAJNZYLBÉR, Fernando. " SOBRE LA IMPOSTERGABLE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA EN AMÉRICA LATINA ". En Pensamiento Iberoamericano. Núm. 16. 1990. España. *pp.* 85-129.
- FONTANALS Jorge y Díaz Pérez, José Luis. " LA POLÍTICA DE RECONVERSIÓN INDUSTRIAL EN LA ARGENTINA: (DES)ARTICULACIÓN ENTRE EL AJUSTE DE CORTO PLAZO Y LAS REFORMAS ESTRUCTURALES ". En Realidad Económica. Argentina. Núm. 98. Enero-Febrero de 1991. *pp.* 16-34.
- FRÖBEL, Folker; Heinrichs, Jürgen; Kreye, Otto. " LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO ". En Comercio Exterior. Vol. 28. Núm. 7.. Julio de 1978. México. *pp.* 831-836.
- GRABENDORFF, Wolf. " LA INTEGRACIÓN EUROPEA. CONSECUENCIAS PARA AMÉRICA LATINA ". En Nueva Sociedad.. Núm. 126. Julio-agosto de 1993. Venezuela. *pp.* 122-143.
- GREBE López, Horst. "AMÉRICA LATINA Y EL CONTEXTO INTERNACIONAL". En Capítulos. Núm. 31. Ene.-Mar. de 1992. Caracas, Venezuela. *pp.* 24-33.
- GRUNWALD, Joseph. " EL ESCABROSO CAMINO HACIA LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA HEMISFÉRICA. ANÁLISIS REGIONAL DE ANTECEDENTES ORIENTADOS AL FUTURO ". En el Trimestre Económico.. Vol. 60. Núm. 239. México. *pp.* 713-732.
- LEÓN Guillén, Rubén. " RECONVERSIÓN ECONÓMICA E INTEGRACIÓN. LA REDEFINICIÓN DE UN ESPACIO NACIONAL ". En Realidad Económica. Núm. 88. Mayo-junio de 1989. Argentina. *pp.* 100-105.
- LEVINE, Elaine. " CAMBIOS EN LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE Y EL DEBILITAMIENTO DE SU HEGEMONÍA ". En Problemas del desarrollo. Vol. 21. Núm. 82. Jul.-Sept. de 1990. México. *pp.* 35-51.

- LÓPEZ, Andrés F. " LA REESTRUCTURACIÓN GLOBAL DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y EL PAPEL DE LOS NUEVOS ESPACIOS ECONÓMICOS INTEGRADOS. ¿ LA GUERRA DE LOS MUNDOS ? ". En Realidad Económica. Núm. 98. 1er. bimestre de 1991. Argentina. pp. 54-84.
- MÁRMORA, Leopoldo y Messner, Dirk. " LA INTEGRACIÓN DE ARGENTINA, BRASIL Y URUGUAY: CONCEPCIONES, OBJETIVOS, RESULTADOS ". En Comercio Exterior. Vol.41. Núm. 2. Febrero de 1991. México. pp.155-166.
- MELLER, Patricio. " AJUSTE Y REFORMAS ECONÓMICAS EN AMÉRICA LATINA " En Pensamiento Iberoamericano. Núm. 22/23. Tomo II. Jul. de 1992-jun. de 1993. Madrid, España. pp.15-58.
- MINIAN, Isaac. " RIVALIDAD INTERCAPITALISTA E INDUSTRIALIZACIÓN EN EL SUBDESARROLLO ". En Economía de América Latina. Marzo de 1979. México. pp. 81-102.
- MULFORD, David C. " LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS: EL PUNTO DE VISTA DE E.U. ". En Capítulos. Núm. 28. Ene.-Mar. de 1991. Caracas, Venezuela. pp.20-24.
- OLAVE Castillo, Patricia. " LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS: ¿UNA ALTERNATIVA PARA LA CRISIS LATINOAMÉRICANA? ". En Momento económico. Núm 53. Ene.-Feb. de 1991. México. pp.6-11.
- PALLOIX, Christian. " LA AUTOEXPANSIÓN DEL CAPITAL A ESCALA MUNDIAL". En Lecturas del Trimestre Económico. Núm. 30. FCE. 1979. Economía internacional. T.II. Sel. de René Villarreal. México. pp. 111-137.
- PRAT, Juan. " EL NUEVO MUNDO Y LA NUEVA EUROPA: LA COMUNIDAD EUROPEA Y AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA ". En Foro Internacional. Vol. XXXIII. Núm. 2. abril-junio de 1993. COLMEX. México. pp. 184 - 190.
- PULGAR, Telasco. " LA NUEVA ETAPA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL ". En Capítulos. Núm.31. Ene.-mar. de 1992. Caracas, Venezuela. pp.34-39.
- SAMIR Amin. " EL COMERCIO EXTERIOR Y LA CUESTIÓN DE LOS MERCADOS "En Lecturas del Trimestre Económico. Núm. 30. FCE. 1979. Economía internacional. T.II. Sel. de René Villarreal. México. pp. 94-110.
- SECRETARÍA PERMANENTE DEL SELA. " LA PROFUNDIZACIÓN DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y EL EVENTUAL ESTABLECIMIENTO DE UNA ZONA HEMISFÉRICA DE LIBRE COMERCIO ". En Capítulos. Núm 37. Oct.-Dic. de 1993. Caracas, Venezuela. pp. 137 - 157.
- " SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS HACIA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE ". En Capítulos. Núm. 37. Oct.-Dic. de 1993. Caracas, Ven. pp. 34-51.

- " ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS MARCO SUSCRITOS ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA ". En Capítulos. Núm. 28. Ene.-Mar. de 1991. Caracas, Ven.
- " PRONUNCIAMIENTOS SOBRE LA INICIATIVA BUSH ". En Capítulos. Núm. 28. Ene.-Mar. de 1991. Caracas, Ven. pp.81-82.
- " OBJETIVOS DE NEGOCIACIÓN DE ESTADOS UNIDOS EN LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS ". En Capítulos. Núm. 33. Jul.-Sept. de 1992. Caracas, Ven. pp.56-69.
- " MEDIDAS COMERCIALES APLICADAS POR ESTADOS UNIDOS QUE AFECTAN EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS". En Capítulos. Núm. 28. Ene.-Mar. de 1991. Caracas, Ven. pp.52-55.
- " EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS ". En Capítulos. Núm. 32. Abr.-Jun. de 1992. Caracas, Ven. pp. 37-39.
- " REPORTE SOBRE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS". En Capítulos. Núm. 36. Jul.-Sept. de 1993. Caracas, Ven. pp.151-156.
- " REPORTE SOBRE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS ". En Capítulos. Núm. 35. Caracas, Ven. pp. 127-139.
- " REPORTE SOBRE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS ". En Capítulos. Núm. 34. Ene.-Mar. de 1993. Caracas, Ven. pp.153-165.
- " REPORTE SOBRE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS ". En Capítulos. Núm. 33. Jul.-Sept. de 1992. Caracas, Ven. pp. 121-127.
- " REPORTE SOBRE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS ". En Capítulos. Núm. 32. Abr.-Jun. de 1992. Caracas, Ven. pp.63-73.
- " REPORTE SOBRE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS ". En Capítulos. Núm. 31. Ene.-Mar. de 1992. Caracas, Ven. pp.79-91.
- " LAS RELACIONES COMERCIALES DE AMÉRICA LATINA CON LA COMUNIDAD EUROPEA ". En Capítulos. Núm. 32. abril-junio de 1992. Caracas, Ven. pp.41-43.
- "IMPACTO DEL MERCADO ÚNICO EUROPEO PARA AMÉRICA LATINA ". En Capítulos. Núm. 37. Octubre-diciembre de 1993. Caracas, Ven. pp. 53-81.
- SERRANO, Angel. "CRISIS ECONÓMICA Y POLÍTICAS DE AJUSTE ". En Comercio Exterior. Vol. 38. Núm. 10. Octubre de 1988. México. pp. 894-899.
- SOLANA Morales, Fernando. " LA COMUNIDAD IBEROAMERICANA " en Textos de política exterior. Núm. 136. México, 1992.

- URÍAS, Homero. "MEXICO-ESTADOS UNIDOS: EN POS DE LA CONVIVENCIA RESPETUOSA Y LA NEGOCIACIÓN". En Comercio Exterior. Vol. 36. Núm. 10. Octubre de 1986. México. pp. 866-870.
- VACCHINO, Juan Mario "ESQUEMAS LATINOAMERICANOS DE INTEGRACIÓN: PROBLEMAS Y DESARROLLOS" En Pensamiento Iberoamericano. Núm. 15. 1989. España. pp.57-84.
- y Solares, Ana Maria. " NUEVOS IMPULSOS AL LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA Y DESAFÍOS DEL ACTUAL CONTEXTO INTERNACIONAL ". En Mercado de Valores. Núm. 2. Enero 15, 1993. México. Nafinsa. pp.16-25.

DOCUMENTOS

- BID-INTAL. "EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN 1992". Bs. As. Argentina. 1993. p. 197
- CEPAL-NU. "EL REGIONALISMO ABIERTO EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE". Santiago de Chile, 1994. p. 109
- COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS " EUROPA: SOCIO DEL MUNDO. RELACIONES EXTERIORES DE LA COMUNIDAD EUROPEA ". Alemania, 1991. pp. 19-34.
- SECOFI. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Texto oficial. México. 1993.
- SECRETARIA PERMANENTE DEL SELA. " LA NUEVA ETAPA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL ". México. FCE-SELA. 1992.
- UNCTAD. Junta de Comercio y Desarrollo. Comisión Especial de Preferencias. "SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS. RESPUESTAS RECIBIDAS DE LOS PAÍSES OTORGANTES DE PREFERENCIAS: ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA". TD/B/C.5/PREF/55. 13 de diciembre de 1992. (En español).

ESTADISTICAS:

- BID-INTAL. "EL PROCESO DE INTEGRACION EN AMERICA LATINA EN 1974". Bs. As. ARGENTINA, 1975.
- BID-INTAL. "EL PROCESO DE INTEGRACION EN AMERICA LATINA EN 1980". Bs. As. ARGENTINA, 1981.

- CEPAL - NU. " ESTUDIO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA, 1958 ". México, DF. Septiembre de 1959.
- CEPAL - NU. " ESTUDIO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA, 1963 ". Nueva York. 1964.
- CEPAL-N.U. "ANUARIO ESTADISTICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1988". SANTIAGO. CHILE.
- CEPAL-N.U. "ANUARIO ESTADISTICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1990". SANTIAGO. CHILE.
- CEPAL-N.U. "ANUARIO ESTADISTICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1991". SANTIAGO. CHILE.
- CEPAL-N.U. "ANUARIO ESTADISTICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1992". SANTIAGO. CHILE.
- CEPAL-N.U. "ANUARIO ESTADISTICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1993". SANTIAGO. CHILE.
- F.M.I. DIRECTION OF TRADE STATISTICS YEARBOOK OF 1989 - 1992. WASHINGTON D.C. 1993.
- F.M.I. DIRECTION OF TRADE STATISTICS YEARBOOK OF 1987 - 1993. WASHINGTON D.C. 1993.
- F.M.I. DIRECTION OF TRADE STATISTICS YEARBOOK OF 1981 - 1987. WASHINGTON D.C. 1988.
- UNITED NATIONS. STATISTICAL YEARBOOK, 1961.
- UNITED NATIONS. STATISTICAL YEARBOOK, 1954.
- UNITED NATIONS. STATISTICAL YEARBOOK, 1965.
- UNITED NATIONS. STATISTICAL YEARBOOK, 1970.
- UNITED NATIONS. STATISTICAL YEARBOOK, 1978.
- UNITED NATIONS. STATISTICAL YEARBOOK, 1979-80.