



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ARAGÓN**

**PERSPECTIVAS DE LA PARTICIPACIÓN  
DE MÉXICO EN LOS PROCESOS DE  
INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN  
AMÉRICA LATINA (1994-2000)**

**T E S I S**  
**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**  
**LICENCIADO EN RELACIONES**  
**I N T E R N A C I O N A L E S**  
**P R E S E N T A:**  
**ALEJANDRINA NAVARRETE PERUSQUIA**

**ASESOR:**  
**LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ**





Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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.

## ÍNDICE GENERAL

	Pág.
<b>Introducción</b> .....	1
<b>1 Los principales procesos de integración económica</b> .....	6
1.1.1 Las principales fases de integración económica.....	11
1.1.2 Los objetivos primordiales de la integración.....	14
1.1.3 Las ventajas de la integración.....	15
1.2. La experiencia internacional.....	17
1.2.1 Unión Europea.....	18
1.2.3 Cuenca del Pacífico.....	29
1.2.4 El bloque norteamericano.....	34
1.3 Otras experiencias integracionistas.....	37
1.3.1 Mercado Común Centroamericano (MCCA).....	38
1.3.2 Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).....	40
1.3.3 Grupo Andino actualmente Comunidad Andina.....	43
1.3.4 Carifta-Caricom.....	46
1.3.5 Mercado Común del Sur (MERCOSUR).....	49
1.3.6 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	51
1.3.7 Asociación de Estados del Caribe.....	54
<b>2 La participación de México en los procesos de integración Latinoamericanos</b> .....	56
2.1 Evolución de la reforma económica mexicana.....	56
2.2 La liberalización comercial.....	59
2.2.1 Acuerdo sobre Aranceles y Comercio (GATT).....	63
2.2.2 Ronda Uruguay.....	66
2.2.3 Organización Mundial de Comercio (OMC).....	68
2.2.4 La estrategia comercial mexicana en los 90's.....	71
2.3 La experiencia mexicana en la integración Latinoamericana.....	73
2.3.1 Tratado de Libre Comercio México-Chile y las nuevas oportunidades de inversión.....	74
2.3.2 Tratado de Libre Comercio México-Grupo de Los Tres, el reto comercial.....	76
2.3.3 Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.....	80
2.3.4 Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica, participación conjunta para el desarrollo.....	81
2.3.5 Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte y el fortalecimiento del mercado centroamericano.....	83

<b>3 Las propuestas actuales</b> .....	87
3.1 La iniciativa para las Américas (IPA).....	87
3.1.1 La visión de América Latina sobre la IPA.....	91
3.2 Miami: la Cumbre de las Américas.....	92
3.2.1 Los principales resultados de las reuniones negociadoras para el establecimiento del ALCA.....	93
3.3 Estimaciones de un área de Libre Comercio para las Américas.....	98
3.3.1 Evaluación y perspectivas.....	102
3.4 Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA).....	108
Conclusiones.....	116
Bibliografía.....	121
Hemerografía.....	123

## INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas el entorno mundial ha sufrido transformaciones radicales en cuanto a las relaciones internacionales, debido en parte al fin de la Guerra Fría, la caída del socialismo y el surgimiento de nuevas potencias, lo cual ha permitido la configuración de un nuevo orden internacional donde la hegemonía se relaciona con el predominio económico y comercial que han alcanzado algunas naciones.

Por otro lado, en la actualidad predominan la tendencia a la globalización y la inclinación hacia la conformación de bloques económicos como la Unión Europea, lo cual generó sin duda un efecto de aceleración en los procesos de integración económica que ya se venían desarrollando en el mundo.

Los cambios internacionales pusieron de manifiesto la necesidad de transformaciones en las políticas económicas de los países de América Latina, así que siguiendo los ejemplos exitosos de integración, comenzaron a gestarse las modificaciones.

El impulso inicial hacia la integración regional en Latinoamérica ocurrió a fines de los años cincuenta, inspirado en parte por esfuerzos similares en Europa, y por la estrategia de industrialización vía sustitución de importaciones, impulsada en aquella época por la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe (CEPAL).

Dentro de este esquema los arreglos preferenciales se veían esencialmente, como un medio para superar las restricciones impuestas por la pequeñez de los mercados internos, al permitir a las empresas aprovechar las economías de escala del mercado ampliado. Altos niveles de protección contra las importaciones extrarregionales se consideraban indispensables, en forma temporal, mientras las empresas locales alcanzaban la eficiencia suficiente para competir no sólo en su propio mercado, sino a nivel mundial. En la mayoría de los casos se hizo además un esfuerzo por planificar la ubicación de la capacidad industrial para lograr un crecimiento balanceado.

Así que para comienzos de la década de los setenta, América Latina había delimitado los espacios económicos para su integración. La ALALC reunía a los países sudamericanos y a México dentro de una zona determinada. Junto a ella existían tres grupos subregionales: el Grupo Andino, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y CARICOM, que aspiraban a formar cada uno un mercado común y avanzar hacia una integración acelerada, y se contaba para ello con el marco general provisto por el Tratado de Montevideo que estableció la ALALC.

La conformación de espacios subregionales de integración hasta el momento ha permanecido, por supuesto con algunas ligeras variaciones, ya que en la década de los noventa éstos se revigorizaron. Como ejemplo de ello tenemos el

CARICOM, el MCCA y el Grupo Andino (actualmente Comunidad Andina). Por otro lado cuatro países sudamericanos miembros de la ALALC (hoy ALADI) – Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay- han constituido el MERCOSUR.

Asimismo México se incorpora al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y comienza una estrategia de liberalización comercial, firmando tratados de libre comercio con varios países de América Latina.

El movimiento integracionista se ha llenado de un gran dinamismo, lo que ha llevado a una mayor complejidad del proceso tanto en sus aspectos económicos como institucionales. Para consolidar los logros alcanzados se han adelantado iniciativas diversas, la mayoría de las cuales están orientadas hacia una mayor convergencia de los esquemas existentes. Entre ellas el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCSA) y la del Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA).

Con respecto a México, éste ha sido un actor muy activo dentro del proceso de integración económica en América Latina, pues al igual que el resto del continente ha adoptado políticas económicas afines, asimismo fue uno de los promotores para la creación de ALADI, de igual manera implantó una estrategia comercial hacia el continente, basada en la firma de varios Tratados de Libre Comercio.

Es claro que el proceso de integración regional se ha acelerado con rapidez en años recientes, basándose en la proximidad geográfica y su lógica plantea una interrelación duradera entre todos los países involucrados. Para entender un poco más el proceso de integración es necesario enfocarnos hacia el uso de conceptos propuestos por Le Roy A. Bennett de integración regional que define a esta como “un segmento mundial unido por un conjunto común de objetivos, basados en nexos de tipo geográfico, social, cultural, económico y político, que presentan una estructura formal constituida por convenios intergubernamentales formales”. Esto tiende a darse como resultado de una transición gradual llevada de la cooperación a la integración.

En este contexto, muchas naciones han comenzado a explorar las posibilidades de una integración económica regional, mediante un proceso que pretende la eliminación de las barreras nacionales para el intercambio mutuo de bienes, servicios, capital o personas.

Tomando en cuenta que la integración es un proceso, que pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, es posible establecer una clasificación según el grado de integración, donde cada una de las etapas o grados tiene ciertos rasgos esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente anterior como posterior. Para efectos de este estudio, se hará referencia a la clasificación que hace Dominick Salvatore quien establece 4 etapas o grados de integración.

En el **Área de Libre Comercio**; sus integrantes eliminan todas las tarifas y cuotas arancelarias. Los países integrantes de una **Unión Aduanera** eliminan todas las restricciones al comercio entre sus miembros y a la vez establecen una tarifa externa común a las importaciones del resto del mundo. Este hecho implica que los bienes que entran en una unión aduanera se enfrentan a las mismas tarifas, cualquiera que sea el país importador. Establecer un **Mercado Común** requiere de la eliminación de las restricciones al comercio entre los estados miembros y establecer una tarifa externa común, la cual permite el libre movimiento de los factores productivos dentro de una comunidad. Por último la **Unión Económica y Política** tiene un matiz muy similar a un mercado común, pero además unifica las políticas fiscales monetarias y socioeconómicas.

Independientemente de sus propósitos o de sus grados de coherencia, los acuerdos regionales abarcan grandes porciones del planeta; y respecto al proceso de integración económica latinoamericana, saltan a la luz algunas diferencias en cuanto al ritmo de avances y estados del proceso de reforma, pero existe un consenso importante entre todos los países acerca de la necesidad de promover un mercado libre de distorsiones que facilite la inserción de la región a la comunidad mundial, lo cual fue favorecido por la tendencia mundial a la conformación de bloques económicos.

En consecuencia se han establecido grupos de integración como el MERCOSUR, la Comunidad Andina, El Mercado Común Centroamericano, y CARICOM. Todos ellos han avanzado de manera más o menos uniforme hacia la constitución de uniones aduaneras y anhelan crear un Mercado Común.

Cabe señalar, que las Relaciones Internacionales son un factor clave para determinar el éxito o fracaso del proceso de integración, ya que dependerá del grado de acercamiento existente entre los países las acciones que se desarrollarían entre los miembros de un bloque para tratar de alcanzar beneficios conjuntos realizando acciones destinadas a disminuir la discriminación, tal es el caso de la eliminación de barreras al comercio.

Otro punto importante que involucra a las Relaciones Internacionales consiste en que la creciente interdependencia entre los países ocasiona que los sucesos que se desarrollan en un país, por distante que pudiera parecer, de alguna manera inciden y afectan sobre el conjunto del sistema socioeconómico mundial, pudiendo ser fuente de profundos desequilibrios, fundamentalmente en el sistema financiero internacional, con una enorme repercusión para millones de personas que habitan el planeta.

Como se puede observar las Relaciones Internacionales juegan un papel muy importante en el proceso de integración; ya que es la herramienta mediante la cual se puede lograr un alto nivel de cooperación económica, política y social entre los países, con la finalidad de poder integrarse de forma pacífica y gradual a un mundo cambiante y globalizado.

La importancia de estudiar este tema recae básicamente en que a la luz de las características del mundo actual, se observa una clara tendencia hacia el aumento de la interdependencia en las relaciones económicas entre los países, lo que se ha traducido en una creciente oleada de proyectos de integración, los cuales por una u otra causa han evolucionado de formas muy diferentes.

Es atendiendo a estos planteamientos que el presente trabajo ha sido desarrollado en base a 3 objetivos cardinales: el primero es analizar los procesos de integración económica en América Latina a la luz de los cambios del escenario internacional, así como de los acontecimientos y la participación de México, evaluando sus perspectivas; el segundo es comprender algunas de las dificultades para adaptar y establecer un modelo de integración. El tercero se refiere a la importancia de las similitudes culturales, económicas y políticas de los países de América Latina, como alicientes para lograr la integración.

Esto en el marco de la hipótesis central de la presente investigación, la cual nos indica que la falta de cooperación cultural, económica, política y social en los mecanismos de integración latinoamericanos, trae como consecuencia deficiencias que impiden lograr una integración regional.

Con el objetivo de comprobar esta hipótesis se analizarán las principales fases de la integración y los modelos de integración a nivel internacional. Asimismo examinaremos los pasos que se han seguido en el proceso de integración, así como una pequeña evaluación de los avances realizados.

Por lo anterior el presente trabajo se ha dividido en tres capítulos. En el primer capítulo se explicará la importancia de la integración económica, sus ventajas y los procesos para que pueda surgir ésta. Asimismo se aborda el desarrollo de la Unión Europea, el cual ha llegado mucho más allá de un aspecto sólo económico, generando atribuciones en materia política, jurídica, social y económica. La Cuenca del Pacífico, integrada por países asiáticos, insulares y del continente latinoamericano. Se hace mención que en la Cuenca del Pacífico existe un gran dinamismo económico.

El bloque norteamericano integrado por Estados Unidos de América, México y Canadá. También se abordarán los diversos bloques de integración existentes en América Latina; tal es el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA), Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), Comunidad Andina, La Comunidad Económica del Caribe (CARICOM), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y la Asociación de Estados del Caribe.

En el segundo capítulo se evaluará la participación de México en el proceso de integración latinoamericano, a su vez se examinan las políticas económicas llevadas a cabo por nuestro país, de acuerdo al ambiente que se estaba desarrollando en esos momentos, como es el caso del Acuerdo General Sobre



Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la llegada de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

De igual manera se hace un breve bosquejo de los principales tratados de Libre Comercio firmados por México con países de América Latina, (Tratado de Libre Comercio México-Chile, el Grupo de los Tres, TLC México-Bolivia, México-Costa Rica y el Tratado de Libre Comercio Triángulo del Norte).

En el tercer capítulo se hace referencia a las propuestas actuales, en las cuales se contempla la Iniciativa para las Américas (IPA) actualmente Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), propuesta lanzada por el gobierno estadounidense, en la cual se contempla un libre mercado para todos los países del continente Latinoamericano. También se analizan las negociaciones que se han llevado a cabo hasta el momento para su puesta en marcha. De igual manera abordaremos la propuesta de los países sudamericanos en torno al establecimiento de una Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA), propuesta en la cual se contempla la liberalización comercial entre todos los países del sur de América Latina, entre los que destacan: Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Argentina.

## 1 LOS PRINCIPALES PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Al hablar del tema de integración económica, no podemos dejar de lado la importancia del comercio exterior, pues proporciona un punto útil para el análisis; sin embargo el estudio sobre las causas que determinan el comercio exterior de los países como sobre sus consecuencias ha evolucionado conforme han crecido los intercambios en el mundo. Pero las primeras grandes aportaciones surgen del estudio de Adam Smith, publicado en 1776, ya que contribuyó con la teoría de la división internacional del trabajo, y abogó por la libertad de los intercambios internacionales debido a que descubrió que cuanto más amplios fueran los mercados, mayores serían las oportunidades de especialización.

Posteriormente David Ricardo con su teoría de las ventajas comparativas, en la que estableció que mientras haya diferencias en la estructura de costos, el comercio internacional será beneficioso para los países que en él intervengan. Sin duda otra aportación igual de importante fue la de John Stuart Mill, quien aportó la teoría de la demanda recíproca como la principal fuerza determinante de la relación de intercambio.

La teoría clásica sobre comercio expuesta por Smith, Ricardo y John Stuart Mill fue una gran aportación basada en algunos supuestos, pero las críticas no esperaron y se introdujeron en la teoría clásica del comercio un número importante de modificaciones. Fue así que a finales del siglo XIX Alexander Hamilton, proveniente del pensamiento nacionalista aportó lo que se llamó “políticas industriales” ya que sostenía que la transferencia de los factores de producción desde una economía avanzada a otra, puede ser estimulada hasta lograr desarrollar ciertas producciones industriales.

Ulteriormente los economistas suecos Hecksher y Ohlin, aportaron la teoría de las ventajas en la producción de bienes, de acuerdo a esta teoría, el comercio entre países tiene lugar porque los factores de producción no se mueven demasiado a través de las fronteras y no pueden ser usados en la proporción adecuada como para maximizar la productividad, esta teoría se basó en supuestos muy restrictivos, por ejemplo decía que existían dos bienes, dos factores de producción, y dos países, que los productos no tenían diferencias entre ellos, todos los factores de producción son móviles dentro de un país, pero no atraviesan las fronteras y así se podrían mencionar otras más, debido a ello los economistas neoclásicos reformularon la teoría, que pasó entonces a llamarse Hecksher-Ohlin-Samuelson, o modelo de comercio internacional.

Los cambios significaron la toma en consideración del costo del transporte, la aceptación de que entre los países hay una cierta movilidad de los factores de producción así como que resultan mayores los beneficios si aumenta la escala de producción.

Así de acuerdo a las teorías mencionadas podemos agruparlo y señalar que el comercio exterior es “el intercambio de bienes de consumo, de uso intermedio o

de capital que se efectúa entre los residentes de diferentes países”<sup>1</sup>, este intercambio se realiza debido a las diferencias relativas en los precios entre países, las cuales provienen de las diferencias en costos de producción que a su vez son producto de diferencias en la dotación de los factores de producción y el nivel de eficiencia que se utiliza en éstos; sin embargo, las diferencias en gustos y preferencias, o una demanda variable, pueden revertir la dirección del comercio precedida por la teoría.<sup>2</sup> El comercio aumenta el bienestar económico de cada país que participa en estas operaciones, pues en cada uno se incrementa el volumen de bienes y servicios disponibles para consumo y aumenta la producción. Por otro lado los cambios en la cantidad y composición del comercio exterior constituyen uno de los indicadores de desarrollo y crecimiento económico de un país.

Partiendo de que ningún país es autosuficiente, no necesariamente porque carezca de la aptitud o los recursos para producir determinado tipo de mercancía, sino porque resulta conveniente especializarse en la elaboración de aquellos artículos en los cuales tienen menores costos de producción y comprar a otros países las mercancías cuya producción interna le resulte más costosa. Estos principios básicos, deben adecuarse a las condiciones y políticas industriales y agrícolas de cada país para que puedan tener los mejores resultados del proceso comercial. En otras palabras las ventajas comparativas en costos de producción de los diferentes países, llevan a estos a la complementariedad de las economías. Lo cual demuestra la relevancia del comercio en los procesos de integración, pues sus integrantes pretenden obtener las ventajas de eficiencia que se derivan del comercio internacional: la de las ventajas comparativas de David Ricardo y la de ventajas en la producción de bienes de Heckscher-Ohlin-Samuelson.

Una vez explicada la importancia del comercio exterior, pasaremos a examinar el proceso de integración económica el cual ha impulsado el ejemplo que todos los países quieren seguir, si bien es un proceso difícil, se está dispuesto a experimentarlo. A pesar de que el término integración económica como tal no tenía mayor relevancia sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial, en la actualidad se ha convertido en uno de los temas favoritos, ya que prácticamente todos los países del mundo se encuentran dentro de algún sistema de integración económica. Por ejemplo la experiencia integradora ha tenido éxito en Europa, en menor nivel en los países del sudeste asiático, y en Latinoamérica se han realizado varios esfuerzos en torno a ello.

Todos los movimientos integracionistas regularmente se han enfocado hacia un mismo objetivo, ya que por medio del proceso de integración los países tienen las posibilidades viables para obtener beneficios del desarrollo, superar distintos obstáculos y factores de diversa índole: políticos, económicos, financieros y culturales entre otros. Analizando un poco el proceso de integración económica,

---

<sup>1</sup> INEGI, *El ABC de la estadística de Comercio Exterior de México*. México, 1994. pp. 5-25

<sup>2</sup> Ledesma Carlos A. y Zapata Cristina I., *Negocios y comercialización internacional*. Buenos Aires Edit. Macchi 1995. pp. 3-49

emergente después de la Segunda Guerra Mundial, tenemos que Jan Tinbergen señalaba que “la unificación económica mundial sería posible suprimiendo todos los obstáculos artificiales al comercio internacional”.<sup>3</sup> Tal afirmación es aplicable al proceso que inició la Unión Europea en 1951, donde se había pactado la integración relativa de un importante sector (el del carbón y acero). Fueron seis naciones las firmantes del Tratado de París, por el que se había constituido el 18 de abril de 1951 la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), que llevadas por la inicial liberalización del intercambio en sectores concretos, se propusieron eliminar dificultades, mediante el establecimiento de bases comunes de desarrollo económico. Iniciativas que habrían de completarse con los Tratados de Roma, de 1957, por los que se constituyeron las otras dos Comunidades Europeas (el Mercado Común o CEE y el Euratom o CEEA), los cuales centrarían en la década de los cincuenta la ejecución del modelo integracionista. En algunas otras partes del mundo se anticiparon un poco al modelo integracionista con experiencias como el CAME o Comecon, constituido el 25 de enero de 1949 en Moscú, al que quedaron adscritos todos los países comunistas.

Al mismo tiempo en América Latina los estudios de la Comisión Económica de las Naciones Unidas (CEPAL) sobre comercio intrarregional, permitieron iniciar en 1951-1952 el Programa de Integración Económica Centroamericana, con el que los cinco pequeños países del istmo se proponían un acelerado desarrollo de su cooperación.

Mientras el Consejo Económico de la Liga Árabe, constituido en el Cairo en 1945, intentaba orientarse hacia la unión aduanera entre Egipto, Arabia Saudita, Irak, Siria, Líbano, Transjordania, Yemen, y otros países incorporados posteriormente. Estos son algunos casos que frecuentemente tendrían que abandonarse, semejantes a los que en Asia y África trataban de consolidarse en el periodo 1945-1950, esto indica que a lo largo de la historia de la economía mundial se han realizado varios intentos de integración, algunos se extinguieron y otros se fueron transformando para fortalecerse o sustituirlos por otros, pero siempre persiguiendo un propósito común.

Sin duda, durante el periodo 1945 a 1970, el comercio exterior tuvo un gran auge asociado con la liberalización de los intercambios impulsados por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Durante los años setenta el comercio internacional creció a una tasa promedio notablemente más baja que la de los dos decenios previos, pero superior a la registrada por la producción mundial. Incluso en los años ochenta, al presentarse situaciones adversas (contracción de los créditos externos a los países en desarrollo, desplome de precios de materias primas, reforzamiento del proteccionismo, entre otras), el valor del comercio de mercancías creció a una tasa promedio superior a la del decenio de los setenta; sin embargo su comportamiento fue muy inestable, pues mientras en los primeros cinco años, asociado con la recesión de 1980-1982 se contrajo

---

<sup>3</sup> Jan Tinbergen; *Política económica: principios y formulación*. Fondo de Cultura Económica; México 1968. pp. 25-70

1.5% en promedio anual, en el segundo se reactivó y tuvo un ritmo medio de 12.6%. En lo que va de los noventa el comercio mundial se estancó en concordancia con la recesión mundial.

Los datos muestran una marcada tendencia a la concentración del comercio mundial en las tres grandes zonas: La Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y México; y la ASEAN. En 1970, las exportaciones totales de los países de los bloques ascendieron a 209 600 millones de dólares, esto es, 72% del total mundial (290 500 millones). Las transacciones intrabloque fueron de alrededor de 149 100 millones de dólares, 71% del comercio total de esas economías y 51% de las mundiales. En ese año 28.8% de sus exportaciones iban al resto del mundo. En 1989 el peso relativo de los bloques en el intercambio mundial, y la participación del comercio intrarregional en el global, aumentaron de manera importante. Las exportaciones totales de los países de dichas zonas casi llegaron a los 2 240 millones de dólares, 77% de las mundiales y las intrabloque a 1 749 millones de dólares, 78.1% de sus ventas totales. El peso relativo de las exportaciones intrabloque en las mundiales aumentó a 60% y las ventas a países ajenos a las regiones se redujeron a 21% del total<sup>4</sup>.

Así, durante el periodo de crisis (1970-1989) e independientemente de los acuerdos formales de integración económica, el comercio internacional se concentró en “espacios económicos naturales”, en detrimento del comercio mundial.<sup>5</sup> Con algunas variantes esa tendencia está presente en el caso los tres bloques americano, europeo y asiático. Como se puede observar en la tabla 1, sin duda el bloque europeo es el de mayor dinamismo.

Tabla 1  
Exportaciones Intrabloque (miles de millones de dólares)

<b>Año Bloques</b>	<b>1970 Valor</b>	<b>%</b>	<b>1980 Valor</b>	<b>%</b>	<b>1989 Valor</b>	<b>%</b>
Americano, todos los países	22.3	36.8	98.9	33.4	204.2	41.0
Sin EUA	11.5	66.3	50.1	63.9	101.5	74.0
Europeo, todos los países	61.8	53.8	382.3	55.6	972.2	59.6
Sin Alemania	44.7	54.6	284.7	57.4	482.2	61.5
Asiático, todos los países	9.7	29.7	83.6	32.7	230.7	37.6
Sin Japón	5.3	38.9	52.1	41.3	159.3	47.1

Fuente: Guillén Arturo; “Bloques regionales y la globalización de la economía” en Comercio Exterior; Bancomext, 1994; p. 381.

El comercio intrarregional ha adquirido gran importancia sobre todo en Europa, pues los datos son muy significativos, en el resto de Asia y América Latina la

<sup>4</sup> Guillén Arturo, “Bloques regionales y la globalización de la economía”, Comercio Exterior, Vol. 44, No. 5, Bancomext, mayo de 1994. pp. 379-384

<sup>5</sup> Ibid

tendencia se muestra firme pero creciente, como se observa en la tabla 2, ya que este ascendió de 15 % en 1992 a 19% en 1994, adquiriendo una presencia lenta, pero constante.

Tabla 2  
Corrientes comerciales intrarregionales 1992-1994 (porcentajes)

	1992%	1993%	1994%
<b>Europa Occidental</b>	72	72	70
<b>Asia</b>	45	48	50
<b>América del Norte</b>	32	32	33
<b>Europa Central y Oriental</b>	36	20	20
<b>América Latina</b>	15	18	19

Fuente: María Antonia Calvo Hornero; Organización Económica Internacional. Universidad Nacional de Educación a Distancia. Madrid 1997.

Para entender mejor el proceso de integración económica es necesario analizar algunos términos de integración, de acuerdo a los siguientes autores: según Balassa “podemos definir la integración económica como un proceso y como un estado de cosas. Considerada como proceso incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos estados nacionales; contemplada como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales”<sup>6</sup>

Podemos entender que para Balassa la integración como estado de cosas es una zona de libre comercio, unión aduanera, etc., y como proceso la integración es el conjunto de medidas que llevará finalmente a cualquiera de esas formas.

Gunnar Myrdal considera, a la integración económica como: “un proceso económico entre los participantes en las actividades económicas”<sup>7</sup>

Robert Triffin, norteamericano, considera a la integración económica como “una forma de cooperación internacional, esto es considerada como una forma de integración aduanera, como las actividades de la Organización Europea de Cooperación económica, y la Unión Europea de Pagos”.<sup>8</sup>

Jan Tinbergen, explica a la integración como “el establecimiento de una estructura más deseable en la economía internacional mediante la supresión de obstáculos artificiales al financiamiento óptimo, y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación unificada”<sup>9</sup>.

<sup>6</sup> Balassa Bela A., *Teoría de la integración económica*. México, UTEHA, 1943, p.7.

<sup>7</sup> Gunnar Myrdal, *Solidaridad o desintegración*. México, Fondo de Cultura Económica, 1986, p. 22

<sup>8</sup> Pacheco Martínez Filiberto, *Derecho de la integración económica*. México, Edit. Porrúa 1998, p. 34

<sup>9</sup> Ibid

De acuerdo a los razonamientos anteriores, y analizándolos trataremos de expresar el concepto de integración económica que se usará a lo largo de esta tesis, al cual definiremos de la siguiente manera:

*La integración económica se refiere a las relaciones internacionales, indicando la combinación de las economías de dos o más Estados soberanos en una sola entidad, con el fin de eliminar las barreras al comercio y obtener beneficios para todas las partes involucradas.*

### **1.1.1 Las principales fases de integración económica**

Como ya se mencionó la integración económica es un proceso a través del cual dos o más mercados se unen para formar un solo mercado de forma gradual, de acuerdo a ello, a continuación se señalarán las etapas más importantes por grado de integración:<sup>10</sup>

- **En el Área de Libre Comercio**, todos los impedimentos al comercio tales como derechos de importación y restricciones cuantitativas, son abolidos entre los socios. El tráfico interno de bienes es libre, pero cada país puede aplicar su propia tarifa aduanal con respecto a terceros países. Para evitar desviaciones al comercio (bienes que entran en la zona de libre comercio a través del país con la tarifa externa más baja), los bienes comerciados internacionalmente deben ser acompañados por los llamados “certificados de origen”, indicando en qué país ha sido manufacturado el bien, esto permite determinar si aún proceden derechos aduanales o recaudaciones (para bienes procedentes de terceros países), o si la mercancía es originaria de otro Estado miembro y puede por ello ser importada libre de derechos.

Un ejemplo de zona de libre comercio lo constituye el Tratado de Libre Comercio (NAFTA) integrado por Estados Unidos, México y Canadá. El área del Caribe surgió formalmente en 1968 (CARIFTA), señalando la voluntad de los países del Caribe de vincular sus economías y tener una presencia conjunta en la escena internacional. En 1970, CARIFTA se transformó en la Comunidad Económica del Caribe (CARICOM) con características mucho más amplias en cuanto al desarrollo del comercio intrazonal, el desarrollo industrial planificado, el avance hacia un arancel externo común, el tratamiento diferenciado a los países de menor desarrollo relativo y la creación de un instrumento financiero, el Banco de Desarrollo del Caribe, el objetivo crear un Mercado Común. Otro ejemplo de zona de Libre Comercio lo constituyó la EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio) constituida el 4 de enero de 1960. La Comunidad Económica Europea (CEE), constituida en 1958 por el Tratado de Roma, el cual implicó la eliminación de los aranceles interiores y de restricciones cuantitativas, que desembocaron en un área de libre comercio.

---

<sup>10</sup> Dominick Salvatore, *International Economics*. Ed. Macmillan; Estados Unidos, 1993. pp. 35-50

- **En la Unión Aduanera**, como en el área de libre comercio, todos los obstáculos al libre tráfico de bienes entre los países socios son removidos. Además, se acuerda una tarifa externa común, la cual elimina los certificados de origen en las fronteras internas: una vez que un bien ha sido admitido en cualquier lugar de la unión aduanera, puede circular libremente a través de ella.

Dentro de esta forma de integración se encuentra la Comunidad Andina, la cual desde sus inicios pretendía el establecimiento de un Mercado Común, actualmente esta vigente dentro de una unión aduanera, a partir de la entrada en vigencia del Arancel Externo Común para Colombia, Ecuador y Venezuela en enero de 1995. En el caso de Bolivia rigen condiciones especiales. Las condiciones para Perú empezaron a regir a partir de julio de 1997.

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), es otro ejemplo de unión aduanera, esto desde enero de 1995 con la entrada en vigor del arancel externo Común, tiene como objetivo formar un mercado común, que incluya la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos. La Comunidad Europea introdujo en 1968 el arancel exterior común, ya que desde el Tratado de Roma se buscó la eliminación progresiva de cuotas y tarifas arancelarias que dieran paso a la conformación de un arancel exterior común. El Benelux inicialmente formado en 1921 por Bélgica, Holanda y Luxemburgo, permitió el ingreso de Holanda, formando así el ejemplo histórico de una unión aduanera.

- **El Mercado Común**, es ante todo una unión aduanera, pero los factores de producción pueden moverse libremente dentro de dicho mercado. Esta definición deja varias opciones en cuanto a la relación con terceros países, ya sea regulaciones diferentes en cada nación, o una regulación común. También es posible la existencia de combinaciones de políticas comunes (por ejemplo, en lo referente al trabajo) y políticas nacionales ante terceros países.

Como ya se mencionó a partir de 1970 con la transformación de CARIFTA a CARICOM se establece el mercado común. Otro ejemplo exitoso es La Comunidad Europea (CE), en América Latina el Pacto Andino (actualmente Comunidad Andina) fue un intento de integración bajo la forma de mercado común.

- **La Unión Económica**, implica no sólo un mercado común, sino también un alto grado de coordinación o incluso de unificación en las áreas más importantes de la política económica, de regulación de mercado, así como de políticas macroeconómicas, monetarias y de redistribución del ingreso. No se trata solamente de una política común de comercio frente a terceros países, sino que también se desarrollan políticas externas concernientes a los factores de producción y a los sectores económicos.



- **La Unión Monetaria**, es una forma de cooperación que en el punto máximo de un mercado común (esto es, con el libre movimiento del capital) crea ya sea tipos de cambio irrevocablemente fijos y convertibilidad total de las monedas de los Estados miembros, o bien, una moneda común circulando en todos ellos. Tal unión implica un muy alto grado de integración de las políticas macroeconómicas, y presupuestarias.
- **La Unión Económica y Monetaria**, combina las características de la unión monetaria y de la unión económica. En vista del gran entrelazamiento de las políticas monetarias y macroeconómicas, la mayoría de las veces, la integración se desarrolla simultáneamente en ambos campos.

El ejemplo más claro lo constituye la Unión Europea, ya que mediante la firma del Tratado de Maastricht (1991) se establecen las bases de un gran objetivo, la formación de una Unión Monetaria y Económica (UME).

- **Unión Económica Total**, implica la completa unificación de las economías involucradas, y una política común en muchas cuestiones importantes. La situación es virtualmente la misma que en un país individual. Dadas las múltiples áreas integradas, a menudo es una implicación la integración política (por ejemplo en forma de una confederación).

Este grado de integración es muy difícil y actualmente los ejemplos son nulos, sin embargo la Unión Europea podría ser la más cercana en lograr este grado de integración.

Las transiciones entre las distintas etapas de la integración son fluidas y no pueden ser siempre definidas con claridad, ya que en realidad no existen formas puras de estas asociaciones. Las primeras tres etapas no tienden a estabilizarse sin que exista alguna forma de integración política (por ejemplo, regulaciones de seguridad en el Área de Libre Comercio, política comercial en la Unión Aduanera o políticas monetarias y sociales en el Mercado Común). Por lo que puede decirse que entre una unión aduanera y la integración total, puede tener lugar una gran variedad de soluciones prácticas para problemas concretos de integración, por lo que es muy difícil determinar en que punto se encuentra un grupo de países. Las siete etapas de integración antes mencionadas tienen dos características en común: eliminan la discriminación entre los actores de las economías asociadas (meta interna), y pueden de ese modo, mantener o introducir alguna forma de discriminación con respecto a los actores de las economías de terceros países (meta externa).

Es evidente que en todo proceso de integración económica, la unión aduanera se encuentra presente, ya que compromete a las naciones que deciden integrarse, a eliminar gradualmente aunque en plazo fijo, la totalidad de los gravámenes arancelarios en su intercambio comercial recíproco; a la vez que establecen un único arancel para las transacciones del grupo con los países no integrados (el

Arancel Externo Común). Por lo tanto la teoría de la unión aduanera también nos ayuda a entender más acerca del proceso de integración económica. Jacobo Viner fue el principal propulsor de la teoría de la unión aduanera y nos señala que en la unión aduanera puede existir creación o desviación de comercio<sup>11</sup>.

Por creación de comercio se entiende el incremento de comercio entre países miembros de una unión aduanera, y por desviación del comercio la reducción de este con el resto del mundo que sobrevenga después de la supresión de las barreras internas que se hayan levantado en el seno de la unión.

### **1.1.2 Los objetivos primordiales de la integración**

El objetivo inmediato que obedece a la integración económica consiste en elevar el nivel de prosperidad de todas las unidades cooperantes y una política de paz y estabilidad es decir, disminuir la probabilidad de conflictos armados entre los países socios. Entendida la integración económica como la integración de los mercados, o dicho de otra manera, la eliminación de las fronteras comerciales interiores entre los países de una determinada región; los economistas distinguen dos tipos de mercados: el de bienes y servicios, y el de los factores de la producción (trabajo y capital).

El libre movimiento de bienes y servicios es el principio básico de la integración económica, ya que como se desprende de la Teoría Clásica del Comercio Internacional,<sup>12</sup> este libre intercambio de bienes promete un efecto positivo sobre la prosperidad de todos los participantes, debido a que le permite a los consumidores elegir los bienes más baratos y ampliar su margen de selección, y por otra parte, permite crear las condiciones propicias para desarrollar economías de escala y de alcance.

El libre movimiento de los factores de la producción puede ser visto como otro elemento básico de la integración económica. Uno de los argumentos a favor de éste es que permite la ubicación óptima del trabajo y del capital en los sitios donde resultan más necesarios o más rentables. Un segundo argumento es que un mercado mayor de este tipo favorece nuevas posibilidades de producción, las cuales en retorno permiten usos más modernos y más eficientes de dichos factores.

La aproximación política es la siguiente fase de integración económica. En una economía que dejara la producción y la distribución enteramente al mercado, la eliminación de obstáculos al movimiento de bienes y factores de la producción entre los países podría bastar para alcanzar la integración económica total. Sin embargo, esto no sucede en las economías modernas, pues el gobierno interviene

---

<sup>11</sup> Balassa Bela A., *El desarrollo económico y la integración*. México Edit. Gráfica Panamericana S. de R.L. 1965 p 7

<sup>12</sup> Loyola José Antonio y Schettino Macario, *Estrategía Empresarial en una economía global*. Grupo Editorial Iberoamérica; México, 1994; pp. 38-42

frecuentemente en la economía, ya que la integración no puede conseguirse sin armonizar las políticas gubernamentales.

Con respecto a las economías mixtas modernas,<sup>13</sup> es posible distinguir dos tipos de integración: integración negativa (eliminación de obstáculos), e integración positiva (es la creación de condiciones iguales para el funcionamiento de las partes integradoras de la economía).<sup>14</sup>

En lo que se refiere a la integración negativa, su demanda en cuanto a política es relativamente simple (desregulación, liberalización), pero en lo que se refiere a la integración positiva, se requieren siempre formas más complejas de política gubernamental (armonización, coordinación). Las medidas para lograr la integración positiva son negociadas y formalizadas en tratados, volviéndose obligatorias para los gobiernos, las compañías y los individuos. La integración positiva a menudo toma forma de obligaciones vagamente definidas, que requieren de la actuación de las instituciones públicas para hacerlas respetar; tales obligaciones dejan amplio margen para su interpretación, así como para su alcance y temporalidad. Por otra parte, pueden ser abolidas si el ambiente político cambia; como consecuencia de lo anterior, implican mucha incertidumbre. La integración positiva significa el dominio de la política y la burocracia, más que el de la ley. Por todo ello este tipo de integración no representa un estímulo para el progreso.

En un sentido estático, la integración económica representa una situación inicial donde las economías implementan ciertas reformas con el fin de facilitar el comercio exterior y las inversiones provenientes del extranjero, posteriormente, los componentes nacionales de una economía mayor dejan de estar separados por fronteras económicas y funcionan juntos como una entidad. En un sentido dinámico, este mismo concepto indica la eliminación gradual de fronteras económicas entre los Estados miembros, a través de la fusión progresiva de las economías anteriormente separadas de cada nación, en un todo de mayores dimensiones.<sup>15</sup> Esta última interpretación es la más usual, aunque el significado estático de la expresión se aplica en su totalidad, una vez que el proceso de integración ha evolucionado en sus diversas etapas y ha alcanzado su objetivo.

### **1.1.3 Las ventajas de la integración**

Evaluar los beneficios de la integración económica no es tarea sencilla pues es un fenómeno muy complejo, pero podría decirse que las ganancias más obvias de la integración comercial son la intensificación del comercio entre los países asociados, además permite un mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas, al igual que una mayor competencia, para entender mejor dichos

---

<sup>13</sup> Son aquellas economías donde el gobierno interviene frecuentemente

<sup>14</sup> Tugores Ques Juan, *Economía internacional, globalización e integración regional*. Madrid Edit. Mc Graw Hill 1999. pp. 167-181

<sup>15</sup> Jan Tinbergen. op. cit.

beneficios nos remitiremos a los argumentos empleados en la obra de Ramón Tamames<sup>16</sup>, de los cuales se han seleccionado los siguientes:

- Economías de escala: son el resultado de una mayor eficiencia, basada en una dimensión adecuada de la planta que permite costes medios unitarios mínimos y que posibilita la competencia en el mercado internacional. Es importante señalar que las economías de escala sólo son posibles cuando la producción se lleva a cabo masivamente, esto es en plantas de gran dimensión y en grandes series, y todo ello apoyado en un fuerte avance tecnológico.
- Intensificación de la competencia: la ampliación del mercado resultante de la integración puede conducir a una cierta intensificación de la competencia. En un mercado nacional estrecho, determinadas producciones para ser rentables han de ser realizadas por una sola firma; por el contrario, en un vasto mercado común pueden ser varias las empresas que trabajan compitiendo entre sí, con una serie de favorables efectos para el consumidor.
- Atenuación de los problemas de pagos internacionales: en general, los problemas de balanza de pagos comienzan a considerarse graves cuando conducen a la contracción de las reservas de divisas convertibles. Por ellos todo lo que suponga un mejor aprovechamiento de esas divisas puede ser de gran utilidad en el esfuerzo por mantener un nivel de reservas adecuado y, sobre todo, para agilizar el comercio intrazonal.
- Posibilidad de desarrollar nuevas actividades difíciles de emprender aisladamente: la cooperación y la integración económica otorgan la posibilidad de desarrollar nuevas actividades en el campo tecnológico e industrial, impensables a escala nacional. Las grandes obras hidroeléctricas, las nuevas industrias y el desarrollo de la petroquímica, son actividades que los países pequeños no pueden desarrollar por sí mismos ó de forma individual.
- Aumento del poder de negociación: para medir el poder de negociación de un país pueden tomarse algunos índices formados a base del PNB, el volumen de comercio o la capacidad de financiación externa. Normalmente un país tiene mayor poder de negociaciones en sus relaciones económicas internacionales cuando mayores son las magnitudes citadas.
- La formulación más coherente de la política económica nacional: la integración económica por los mayores compromisos y riesgos que implica, generalmente obliga al mejoramiento de la propia política económica, así como a la realización de transformaciones importantes de la estructura económica nacional.

---

<sup>16</sup> Tamames Ramón y Begoña G. Huerta, Estructura Económica Internacional. Ciencias Sociales.Madrid Edit. Alianza, 2000. pp. 157-369

- La integración económica y las transformaciones estructurales: respecto de la incidencia de la integración ciertamente no están tan claras, pues la integración no puede considerarse como la solución para demoler la estructura de las economías que se encuentran en el proceso de integración. Pero ciertamente dicho movimientos supone una mayor movilidad para atenuar las distancias que los separan de otros países más avanzados, mediante una transformación estructural en las áreas fiscal, educacional, administración pública y seguridad social.
- La aceleración del ritmo de desarrollo y el logro de un alto nivel de empleo: la mejor prueba de la eficacia de la integración se puede afirmar incurriendo en la valoración de crecimiento, en si se acelera o no el desarrollo económico y en si contribuye o no a mantener altos niveles de empleo, pero esta discusión resulta polémica e inacabable.

## 1.2 La experiencia internacional

El proceso de integración económica internacional, tiene una trayectoria muy larga, y no sólo eso, sino que cuenta con una gran variedad de experiencias que en algún momento resultan un tanto complejas.

Por ejemplo tenemos el bloque asiático, al cual desde hace algún tiempo se le ha señalado como la zona económica del futuro. El extraordinario crecimiento registrado en los últimos años, así como el inmenso mercado que constituye, son entre otros, los factores que apoyan a estas predicciones.

El crecimiento de Japón desde la posguerra ha sido impresionante, por otro lado Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, han registrado desde los sesenta tasas de crecimiento muy dinámicas y una creciente incorporación al mercado mundial. Posteriormente se agregó a la lista Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, los cuales forman parte de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). La conformación del bloque asiático más que depender de acuerdos formales, se basa en la integración de su sistemas productivos, ya que Japón como líder de la región ha articulado sus sistemas productivos a países de su área.

Por otra parte tenemos el bloque de América del Norte, el cual marca la culminación del proceso histórico de sistemas productivos, bajo la hegemonía del sistema estadounidense. La firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México, pone de manifiesto un gran espacio económico integrado en Norteamérica. El TLC o NAFTA configura un mercado poblado por 377 millones de consumidores, generando un 16.4% de las exportaciones mundiales y absorbiendo un 19.7% del total de importaciones<sup>17</sup>. La trayectoria de

---

<sup>17</sup> Martínez Urbano Pablo y Carlos Salas Paez, *Cuestiones de Integración y Desarrollo*. Ediciones Universidad Autónoma de Madrid. Madrid 1997. pp- 25-57

la integración económica en Norteamérica ha alcanzado un grado notable de madurez.

Por último tenemos el bloque europeo, el cual desde hace muchos años es la zona más integrada del mundo, marcando avances sustanciosos de los países europeos en la integración económica y monetaria. Da cuenta de ello el elevado monto de bienes y servicios que son intercambiados al interior del mercado único europeo, así como el comercio que éste realiza con otros mercados. A continuación hablaremos más a detalle acerca de dicho proceso.

### 1.2.1 Unión Europea

La Unión Europea tiene un gran peso económico, el cual está presente en la economía y el comercio mundiales, pues constituye uno de los bloques más consolidados del mundo. La Unión actualmente esta integrada por **Bélgica, Dinamarca, Alemania, Grecia, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria Portugal, Finlandia, Suecia y Reino Unido.**

Para poder entender el proceso de integración experimentado por la Unión Europea debemos remontarnos un poco en el pasado, pues al término de la Segunda Guerra Mundial el panorama que se presentaba en Europa era desolador, ya que el desastre económico y la pobreza era evidente por doquier, con un saldo de 55 millones de muertos, 35 millones de heridos, 3 millones de desaparecidos y 30 millones de desplazados o deportados.

Ante este panorama Francia y Alemania enemigos en el pasado, tendrían que encontrar nuevos caminos que propiciaran la convivencia pacífica entre sus pueblos, ya que el anhelo de Europa consistía en la construcción de una paz duradera. Había que darle por lo tanto, forma y contenido a ese nuevo e importante propósito. Francia y Alemania compartían no sólo una frontera común, sino la zona del Ruhr que almacenaba importantes yacimientos carboníferos y era el sitio donde se ubicaba la industria pesada alemana. Por lo tanto su proyecto de integración económica se centro inicialmente en el sector del carbón y el acero, pues pretendían la creación de un mercado común que permitiera la potenciación de la capacidad productiva del sector, y a la vez que sentara las bases de un acercamiento Franco-Alemán, desde el momento en que la mayor concentración de capacidad productiva se daba en el Sarre y la cuenca del Rhur en Alemania<sup>18</sup>.

La propuesta fue secundada rápidamente y las negociaciones culminaron con la firma del Tratado de París en 1951, creador de la **Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA)**, que finalmente entraría en vigor el 23 de julio de 1952, sus principales integrantes eran Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda.

---

<sup>18</sup> Muñoz de Bustillos Llorente, y Bonet Perales Rafael, *Introducción a la Unión Europea, un análisis desde la economía*. Segunda Edición Ciencias Sociales, Madrid Edit. Alianza 2000. pp. 22-50

Los políticos que impulsaron la propuesta de crear un mercado común con base en el carbón y el acero, Robert Schuman (ministro de Relaciones Exteriores de Francia) negoció el contenido de la misma con la República Federal de Alemania, de tal manera que podrían alcanzarse múltiples objetivos si el nuevo mercado resultaba exitoso. Todo ello respondía a una estrategia perfectamente delineada, en ella estaba presente todo un conjunto de factores, con peso específico en sí mismos y entre los cuales destacaban:<sup>19</sup>

1. La vigilancia estricta que ejercería la autoridad comunitaria sobre la producción del acero y por lo tanto sobre la producción de armamentos, fue sin duda una garantía para la paz.
2. El carbón y el acero eran dos sectores de suma importancia, capaces de ejercer una influencia determinante sobre el aparato productivo de ambos países. Al crecer la producción y comercialización de ambos bienes en un espacio económico ampliado como el que brindaba el nuevo mercado común, se generó un dinamismo económico que llevó al sector industrial a alcanzar altas tasas de crecimiento.
3. Países de menor dimensión como Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo fueron también incluidos, reforzándose con ello los vínculos comerciales tradicionales de esos países con las economías francesa y alemana. El proceso de integración encontraba nuevas y buenas razones para su continuidad y sustento.
4. Italia, por su parte, no deseaba quedar al margen de dicho proceso. Por el contrario, la puesta en marcha de ese tipo de iniciativas le era de gran interés. Para ese país, como para el resto de los países involucrados, significaba la reconstrucción de su economía mediante la cooperación y entendimiento político con sus contrapartes.

La importancia de la CECA fue trascendental y su buen funcionamiento sentó las bases para que se negociara la extensión del acuerdo en especial después de fracasar en 1954 el intento de crear una Comunidad Europea de Defensa (CED) como resultado de la no aprobación del proyecto por parte de la Asamblea Francesa, lo que provocó que los partidarios de una Unión Europea se centraran en la creación de un Mercado Común que abarcaría todas las facetas de la vida económica. Esfuerzos que dieron lugar a una primera reunión preparatoria en Messina (Italia) en 1955, de la que salió el mandato para que el ministro belga de Asuntos Exteriores, Henri Spaak realizara un informe que recogiera tanto las posibles ventajas derivadas del establecimiento de una unión aduanera entre los países participantes en las negociaciones como en las distintas áreas a las que

---

<sup>19</sup> Piñón Antillón Rosa María, *La Regionalización del mundo, la Unión Europea y América Latina*. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNAM, delegación de la comisión europea en México 1998. pp. 127-130

debería atender el Mercado Común una vez constituido (informe conocido como “Informe Spaak”) que sirvió de base para la elaboración de los tratados de integración, y se firmarían definitivamente en 1957.

El 25 de marzo de 1957 los representantes de Italia, Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo y Alemania reunidos en Roma rubricaban el Tratado constitutivo de la **Comunidad Económica Europea CEE**, en 1973 Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido se incorporan a la CEE. En 1981 Grecia pidió su adhesión a la CEE, siguiéndole España y Portugal en 1986. Mediante la fundación de la CEE, tras un periodo transitorio de 12 años, de una unión aduanera, con libre circulación de mercancías. Simultáneamente, con el objetivo de facilitar el crecimiento de la industria nuclear de los países de la CECA se firmó el Tratado de la **Comunidad Europea de la Energía Atómica, CEEA, o Euratom**.

El objetivo básico del Tratado era la creación de una ente supranacional con personalidad propia, así como la formación de un mercado común y la CEE resultaba ser la manifestación visible de una verdadera unión económica. Para cubrir este objetivo, la Comunidad había de proceder a una larga serie de actuaciones concretas: supresión de toda clase de barreras intracomunitarias y establecimiento de un Arancel Exterior para la formación de un mercado común a lo largo de un periodo transitorio de doce años (1958-1970) dividido en tres etapas: defensa de la competencia intracomunitaria, adopción de una política comercial común frente a terceros, políticas comunes en los sectores de la agricultura y los transportes; coordinación de las políticas económicas y prevención de los desequilibrios de las balanzas de pagos; acercamiento de las legislaciones nacionales en la medida necesaria para hacer posible el funcionamiento del Mercado Común; asociación de los países de ultramar; creación de un Fondo Social para mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y elevar su nivel de vida; y por último constitución de un Banco Europeo de inversiones, para facilitar la expansión de la Comunidad. La realización de todas estas tareas de la Comunidad se confió a cuatro instituciones: Parlamento Europeo, Consejo de Ministros, Comisión y Tribunal de Justicia. Se previeron así mismo los mecanismos para pasar de una a otra etapa del periodo transitorio, mediante una serie de calendarios específicos para la formación de la Unión Aduanera.

Como ya se indicó el Tratado de Roma contiene un mecanismo de decisión supranacional, dicho mecanismo de acuerdo a Ramón Tamames, consiste en lo siguiente:<sup>20</sup> el origen de carácter supranacional del Tratado está en el procedimiento por medio del cual se generan las decisiones comunitarias. La regla de la unanimidad, seguida en determinados organismos intergubernamentales. De hecho el carácter supranacional sólo comienza a existir cuando en un Tratado se acuerda que serán aceptadas y cumplidas por todos los países signatarios todas las decisiones que se adopten por medio de una cierta mayoría.

---

<sup>20</sup> Tamames Ramón y Begoña G. Huerta. op. cit. p. 227.



Este hecho marca el acercamiento de las relaciones económicas y políticas no sólo de Europa si no del mundo, pues surge el movimiento integracionista, con una nueva visión al menos sobre Europa Occidental, que borro la vieja rivalidad y creo un clima político tendiente a terminar las diferencias y encontrar los puntos coincidentes que les permitieran avanzar hacia los objetivos planteados. El tránsito de economías nacionales hacía una economía comunitaria no ha sido tarea sencilla, pues el comercio mundial estaba fuertemente impregnado por barreras arancelarias, cuotas, permisos de importación y exportación en general. Por todo tipo de prácticas discriminatorias que atentaban contra la libre circulación de bienes y servicios producidos en el mundo y listos para ser intercambiados. Al menos la Comunidad tenía que estar por encima de esa corriente impuesta al comercio y a la economía mundiales por el resto de las economías nacionales.

La autoridad supranacional con que se dotó a la Comunidad, y sobre todo el acatamiento de sus mandatos por parte de las autoridades nacionales, suscitó resistencias que por fortuna fueron vencidas. Ello era explicable por el entorno político de aquella época, se trataba de ceder soberanía en un clima político y social en el que los principios soberanos eran la base y el sustento de la identidad nacional. Pero la situación generada por la guerra, no dejaba alternativa, había que buscar el camino de la integración.

El objetivo de la CEE, de fundar una unión aduanera se fue dando poco a poco, pues se eliminaron los aranceles interiores para crear un área de libre comercio, y en 1968 se introdujo el arancel exterior común ya que desde el Tratado de Roma, se buscó la eliminación progresiva de cuotas y tarifas arancelarias que dieran paso a una unión aduanera, adelantándose así 18 meses a la fecha prevista.

La Comunidad inició con un buen funcionamiento, por lo que recibió la solicitud de incorporación de nuevos miembros (Reino Unido, Irlanda, Dinamarca y Noruega), los cuales fueron aceptados en 1973.

La estrategia económica delineada por la Comunidad siempre ha contado con metas específicas, en el terreno comercial no solo se eliminaron las barreras arancelarias que obstaculizaban el libre flujo de bienes y servicios entre los países miembros, sino que además se protegieron del exterior. Este fue el objetivo de una de las etapas alcanzadas con la unión aduanera y a través de esta modalidad se alcanzó un doble objetivo: al interior se obligó a las unidades productivas a visualizarse como entidades eficientes y por consiguiente dispuestas a competir al exterior, las prácticas proteccionistas adquirieron una nueva modalidad: ya no era una economía en particular la que fijaba los aranceles de entrada a los productos provenientes de terceros países, sino que el arancel común normaría el comportamiento de todos los países miembros en sus relaciones comerciales con el exterior. Es decir, en materia de comercio exterior se regían por una misma política arancelaria.

El mercado común agrícola también actuó bajo esta misma lógica, además a través de la política agrícola común se subsidió la producción y las exportaciones

de bienes agrícolas y de alimentos, ya que se pretendía acrecentar la productividad, hacer posible un nivel de vida equitativo para la población rural, estabilizar los mercados, garantizar los aprovisionamientos y asegurar precios razonables para los consumidores. Dicha política situó a la comunidad entre los primeros productores y exportadores del mundo como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 3  
Exportaciones e importaciones agrícolas 1991 (porcentajes de los totales mundiales)

	Centro		Periferia		Norteamérica		Europa	
	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
<b>Productos agrícolas</b>	75.6	72.4	24.4	27.6	9.6	16.5	52.2	49.5
<b>Alimentos</b>	75.6	72.4	24.4	27.6	9.1	16.6	52.2	49.5
<b>Tractores</b>	78.4	93.1	21.6	6.9	20.2	9.8	53.9	55.7
<b>Fertilizantes brutos</b>	64.9	40.9	35.1	59.1	48.11	19.4	50.6	5.9
<b>Fertilizantes manufacturados</b>	46.6	81.6	53.4	18.4	8.2	33.7	33.4	35.1
<b>Pesticidas</b>	70.7	91.1	29.3	8.9	5.9	14.5	53.1	70.9

Fuente: Rosa María Piñón Antillón, "La regionalización del mundo la Unión Europea y América Latina". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México 1998.

La meta de lograr la seguridad alimentaria fue alcanzada, además para su efectiva consolidación se adoptaron acuerdos como: la libre circulación de productos agrícolas entre los países de la comunidad, una preferencia comunitaria a favor de los agricultores y la adopción de un organismo que funcione dentro de la comunidad y garantice la compra a los precios de intervención de la producción comunitaria que se les ofrezca y por último los excedentes producidos en la comunidad tienen garantizada su exportación a base de primas que cubren las diferencias de precios en los mercados comunitario y mundial.

El éxito del proceso de formación de la unión aduanera animó a los países miembros a profundizar en la integración de las economías y en 1979, se creó el Sistema Monetario Europeo. Sin embargo la recesión económica mundial de los años setenta (altas tasas de inflación, encarecimiento del petróleo etc.) provocaron que la Comisión presentara una serie de propuestas destinadas a reactivar el mercado interno, éstas condujeron a la creación de un consejo encargado de supervisar y coordinar los objetivos de integración, así como la adopción de una directiva sobre información mutua, destinada a racionalizar las políticas referentes a las barreras técnicas al comercio que impedían una integración eficaz.

Por esta razón el Consejo Europeo, formado por los jefes de Gobierno (o de Estado en el caso francés) de la Comunidad, lanzó en marzo de 1985, una

iniciativa destinada a construir un mercado único para finales de 1992. El Consejo solicitó de la Comisión un programa detallado que se convirtió en el **Libro Blanco del 15 de junio de 1985** sobre la realización del mercado único. Este paso fue de gran importancia, ya que el Libro Blanco adquirió carácter jurídico con su adopción en el marco del **Acta Única Europea (AUE)** en julio de 1987.

El AUE, comprometió a los Estados miembros en la construcción de un mercado único basado en las cuatro libertades de movimiento de capitales, bienes, servicios y personas. Su objetivo era reducir o eliminar las barreras físicas, técnicas o fiscales opuestas a estas libertades, permitiendo así crear un mercado europeo plenamente integrado. A continuación se detalla cada una de ellas<sup>21</sup>

**Las barreras físicas** son el obstáculo más visible para un mercado integrado. Los controles aduaneros y de inmigración en las fronteras dificultan el movimiento de bienes y personas entre Estados miembros, y suponen costos reales en tiempo y dinero.

**Las barreras técnicas** constituyen el más serio obstáculo para un mercado único integrado. Los empresarios europeos citan una y otra vez la desconcertante variedad de normas técnicas nacionales como el principal impedimento para la ampliación de sus mercados en el continente.

**Las barreras fiscales** la última serie de trabas al mercado único, especialmente las diferencias en los niveles del impuesto sobre el valor añadido (IVA), del impuesto sobre la renta y de los impuestos corporativos. Si estos niveles no son equiparados, el mercado único podría producir graves desequilibrios entre países fronterizos y para algunos gobiernos una pérdida de ingresos derivados de la fiscalidad indirecta.

Los lineamientos planteados en el Acta Única se han reflejado en que los países de esta agrupación han avanzado paulatinamente hacia una completa integración de los mercados de bienes, servicios, financieros y laborales. En octubre de 1990 se dio la unificación Alemana, lo que en parte llevó a que no se pudieran cumplir las metas del Acta Única Europea, principalmente en términos de los tiempos acordados para la integración de los diferentes mercados, por lo que el Consejo Europeo (a cargo de Jaques Delors) solicitó un informe sobre los medios necesarios para la consecución de la Unión Económica y Monetaria, el Consejo acordó preparar la revisión del Tratado de Roma en la cumbre de Maastricht de diciembre de 1991, de tal manera que el 7 de febrero de 1992 se firma el Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht), que es una extensión de los principios y compromisos del Acta llevando a la CEE, hacía el camino a la unificación monetaria, política y social. A partir de enero de 1993, se dio la introducción del mercado único europeo y se crea el Área Económica Europea, en

---

<sup>21</sup> Madrid Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, El Mercado Único Europeo y su impacto en América Latina. Edit. IRELA 1993. pp. 32-57

noviembre del mismo año se crea la Unión Europea entrando en vigor el Tratado de Maastricht.

Significativo es hacer resaltar las disposiciones contenidas en el Título II del Tratado, por las que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea con el fin de constituir la Comunidad Europea. En el mismo sentido los títulos II y IV modifican los Tratados constitutivos de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica, dando paso así la Europa de las comunidades a la etapa de la Unión Europea, de la formación de políticas comunes en las áreas económicas, monetaria, política y social.

Asimismo por el Tratado el término “**Comunidad Económica Europea**” se sustituirá por el término “**Comunidad Europea**” y posteriormente por el de la “**Unión Europea**”, el cual a partir de noviembre de 1993 se encuentra en vigor.

El Acta Única asigna a la Comunidad un triple objetivo:<sup>22</sup>

- a) La realización del mercado interior en 1993 el cual implica libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales.
- b) La reactivación de las políticas comunitarias que requerían, a la vez el fortalecimiento institucional.
- c) Fortalecer en un ambiente de mayor dinamismo, los índices de crecimiento, el empleo y la inversión, a través de la realización del Gran Mercado y de dinamizar, aún más el comercio intracomunitario, y favorecer positivamente la inserción de la Comunidad en la economía mundial en estas dos últimas décadas.

En el plano institucional dos de los tres objetivos del Acta Única establecidos en el marco de las reformas aprobadas ya han sido alcanzados así:

- Mejorar el mecanismo de la decisión: se establecen dotaciones por mayoría cualificada, con excepciones escasas y limitadas en el tiempo.
- Establecer una mayor asociación al Parlamento Europeo: su poder de enmienda, relacionado al procedimiento de dictamen conforme para los acuerdos de asociación.
- El último objetivo, relacionado con el mejoramiento de la ejecución, es el que presenta algunas reticencias ante una clara y plena atribución de competencias ejecutivas a la Comisión Europea. En este aspecto juega un papel determinante la voluntad política de los Estados ante estas competencias de carácter comunitario, las cuales tratan también de fortalecerse en el Tratado de la Unión Europea de 1992.

---

<sup>22</sup> Castellot Rafful, y Rafel Alberto *La Unión Europea: una experiencia de integración regional*. México Edit. Plaza y Valdés 1996. pp. 29-61

Con la puesta en marcha del Mercado Único, la Unión Europea logra objetivos buscados desde su origen: libertad de circulación de bienes, servicios, personas y capitales. Logros cuya trascendencia se refiere no sólo al campo económico, sino comprenden avances sustantivos en el ámbito social.

### **El Tratado de Maastricht (Tratado de la Unión Europea)**

Los éxitos que se venían dando dentro de la Comunidad, y además con todos sus cambios y crecimientos, dieron la pauta para que se comenzara a elaborar un nuevo Tratado basado en la Unión Económica y Monetaria; esto no implicaba que la unión política perdería importancia. Es así como se dan dos conferencias en las cuales nació el Tratado de Maastricht, cuyo objetivo era transformar la Comunidad Europea en una Unión Europea, poniendo en marcha una ambiciosa fase de la integración europea. En este nuevo tratado nació la Unión Europea en sus tres vertientes principales<sup>23</sup>: política, mediante la configuración de una política exterior común, y apoyada por una cooperación judicial y de policía; militar estableciendo un ejército común encargado de la defensa en todo el territorio comunitario; y finalmente económica y monetaria a cuyos efectos se consagrará una moneda única como base para la política monetaria única que instrumentará el Sistema de Bancos Centrales Europeos.

La Unión Europea tiene entre sus principales objetivos los siguientes:<sup>24</sup>

- La promoción del progreso económico y social equilibrado y sostenible, principalmente mediante la creación de un área sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una Unión Económica y Monetaria que implicará, en su momento una moneda única (actualmente euro).
- Afirmar la identidad europea en el ámbito internacional, mediante la realización de una política exterior y de seguridad común.
- Reforzar la protección de los derechos e intereses de los ciudadanos de sus Estados miembros, mediante la creación de una ciudadanía de la Unión.
- Desarrollar una estrecha cooperación en los ámbitos de la justicia y de los asuntos de interior.
- Mantener íntegramente el acervo comunitario y desarrollarlo con el fin de examinar la medida en que las políticas y formas de cooperación establecidas en el presente Tratado deben ser revisadas, para asegurar la eficacia de los mecanismos e instituciones comunitarias.

---

<sup>23</sup> Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, “*La Unificación Europea*”. Luxemburgo 1995.

<sup>24</sup> Castellot Rafful Rafael Alberto. op. cit.

En efecto, la Unión tiende a promover un progreso económico y social equilibrado y sostenido principalmente mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una Unión Económica y Monetaria (UEM) que implicará una moneda única conforme a las disposiciones del Tratado.

El marco de la Unión Europea busca establecer la Unión Aduanera y el Mercado único que comprenda la libre circulación de personas, servicios, mercancías y fomentar políticas comunes como una Política Agraria Común (PAC); una Política Comercial; libre competencia política de transportes, medio ambiente e investigación y desarrollo. La Unión Económica y Monetaria fomentará una economía más próspera a través de un mayor crecimiento sostenido que permitirá una mayor creación de empleo según lo previsto.

El acuerdo sobre la UEM establece la estructura, los objetivos y el calendario, para lograr un alto grado de convergencia económica entre los Estados miembros y la creación de una moneda común, el ECU. La plena UEM debería lograrse en tres etapas o fases aprobadas por el Consejo Europeo de Madrid el 26-27 de junio de 1989 y se decide la puesta en marcha de la primera fase el 1 de julio de 1990.

Primera Fase (1 de julio de 1990-31 de diciembre de 1999): Consolidación de políticas económica, jurídica, legislativa. La primera etapa constituyó principalmente un periodo de coordinación de políticas económicas (presupuestarias y monetarias) de los Estados miembros para facilitar la convergencia hacia la UEM.

Así mismo cada Estado miembro adoptó las medidas legislativas necesarias para permitir la coordinación de sus políticas, con el fin de que se realice el mercado único europeo y la liberalización del movimiento de capitales.

Segunda Fase (1 de enero de 1994-31 de diciembre 1996): La segunda fase de la UEM comenzó el 1 de enero de 1994 y prevé: la búsqueda de una convergencia mayor de las políticas económicas y monetarias de los Estados miembros con el objetivo de preparar el paso a la tercera fase y a la moneda única.

El 1 de enero de 1994 se creó el Instituto Monetario Europeo (IME), el cual está integrado por los Bancos Centrales de los Estados miembros de la Unión. Este Instituto tiene como misión reforzar la cooperación entre los Bancos Centrales nacionales y coordinar las políticas monetarias de los Estados miembros. También esta encargado de supervisar el funcionamiento del SME, de facilitar la utilización del ECU y de vigilar su desarrollo.

Tercer Fase (1 de enero de 1997 o 1999): puesta en marcha la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria. La tercera fase de la integración tiene como objetivos:

- La puesta en marcha del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y el Banco Central Europeo (BCE) a efectos de una política monetaria única.

- Creación de un Comité Económico y Financiero que sustituya al Comité Monetario.
- Control riguroso de la convergencia y solidez de las finanzas públicas de los Estados miembros.

Según lo previsto, el 1 de enero de 1999 comenzó a funcionar la UME. Desde entonces los países participantes cuyos bancos centrales nacionales (BCN), tienen una moneda única cotizada en los mercados de cambio: el euro. También poseen una política monetaria única que se decide conjuntamente en el BCE y que instrumentan de modo descentralizado los BCN, en operaciones que se realizan todas ellas, en euros.

En los países la circulación monetaria interna sigue teniendo lugar en las monedas nacionales respectivas, cada una de las cuales constituye una fracción fijada del euro. Esta situación perdurará hasta el principio del año 2002 en que, fabricadas las monedas y los billetes necesarios, el euro circulará en todos los países. Pero desde principios de 1999 el euro es ya una moneda.

De tal manera que el Tratado establece que la Unión tendrá un marco institucional, que garantice la coherencia y la continuidad de las acciones, particularmente en el marco de sus políticas de relaciones exteriores, de seguridad, de economía y del desarrollo.

### **Integración Monetaria**

Uno de los principales objetivos de la Unión es contar con una unidad de cuenta o unidad monetaria llamada The European Currency Unit (ECU); el cual esta formado por el conjunto de monedas que servirá como medida de valor y moneda de pago en el tráfico financiero y comercial por los operadores económicos internacionales.

Los argumentos para la formación del ECU han sido motivados por el fracaso del Sistema Monetario Internacional y el incremento del recurso a unidades plurimonetarias en la contratación internacional. La composición de la moneda única será la del porcentaje de participación de cada país tomando en cuenta la medida de los últimos cinco años del PIB de cada Estado integrante.

Dentro de las funciones de esta unidad monetaria están las del ser el denominador de tipo de cambio, por lo que cualquier ajuste al tipo nacional tiene que acordarse por parte de todos los integrantes de la comunidad. El ECU surgió de la necesidad de disponer de una unidad de cuenta europea (UCE) única a escala comunitaria. Fue creada en su forma actual en 1979, junto con el Sistema Monetario Europeo (SME). Desde entonces el ECU se define como “una cesta compuesta por distintos porcentajes de las monedas de los Estados miembros, que están en función del peso de sus respectivas economías”<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> De Paz Bañez Manuel A., *Economía Mundial*. Madrid Edit. Piramide 1996. pp-37-141

Tabla 4  
Unidades de monedas nacionales por ecu promedio anual (1980-1994)

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Alem.	2.52	2.51	2.38	2.27	2.24	2.23	2.13	2.07	2.07	2.07	2.05	2.05	2.02	1.94	1.93
Bel.	40.60	41.30	44.68	45.43	45.44	44.91	43.80	43.03	43.43	43.38	42.42	42.22	41.60	40.47	39.66
Din.	7.83	7.92	8.15	8.13	8.15	8.02	7.94	7.88	7.95	8.05	7.86	7.91	7.81	7.59	7.54
Fra.	5.87	6.04	6.43	6.77	6.87	6.79	6.80	6.93	7.04	7.02	6.91	6.97	6.85	6.63	6.58
Gre.	59.24	61.62	65.30	78.09	88.48	105.7	137.4	156.1	167.5	178.8	201.4	225.2	246.6	267.9	287.2
Hol.	2.76	2.78	2.62	2.54	2.52	2.51	2.40	2.33	2.33	2.33	2.32	2.31	2.27	21.17	2.15
Irl.	0.68	0.69	0.69	0.72	0.73	0.72	0.73	0.78	0.78	0.78	0.77	0.77	0.76	0.80	0.79
Ita.*	1.19	1.26	1.32	1.35	1.38	1.43	1.46	1.49	1.54	1.51	1.52	1.53	1.59	1.84	1.91
Lux.	40.60	41.30	44.68	45.43	45.44	44.91	43.80	43.04	43.42	43.38	42.51	42.22	41.60	40.47	39.66
Por.	Na	Na	Na	Na	Na	Na	148.8	162.4	169.1	173.3	181.4	178.8	174.4	187.8	196.3
R.U.	Na	0.55	0.56	0.59	0.56	0.59	0.67	0.71	0.66	0.67	0.71	0.70	0.74	0.78	0.78
Sue.	5.87	5.63	6.14	6.82	6.51	6.51	6.99	7.30	7.24	7.10	7.55	7.47	7.52	9.11	

\*/Miles de liras por ECU. N.a.: no aplicable

Fuente: Clemente Ruiz Durán "Globalización y Desarrollo Territorial: el caso de Europa". El Mercado de Valores; enero 1996.

Como puede observarse en el cuadro, la mayoría de los países de la Unión, sobre todo aquellos con bajas tasas de inflación, el tipo de cambio de su moneda frente al ECU ha mostrado una relativamente alta estabilidad. Esto contrasta con los países que han experimentado altas inflaciones y que como resultado de ello han visto depreciadas sus monedas.

Las funciones principales del ECU dentro del mecanismo de cambio son cuatro:<sup>26</sup>

- a) Es el punto de referencia para fijar los tipos centrales a partir de los cuales se calculan las fluctuaciones permitidas.
- b) Constituye también el punto de referencia de un sistema de alerta destinado a incitar a los Estados miembros a adoptar las medidas económicas pertinentes antes de llegar al límite de la oscilación establecido (2.25 o 6%).
- c) El ECU es la unidad de cuenta para los pagos entre bancos centrales, así como para el pago de las compras y ventas de dinero efectuadas para sostener los tipos de cambio. El ECU oficial se creó mediante el depósito del 20% de las reservas en oro y dólares americanos de los Estados miembros en el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria. (FECOM), desde el cual se centralizan los pagos.
- d) El ECU es la unidad de cuenta para las ayudas a las balanzas de pagos que la Comunidad concede a los Estados miembros que se encuentran en una situación económica difícil.

Una vez finalizado el proceso de integración económica dentro de la Unión Europea, el Euro sustituiría al ECU, esto a partir del 1 de enero de 1999; la introducción del euro implicaría la fijación irrevocable de los tipos de cambio entre las monedas de los países participantes. Los nuevos billetes de euros comenzarán a circular el primero de enero del año 2002.

<sup>26</sup> Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas. *El ECU*. Luxemburgo 1997



### 1.2.3 Cuenca del Pacífico

La Cuenca del Pacífico es actualmente la zona más importante del mundo en términos de crecimiento, producción y comercio exterior, por lo que se le considera la región con mayor potencial de desarrollo económico. Está integrada por 47 países, producen casi la mitad de la riqueza total del mundo y cuentan con el 21% del petróleo mundial.

En los países de la Cuenca del Pacífico existe una gran heterogeneidad política, económica y cultural. Pese a ello se ha dado un gran dinamismo económico en la zona, lo cual presenta amplias perspectivas de cooperación e intercambio internacional, que podrían arrojar beneficios para todas las naciones que lo conforman.

El proyecto de la Cuenca del Pacífico se basa en la cooperación económica que se cristaliza en crecientes corrientes comerciales, inversiones, transferencia, tecnología, etcétera. La Cuenca comprende una gran variedad de países, con distinto desarrollo y se pueden distinguir cinco grupos:<sup>27</sup> a) países desarrollados: Japón, Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda; b) nuevas economías industrializadas: Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur; c) países en desarrollo: del Sudeste Asiático: Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia; d) de América Latina: Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú; e) países insulares: Fiji, Islas Cook, Islas Salomón, Kanaky, Papúa Nueva Guinea, Guam, Polinesia Francesa, Tuvalu Vanatú, Wallis, Fotuna, Samoa Americana, Samoa Occidental, Nauru, Kiribati y Micronesia, y f) China y la ex Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas.

Ante esta nueva realidad, la necesidad de diseñar mecanismos de cooperación a largo plazo que permitieran optimizar los flujos de intercambio integral entre los países de la Cuenca del Pacífico, se volvió impostergable, y en 1961 Saburo Okita, economista japonés fue designado para examinar la posibilidad de implantar una organización de cooperación económica regional en Asia; como resultado de su estudio se presentó el concepto de una Organización para la Cooperación Económica Asiática (Asian Economic Cooperation, AEC).

Sin embargo, muchos atribuyen el origen de la organización económica del Pacífico a Kiyoshi Kojima concerniente a la Zona de Libre Comercio en Asia y el Pacífico (Pacific and Asia Free Trade Área, PAFTA)

En septiembre de 1965 Kojima expuso su planteamiento acerca del PAFTA, el cual se refería básicamente a que los beneficios de largo plazo que pudieran provenir de una zona de libre comercio entre Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda podrían atenuar cualquier posible contratiempo que se

---

<sup>27</sup> Millán B. Julio A. *La Cuenca del Pacífico*. Nacional Financiera, Fondo de Cultura Económica. México 1992. pp. 19-55

presentara en el corto plazo, y que los cinco miembros tenían la posibilidad de tomar medidas más efectivas para atraer, y concertar con los países en desarrollo de Asia y del Pacífico.

El mismo planteamiento modificado se presentó, en la primera Conferencia sobre Comercio y Desarrollo en el Pacífico (PAFTAD), los participantes estuvieron de acuerdo en la necesidad de ayuda en la región, pero al mismo tiempo expresaron su preocupación acerca de las diferencias en los niveles de desarrollo de cada nación participante.

El éxito relativo de esta organización puso de manifiesto la necesidad de una unión entre el sector empresarial y el gobierno. En este sentido para 1967, junto con la participación del PAFTAD, hombres de negocios, industriales y banqueros japoneses habían empezado a desempeñar un papel de liderazgo en el establecimiento del **Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PBEC)**, esta es una asociación regional de empresarios. Su objetivo principal es la creación de un ambiente de negocios favorable y fomentar el comercio y las inversiones por medio de la apertura de mercados. Sus miembros son: Australia, Ecuador, Malasia, Rusia, Canadá, Hong Kong (China), México, Singapur, Chile, Indonesia, Nueva Zelanda, Taipei Chino, China, Perú, Tailandia, Colombia, Corea del Sur, Estados Unidos, Filipinas, Rusia, Vietnam y Francia (territorio del Pacífico).

Ya en 1980, se fundó el **Consejo para la Cooperación Económica en el Pacífico (PECC)**, es un Consejo no gubernamental tripartita de negocios, gobierno y la academia. Dentro de sus objetivos está el trabajar en la cooperación y la coordinación de políticas para promover el comercio y el desarrollo económico en Asia. El Consejo está compuesto por distintos comités pertenecientes a cada país miembro. Cada comité envía una delegación tripartita cada dos años a las reuniones generales de la PECC. Sus miembros son: Australia, Brunei, Darussalam, Canadá, Chile, China, Colombia, Corea, Hong Kong (China), Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Naciones de las Islas del Pacífico, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur, Taipei Chino, Tailandia, Estados Unidos.

En 1989 surge otro organismo al cual se le denominó **Cooperación Económica en Asia Pacífico (APEC)**, el cual fue fundado en una Conferencia de ministros de relaciones exteriores y de comercio exterior celebrada en Camberra, Australia, entre 12 de las economías más importantes de la Cuenca del Pacífico, Estados Unidos de América, Canadá, Japón, Australia, Brunei, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Tailandia. En 1991 se incorporaron China, Hong Kong, y Taiwan. En 1993 lo hicieron México y Papua Nueva Guinea. Chile logró su admisión en 1994.

México ya había participado en la Cumbre de Bogor y en 1995 tiene la oportunidad de participar en la Reunión de Osaka en donde se elaboraron los principios y componentes de la liberalización comercial y financiera, y su

facilitación, y la cooperación técnica y económica en trece sectores. La etapa de madurez del Foro 1997 y 1999, es marcada entre otros eventos, por la incorporación de las últimas tres economías: Perú, Rusia y Vietnam en 1998. Posteriormente, APEC establece una moratoria sobre su membresía, cerrando con 21 economías.

En efecto el APEC se fundó con el objetivo de servir de marco de consulta entre los países por medio de reuniones anuales entre los ministros de comercio y relaciones exteriores, según los principios de adoptar decisiones por consenso y dedicarle el foro a la consulta, no a la negociación, entre sus integrantes. Con estas bases se celebraron los encuentros de ministros en Singapur (julio de 1990), Seúl (noviembre de 1991) y Bangkok (septiembre de 1992).

Estados Unidos fue sede de la quinta reunión ministerial, en la que se propuso que a las funciones del organismo se incorporaran las de impulsar la liberación del comercio y las inversiones en la región e incluyera en su agenda asuntos relacionados con la seguridad, la soberanía y la promoción de los valores democráticos, así como la mayor institucionalización del foro. Introdujo también dos modalidades en su organización: el grupo de personas eminentes (en calidad de asesores y consejeros) y la reunión informal de líderes (presidentes y primeros ministros), que se celebraría al concluir la de los ministros. De esta manera la quinta reunión ministerial y primera de líderes se efectuó en Black Island, Seattle, en noviembre de 1993. Dicha reunión constituyó la instancia política superior, pero la autoridad operativa máxima de APEC es la Reunión de los Ministros de Relaciones Exteriores y Comercio que se han reunido anualmente entre 1989-1999.

La Declaración de Bangkok, firmada en 1967, por Singapur, Tailandia, Filipinas, Malasia e Indonesia, dio nacimiento a la **Asociación del Sudeste Asiático (ASEAN)**, y desde 1999 llegó a incorporar a toda la región conocida como el sudeste asiático (Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Mynamar, Singapur, Tailandia y Vietnam). ASEAN es en la actualidad uno de los bloques comerciales regionales más importantes dentro de APEC y actúa como un observador predominante dentro del foro.

Asimismo su creación fomenta la reconciliación y el establecimiento de la paz, tras conflictos en la zona y el fomento de la paz en la región. En 1971 se extiende para incluir la Zona de Paz, Libertad y Neutralidad (ZOPFAN); en 1992, un Área de Libre Comercio, y en 1995 una zona libre de armas nucleares.

El objetivo fundamental de la asociación consiste en acelerar el progreso económico y aumentar la estabilidad de la región y puede ser mejor referido de la siguiente manera:<sup>28</sup> a) acelerar el crecimiento económico y el desarrollo social y cultural en la región por medio de un compromiso conjunto para fortalecer las

---

<sup>28</sup> Jiménez Dolores, *Cuenca del Pacífico: cooperación, conciliación y confrontación*. México IMRED, 1990. pp 30-50

bases para una comunidad pacífica y prosperar en las naciones del Sudeste Asiático; b) procurar la paz y la estabilidad regionales y el respeto por la justicia y el derecho entre los países y la región; c) promover la activa colaboración y la asistencia mutua, asuntos de interés común en los campos económico, social, cultural, técnico y científico; d) proporcionar asistencia mutua, como capacitación e investigación en las esferas educativas, profesional, técnica, y administrativa; e) mantener una estrecha cooperación con las organizaciones regionales e internacionales que participen en objetivos y propósitos similares.

La estructura organizativa de la ASEAN ha evolucionado desde su establecimiento. El órgano de la toma de decisiones más alto de la ASEAN es la Cumbre de los Jefes de Estado que se reúne desde 1976 y desde 1992 se lleva a cabo cada tres años. La AMM o Reunión de Ministros es la reunión anual de ministros de relaciones exteriores en la ASEAN, estos eligen al secretario general y dirigen la cooperación económica.

La ASEAN también incluye diversas reuniones de ministros en las áreas de agricultura, medio ambiente y otras que trabajan con el apoyo de 29 comités y 122 grupos técnicos. El SOM o la Reunión de Altos Oficiales se reúnen con mayor frecuencia y rinde informe a la Reunión de Ministros, al igual que coordina la cooperación política y son elegidos por un periodo de 5 años.

El Área de Libre Comercio (AFTA), existente en la ASEAN, fue fundada en 1992 por sus propios líderes. Uno de sus objetivos principales es la creación de una Zona de Libre Comercio en Asia con la finalidad de incrementar la ventaja competitiva de la ASEAN como una unidad de producción. Sus miembros son los mismos de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y su política de desarrollo coincide con la de la asociación. La AFTA también incluye un Foro Regional (ARF), iniciado en julio de 1993 por los líderes de ASEAN. El ARF es un foro de diálogo multilateral de seguridad que convoca la participación de países fuera de la región. Su objetivo es el fomento de la confianza, la diplomacia y la resolución de conflictos en la región. Sus principales miembros son: Australia, Brunei, Camboya, Canadá, China, Unión Europea, India, Indonesia, Japón, República de Corea, Laos, Malasia, Myanmar, Mongolia, Nueva Zelanda, Papúa, Nueva Guinea, Filipinas, Federación Rusa, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, y Vietnam.

Como se puede observar la Cuenca del Pacífico se integra con un gran número de países y debido a su amplitud nos limitaremos al bloque asiático, en la cual notamos que su estructura económica está encabezada por Japón, seguido por las nuevas economías industrializadas de Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur, posteriormente Malasia, Tailandia, Indonesia, y Filipinas. En la actualidad el comercio generado en la Cuenca del Pacífico juega un papel muy importante, pues ha conllevado a una serie de transformaciones en términos de cooperación, competitividad, e inversión, con el objetivo de fortalecer las economías de la región.

La región por más de treinta años ha mantenido altas tasas de crecimiento y se ha constituido como polo de desarrollo en la economía mundial. La tabla 5 muestra el desempeño económico de los países de Asia. La tasa promedio de crecimiento económico ha permanecido estable y China se ha destacado por sus altas tasas de crecimiento, aunque las tasas de 1996 a 1999 disminuyeron ligeramente.

Tabla 5  
Asia Pacífico; tasas de crecimiento económico real 1992-2001

País	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Japón	1.0	0.3	0.6	1.5	5.0	1.6	-2.5	0.3	0.9	1.8
Corea	5.4	5.5	8.3	8.9	6.8	5.0	6.7	10.7	7.0	6.5
Taiwan	6.8	6.3	6.5	6.0	5.7	6.8	4.7	5.5	6.2	6.0
Hong K.	6.3	6.1	5.4	3.9	4.5	5.0	-5.1	6.0	4.7	n/d
Singapur	6.6	12.8	11.4	8.0	7.5	8.4	0.4	5.4	5.9	n/d
Malasia	8.9	9.9	9.2	9.8	10.0	7.5	-7.5	5.4	5.8	n/d
Tailandia	8.1	8.4	9.0	8.9	5.9	-1.8	-10.4	4.2	n/d	n/d
Indonesia	7.2	7.3	7.5	8.2	8.0	4.5	-13.2	0.2	n/d	n/d
Filipinas	0.3	2.1	4.4	4.7	5.8	5.2	-0.5	32	n/d	n/d
China	14.2	13.5	12.6	10.5	9.6	8.8	7.8	7.1	n/d	n/d

Fuente: Juan José Ramírez Bonilla. "Asia del Pacífico: Regionalismo y Globalización". El Mercado de Valores, enero 2001. (n/d- no disponible-)

Resulta evidente que estas altas tasas de crecimiento en la región han sido precedidas por un aumento en el comercio, en la tabla 6 se muestra la participación de Asia, dónde se observa una duplicación de su comercio en los últimos años.

Tabla 6  
Participación en el comercio mundial por regiones: América del Norte, Europa y Asia.

Participación en el comercio mundial por regiones (%)						
	1970	1975	1980	1990	1995	2000
NAFTA	10.7	17.9	16.6	20.0	18.0	18.1
Europa	40.8	38.7	36.9	39.0	41.4	39.6
Asia	10.8	12.3	14.2	18.3	20.5	21.7

Nota: las participaciones incluyen tanto exportaciones como importaciones Fuente: Shoji Nishijima. "¿Cooperación o rivalidad? Integración regional en las Américas y la Cuenca del Pacífico". CIDAC 1997.

El incremento del comercio Asiático es evidente, pues en 1970 representó 10.8%, en 1980 14.2%, en 1990 20.5% y 21% en 1995. Por otro lado, los países del NAFTA y la UE, han mantenido participaciones constantes.

#### 1.2.4 El bloque norteamericano

La zona de Libre Comercio de América del Norte está integrada por Canadá, Estados Unidos de América y México, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ( TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) fue firmado en octubre de 1992, después de su ratificación por las legislaturas de los tres gobiernos, entró en efecto el primero de enero de 1994. Partiendo de la base de un acuerdo bilateral de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos (aprobado en 1988 y cuya vigencia empezó a correr en enero de 1989).

Las negociaciones que condujeron a la suscripción del TLCAN duraron catorce meses produjeron controversias en todos los países participantes; por ejemplo en Estados Unidos algunos sectores argumentaban que los menores niveles salariales de México podían provocar la pérdida de puestos de trabajo y la desaparición de industrias tradicionales. En sentido contrario se argumentaba que el aumento del comercio disminuiría las migraciones ilegales de mexicanos a los Estados Unidos y que la apertura del nuevo mercado crearía oportunidades laborales.

Por el lado mexicano se temía que la competencia de Estados Unidos y Canadá pudiera afectar negativamente a la industria nacional. Además se subrayaba la pérdida de autonomía en la conducción de políticas macroeconómicas que implicaban las nuevas disciplinas. Otro punto controversial era el tratamiento de las migraciones y la imposición de las reglas sobre prácticas laborales y normas ambientales. No obstante se señalaban, las posibles oportunidades como el acceso libre al mayor mercado del mundo y las corrientes de inversión que podía generar.

El TLCAN creó uno de los bloques comerciales más grandes del mundo, tanto por el tamaño de sus economías, como por el de su población, aunque es claro el diferencial del poder adquisitivo existente entre los habitantes canadienses y norteamericanos, con el de los mexicanos.

Este hecho da por consecuencia que el PIB de los Estados Unidos de América (\$7.342 millones para 1996) es doce veces mayor que el de Canadá (\$579 mil millones) y veintidós veces mayor que el de México (335 mil millones). Las diferencias de grado de desarrollo también son notables. Mientras el PNB per capita de Estados Unidos era de \$28.020 para 1996 y de Canadá de \$19.020, el de México alcanzaba a \$3.670<sup>29</sup>. Otra característica del TLCAN es que agrupa a países que mantenían un alto nivel de intercambio antes de suscribir la asociación formal a través del Tratado.

---

<sup>29</sup> Claves de América Latina y el Caribe, Secretaría Permanente del SELA. Caracas Venezuela, julio de 1999. pp. 22-60

Dentro de los principales objetivos del TLCAN se encuentran los siguientes:<sup>30</sup> el perfeccionamiento de una Zona de Libre Comercio en bienes, servicios y capitales para el año 2005. Contempla una eliminación progresiva de los aranceles, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión. No prevé un Arancel Externo Común aplicable a terceros países, pero impone exigencias estrictas en cuanto a liberalización comercial entre los miembros y disciplinas no arancelarias, tales como reglas de origen, derechos de propiedad intelectual y mecanismos de solución de controversias. Adicionalmente regula asuntos de conservación ambiental y temas laborales.

El régimen comercial del TLCAN establece una eliminación progresiva de los aranceles aduaneros con el objeto de establecer el libre comercio para el año 2005. Contempla un plazo de transición de quince años para bienes especialmente sensibles, como maíz, frijoles y leche en polvo. Sólo los bienes totalmente producidos en un país miembro, aquellos que cumplan con un mínimo de componentes nacionales o regionales son acreedores a los beneficios de la zona de Libre Comercio. Los principios generales del régimen comercial son la gradualidad y la diferencia en el ritmo de desgravación de acuerdo a los niveles de desarrollo de sus tres miembros.

En materia de inversión, el TLCAN se rige por los siguientes principios: trato nacional y de nación más favorecida; eliminación de requisitos de desempeño; transferencia libre de fondos; expropiación solo en caso de beneficio público y compensación a valor de mercado; derecho a solicitar arbitraje internacional en disputas inversionista-estado.

La puesta en marcha de la Zona de Libre Comercio de América del Norte en 1994 coincidió con un aumento de sus exportaciones totales. Estas crecieron en 12% en 1994, 16% en 1995 y 7.4% en 1996, frente a un incremento promedio de 7% en los tres años anteriores. En 1997 crecieron en 8.6% y en 1998 descendieron en 0.3%. en 1998 alcanzaron un total de \$996.900 millones.

Las exportaciones intrazonales tuvieron un comportamiento más erróneo. En 1994, primer año de vigencia del TLCAN, aumentaron un 17%, porcentaje significativamente mayor al incremento de 10% experimentado en 1993. Este crecimiento sin embargo, se redujo a 12% en 1995 y a 10.6% en 1996. En 1997 el crecimiento fue de 10.7% y en 1998 de 5.4%. En 1994 Estados Unidos obtuvo un fuerte superávit en su comercio de bienes con México y en 1995 el resultado fue inverso. La participación de las exportaciones intrazonales en las exportaciones totales se mantuvo alrededor del 45%, excepto en 1994, cuando ascendió a 48.5%. En 1996 había recuperado un nivel de 47.6%. En 1997 ascendió a 48.5% y en 1998 a 51.2%, tal como se muestra en la tabla 7.

---

<sup>30</sup> Tamames Ramón y Begoña G. Huerta. op. cit. p. 286

Tabla 7  
Exportaciones totales e intrarregionales  
(En millones de dólares fob, y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Exp. Totales	561.1	591.4	627.9	661.7	738.5	856.6	919.9	999.4	996.9
Exp. Intra. TLCAN	240.5	249.4	273.4	301.3	352.0	395.5	437.5	484.5	510.8
% Exp. Totales TLCAN	42.9	42.2	43.6	45.5	47.7	46.2	47.6	48.5	51.2

Fuente: Guía de la Integración de América Latina y el Caribe 1999.

Con relación a las exportaciones del TLCAN al resto del hemisferio estas alcanzaron en 1988 a \$147.000 millones. Su composición porcentual por esquema subregional se muestra en cuadro 8.

Tabla 8  
TLCAN  
Exportaciones por destino 1988\*  
Composición porcentual

Total al mundo	100.0
América Latina y el Caribe	15
TLCAN	51
MERCOSUR	3
Comunidad Andina	2
MCCA	1
CARICOM	1

Fuente: Javier Orozco Alvarado, Ricardo Fletes Corona. "Estrategias Regionales y Nacionales frente a la integración económica mundial". Colegio de Jalisco 1996.

Resulta claro que el TLCAN concentra sus exportaciones dentro de sus mismos integrantes, pues hacia el resto de los países de América Latina su participación es muy ligera.



### 1.3 Otras experiencias integracionistas

Atraídos por el éxito del proceso de integración económica en Europa, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), formuló el proyecto de integración económica en América Latina, basándose en la política sustitutiva de importaciones implantada años atrás por algunos países latinoamericanos.

De acuerdo a dichos fundamentos, la CEPAL concebía a la integración como un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales se unirían para formar un mercado ampliado que les permitiera tener una mayor capacidad de negociación frente a terceros; y al mismo tiempo alcanzar mayores grados de desarrollo mediante actividades industriales más complejas.

La propuesta iniciaba con la creación de una zona de libre comercio o de una unión aduanera, hasta llegar a una integración total, donde se unificarían las políticas nacionales y existiría libre movilidad no sólo de mercancías, sino también de los factores de producción (trabajo y capital).

Así que comenzaron a darse las primeras manifestaciones concretas e importantes del proceso de integración económica latinoamericana, y surgió el Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960) y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC 1960), -la cual se transformaría en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980-.

Posteriormente, con la firma del Acuerdo de Cartagena (1969), se formaría el Grupo Andino (Comunidad Andina), paralelamente, un grupo de países del Caribe conformaron en 1968 la Zona de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), la cual en poco tiempo se transformó en la Comunidad del Caribe (CARICOM).

La tendencia hacia la integración económica juega un papel muy importante en América Latina, ya que no cesaron los intereses por la conformación de grupos regionales, como ejemplo de ello tenemos al Mercado Común del Sur (MERCOSUR, 1991) y la Asociación de Estados del Caribe (AEC, 1994).

Todos estos esquemas de integración en América Latina, han sufrido transformaciones, pues tuvieron que adaptarse a las necesidades emergentes, y es esencial tratar de analizarlos uno a uno, de acuerdo a esto veremos el proceso de integración por orden cronológico, comenzando por el Mercado Común Centroamericano, hasta abarcar la evolución de los más recientes como son el Mercado Común del Sur y la AEC.

### 1.3.1 Mercado Común Centroamericano (MCCA)

El Mercado Común Centroamericano, está integrado por **Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua**. Se rige por el Tratado de Managua (1960) y sus protocolos modificatorios.

El Mercado Común Centroamericano tiene sus inicios desde 1950 cuando se comenzó a conformar en Centroamérica una red de acuerdos bilaterales que para 1958 se había consolidado en una zona multilateral de Libre Comercio. En diciembre de 1960, el Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua firmaron el Tratado general de Integración Económica Centroamericana (Tratado de Managua) por medio del cual se contemplaba la creación de un Mercado Común Centroamericano, la organización de un desarrollo industrial integrado y la construcción de la infraestructura que lo hiciera posible.

Posteriormente lo suscribió Costa Rica en 1962. Para el buen funcionamiento del MCCA, se creó un Consejo Económico, integrado por los ministros de economía, este era el órgano superior directivo, además un Consejo Ejecutivo y una Secretaría Permanente (SIECA). En el ámbito financiero, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) quedó encargado de promover el desarrollo industrial y garantizar un desarrollo equilibrado entre los países miembros, respecto a los asuntos monetarios se creó la Cámara de Compensación Centroamericana y el Consejo Monetario Centroamericano.

En materia de comercio, se conformó una Nomenclatura Arancelaria Común (NAUCA) y para 1965 se contaba con un Arancel Externo Común, y se habían establecido reglas especiales para algunos productos agropecuarios. Estas acciones conllevaron al MCCA a un gran éxito en sus inicios, puesto que se dio una estabilidad monetaria entre sus miembros, además el comercio entre sus integrantes adquirió un notable dinamismo.

Las importaciones regionales pasaron de aproximadamente 30 millones de pesos centroamericanos en 1961(año en que entró en vigor el tratado), a 260 millones en 1968, correspondiendo las dos terceras partes de éstos a bienes de consumo que con anterioridad se importaban de los países industrializados.<sup>31</sup> No obstante, el MCCA, entró en una crisis, debido a acontecimientos políticos como la guerra entre El Salvador y Honduras en 1969, generando inestabilidad y tensión entre los países miembros.

Fue hasta mediados de los ochenta cuando comenzaron a obtenerse algunos progresos, ya que en 1985 se firmó el Acuerdo de Cooperación de Luxemburgo con la Comunidad Europea y se concretó un arancel uniforme para la importación, en 1987 se suscribió el Tratado Constitutivo del Parlamento Centroamericano y en 1990 se estableció un nuevo Sistema de Pagos.

---

<sup>31</sup>Díaz Müller Luis, Gabriel Gutiérrez Pantoja, *Integración y crisis mundial*. México Edit. Presencia Americana S.A. 1983. pp. 35-70

En 1990 los Presidentes centroamericanos acordaron reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración, así como sus organismos. En abril de 1993 se llegó a un Acuerdo de Libre Comercio que tiene como objeto el intercambio de la mayoría de los productos, la liberación de capitales y la libre movilidad de personas. Nicaragua obtuvo en esta oportunidad un tratamiento diferencial. A partir de 1995 todos los miembros del MCCA pertenecen a la OMC.

De igual manera en 1995 por medio del Protocolo de Tegucigalpa, se creó el Sistema de Integración Centroamericano (SICA), que agrupa a los organismos de integración económica, la Corte Centroamericana de Justicia, el Parlamento Centroamericano y un Comité Consultivo Multisectorial. El SICA concentra a los países miembros del MCCA y a Panamá. El Mercado Común está constituido por el Consejo de Ministros de Integración, el Comité Ejecutivo de Integración Económica (CEIE) y la Secretaría de Integración Económica Centro Americana (SIECA).

La reforma acordada en julio de 1997 contempla el fortalecimiento del Parlamento Centroamericano, la reforma de la Corte Centroamericana de Justicia y la unificación de las secretarías en una sola Secretaría General con sede única en San Salvador, El Salvador, asumiendo ésta las funciones administrativas de la Presidencia Pro-Témpore.

El régimen comercial del MCCA, se realiza mediante el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), el cual contempla un arancel Externo Común (AEC) con un rango arancelario entre 5% y 15%. El AEC está dividido en tres partes: la primera abarca aproximadamente 95% de las partidas arancelarias y es común a los cinco integrantes del MCCA. (se autoriza un sobrecargo de 5% a Nicaragua y Honduras). La segunda comprende un 3% de las partidas y sus aranceles deberán ser equipados progresivamente hasta 1999. El 2% restante está constituido por partidas que no serán equipadas. Se aplican salvaguardas intrarregionales.<sup>32</sup>

Existe libre comercio entre todos los países, excepto Costa Rica, país que se está incorporando gradualmente. Se aplica un régimen de excepción para servicios y productos agropecuarios considerados vulnerables. Es posible imponer salvaguardas intrarregionales cuando un país se considera afectado por prácticas de comercio desleal. Si existe alguna controversia, para su solución se cuenta con un cuerpo arbitral compuesto por un representante de cada país miembro.

En el MCCA existe una gran variación en el comercio pues en el cuadro 9 podemos observar que para 1998 las exportaciones totales del MCCA alcanzaron un monto de 10.573 millones de dólares, lo que representa un incremento respecto al año anterior.

---

<sup>32</sup> Guía de la Integración de América Latina y El Caribe op. cit p. 50

Las exportaciones dentro de la subregión alcanzaron en 1998 a \$2.073 millones, cifra superior al año anterior. Entre 1990 y 1997 el comercio intrasubregional casi se triplicó, al pasar las exportaciones entre los países miembros de \$656 millones a \$1.866 millones. La participación de las exportaciones intrasubregionales en el total exportado creció de 16.2% en 1990 a 19.6% en 1998.

Tabla 9  
Mercado Común Centroamericano  
Exportaciones totales e intraregionales  
(En millones de dólares, fob y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Exp. Totales	4.058	4.138	4.697	5.065	5.509	6.864	9.018	9.597	10.573
Exp. a MCCA	656	782	1.000	1.105	1.229	1.456	1.576	1.866	2.073
% exp. Intra MCCA	16.2%	18.9%	21.3%	21.8%	22.3%	21.2%	17.5%	19.4%	19.6%

Fuente: Guía de la Integración de América Latina y el Caribe 1999. Secretaría Permanente del SELA. Caracas Venezuela, junio de 1999.

### 1.3.2 Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, 1960)

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) se constituyó en 1960 mediante la firma del Tratado de Montevideo. Sus miembros originales fueron **Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay**. Posteriormente se adhirieron **Colombia** y **Ecuador** (1961), **Venezuela** (1966) y **Bolivia** (1967). Su secretaría se estableció en Uruguay.

La ALALC aspiraba a la creación de una zona de libre comercio entre sus miembros mediante una liberación gradual del intercambio que se lograría a través de negociaciones selectivas entre ellos. Este mecanismo se adoptó para tomar en cuenta las diferencias de nivel de desarrollo entre los países participantes y las dificultades para abandonar las prácticas restrictivas de comercio que caracterizaban a sus políticas nacionales.

Esta negociación selectiva permitía avanzar más aceleradamente que un sistema de reducción programada de los aranceles en la liberación de aquellos productos en los cuales no había problemas de competencia. Se contemplaba, además, una liberación total del comercio tradicional en un lapso de doce años, mediante tres mecanismos: una lista común, una lista nacional y acuerdos de complementación por sectores industriales. La lista común consistía en la eliminación de gravámenes mediante negociaciones multilaterales celebradas cada tres años, de tal manera que al cabo de 12 años quedarán libres de aranceles y restricciones de todo orden todos los productos. En los primeros 3 años por lo menos el 25 por ciento del valor del comercio global debía quedar incluido en la lista, en 6 años el

cincuenta por ciento, en 9 años el 75 por ciento y en 12 años la totalidad de los productos.

Las listas nacionales estribaban en la reducción anual de gravámenes que cada parte contratante concedía a los demás países miembros mediante negociaciones bilaterales, "...cada rebaja arancelaria para cada producto representa una concesión y un cúmulo de concesiones de cada país".<sup>33</sup> Por último, los acuerdos de complementación industrial eran mecanismos auxiliares por medio de los cuales dos o más países negociaban aranceles especiales para el intercambio de productos de una industria determinada. Se esperaba con ello dar tiempo para adaptar las producciones nacionales y evitar los inconvenientes de una apertura muy acelerada de los mercados.

Por otro lado, el Tratado también incluía una cláusula de nación más favorecida (NMF), por medio de la cual, las ventajas otorgadas comercialmente a un país dentro o fuera de la zona deben ser concedidas a los demás miembros; la de salvaguarda en la que se podía imponer restricciones a las importaciones cuando las cantidades importadas amenazarán a la economía nacional, y la de tratamiento más favorable a los países de menor desarrollo relativo, a los cuales se les otorgaban concesiones exclusivas.

Así, mediante estos mecanismos arrancó la ALALC y durante sus primeros años, surgieron algunos resultados, pues el comercio intrazonal se vigorizó notablemente ya que entre 1961, año anterior a la vigencia de las primeras reducciones, y 1963 se incrementó en un 44%, para alcanzar cerca de mil millones de dólares. Su participación en el intercambio total de los países de la ALALC pasó de 6% a 8.4%<sup>34</sup>.

Sucesivamente se dieron otros logros, como el tratamiento especial que fue dado a los países de menor desarrollo relativo, Ecuador, Bolivia, Uruguay y Paraguay, en el otorgamiento de preferencias. Tales preferencias no eran extensivas a otros países de la zona, también se tomó en cuenta la situación de los países de tamaño intermedio, llamados de "mercado insuficiente", vale decir, Colombia, Chile, Perú y Venezuela.

Por otra parte, en 1965 se firmó el acuerdo de pagos y créditos recíprocos de los países de la ALALC con el objeto de facilitar las transacciones comerciales y la compensación de saldos (posteriormente, con la incorporación de la República Dominicana, éste se conoció como el Acuerdo de Santo Domingo).

Sin embargo el furor mostrado en un inicio fue decayendo, pues en 1967 no se pudieron llevar a cabo las negociaciones anuales y fueron pospuestas por un año; entonces para 1968 se intentó un sistema de reducciones tarifarias automáticas, lo

---

<sup>33</sup> Tamames Ramón y Begoña G. Huerta. op. cit. p. 308

<sup>34</sup> Guía de la integración de América Latina y el Caribe 1999. Secretaría Permanente del SELA. Caracas Venezuela, Junio de 1999. pp. 7-42

cual no mostró resultado alguno, debido al incumplimiento de los miembros de la ALALC, aumentando aún más la pérdida de dinamismo del organismo.

Tales actitudes condujeron a que los miembros de la ALALC pensarán en la reestructuración del organismo, marcando el inicio de un nuevo tratado que resultara más realista y en el cual se pudieran salvar los avances obtenidos anteriormente, como “el llamado patrimonio histórico” (lo cual consistía en la experiencia de casi 20 años del Tratado y de sus instituciones), por lo que los países miembros decidieron trasladar a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) las concesiones ya hechas. Además se planteó la necesidad de negociar el futuro de la ALALC. Para ello se lleva a cabo una serie de reuniones, las cuales se describen brevemente:

- La Primera Reunión se realizó en Carballada, Venezuela del 17 al 28 de marzo de 1979, a dicha reunión asistieron delegados de los once países miembros. El tema principal se centró en la necesidad de que la ALALC, ya no fuera solamente una zona de libre comercio, sino un mecanismo permanente de negociación comercial. Considerando las realidades económicas de la región, con las respectivas diferencias y similitudes existentes entre sus miembros.
- En la Segunda Reunión Negociadora de la ALALC, que se efectuó en Asunción Paraguay del 5 al 16 de mayo de 1979, la opinión generalizada era que se habían logrado avances sustanciales, pero seguían existiendo discrepancias entre sus miembros, que debían solucionarse lo más pronto posible. Uno de los logros más importantes de esta reunión fue la decisión de salvar las concesiones otorgadas en las listas nacionales, listas de ventajas no extensivas y acuerdos de complementación, que fueron objeto de renegociación. Además se pretendía una mayor participación de los países de menor desarrollo relativo.
- La Tercera Reunión se llevó a cabo en Acapulco, México del 16 al 27 de junio de 1979. Su principal objetivo fue revisar las diferencias y consolidar los acuerdos obtenidos en las dos reuniones negociadoras que le precedieron, celebradas en los meses de marzo y mayo del mismo año, en Caracas y Asunción respectivamente. Los países miembros decidieron sustituir la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y en consecuencia el Tratado de Montevideo, por una nueva organización internacional denominada Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual se regiría por su propio convenio internacional. Su principal objetivo sería formar un mercado común latinoamericano, en forma gradual y progresiva, pero sin plazos ni compromisos cuantitativos para establecerlo.

Estas reuniones logran transformar a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) –de la cual hablaremos más adelante-, estableciendo así una nueva modalidad de

integración económica muy distinta a la anterior, pues ya no se establecen metas cuantitativas que deban ser cumplidas en determinados plazos, a fin de que sea la propia decisión de los países la que determine los avances y la profundidad de los compromisos, dotando así a los países miembros de una gran libertad de acción, para que ellos mismos identifiquen las ventajas y compromisos que puedan tener, además se reconoce la negociación parcial como eje del sistema, en contraste con la multilateralidad que postulaba la ALALC.

### 1.3.3 Grupo Andino actualmente Comunidad Andina

La Comunidad Andina actualmente está integrada por **Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela**. Sus inicios se remontan a 1969, año en que se creó el Grupo Andino (Comunidad Andina), pues el estancamiento de la ALALC, produjo en algunos países miembros el deseo de avanzar hacia una integración más acelerada y plantearse un esquema de mayor alcance y de compromisos más estrictos. Lo cual dio origen al grupo subregional andino, tomando forma jurídica mediante el Acuerdo de Cartagena, suscrito en sus inicios por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, y Perú en 1969. Posteriormente en 1973 se incorporó Venezuela, país que había participado en las negociaciones iniciales. Pero en 1976 se retiró Chile.

Los miembros del Grupo Andino intentaban suplir las deficiencias que percibían en la ALALC; dentro de sus principales objetivos se encontraban la promoción del desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros; acelerar su crecimiento mediante la integración económica; facilitar su participación en el proceso de integración previsto en el Tratado de Montevideo y establecer condiciones favorables para la conversión de la ALALC en un mercado común.

Los mecanismos que permitirán alcanzar los objetivos se encuentran señalados en el artículo 3:<sup>35</sup>

- a) Armonización de políticas económicas y sociales y la aproximación de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes;
- b) La programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial;
- c) Programa de liberación de Intercambio más acelerado que el adoptado en la ALALC.
- d) Programas destinados a acelerar el desarrollo del sector agropecuario;
- e) La adopción de un Arancel Externo Común (AEC)
- f) Tratamiento preferencial a favor de Bolivia y Ecuador

Con anterioridad a la firma del Acuerdo de Cartagena, sus países miembros incluyendo a Venezuela habían creado, como órgano financiero del Grupo Andino, la Cooperación Andina de Fomento (CAF), uno de cuyos objetivos

---

<sup>35</sup> Kurt Dreckmann Lafon, *Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile*. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM 1994. 10-70

principales era el financiamiento de los programas conjuntos de desarrollo industrial, además de la infraestructura necesaria para acelerar la integración.

En el área monetaria y para el financiamiento de problemas de balance de pagos se creó en 1975 el Fondo Andino de Reserva (FAR), posteriormente abierto a miembros extra subregionales bajo el nombre de Fondo Latinoamericano de Reserva (FLAR). Para la interpretación de la legislación andina de controversia se creó en 1979 el Tribunal Andino de Justicia.

A pesar de su riqueza institucional, el Grupo Andino encontró serios obstáculos para el desarrollo de su programa acelerado de integración, aunado a ello, el retiro de Chile del Acuerdo de Cartagena en 1974 significó un trauma para el avance del Grupo Andino.

Posteriormente, la crisis de la deuda y los problemas de balance de pagos de los países miembros provocaron durante los años ochenta un incumplimiento generalizado de las obligaciones contraídas en el marco del Acuerdo de Cartagena, las cuales fueron flexibilizadas mediante el Protocolo de Quito de 1987, ya que se creó un sistema de comercio administrado, se eliminó en la práctica la programación industrial conjunta y se disminuyó el alcance del tratamiento común a los capitales extranjeros.

A partir de 1989 “y luego de un cambio en la orientación de política económica de algunos de sus países miembros; en ese año, primero Venezuela y luego Colombia y en 1990 Perú, adoptaron un modelo de desarrollo orientado hacia afuera basado en la exportación de bienes en los que tenían ventajas comparativas y en la economía de mercado (Bolivia había aplicado un modelo similar desde 1985. Ecuador, luego de algunos intentos infructuosos lo adoptó en 1992)”.<sup>36</sup>

El Pacto Andino intenta la consolidación y dinamización su de espacio económico, al igual que la declaración de Galápagos (1989), el Acta de la Paz (1990) y el Acta de Barahona (1991), las cuales están encaminadas en esta misma dirección. Ya que fueron el resultado de reuniones anuales a nivel presidencial. El Acta de Barahona contemplaba la creación de una Zona de Libre Comercio a partir de 1992, el Arancel Externo Común, la armonización de políticas, las negociaciones comerciales con terceros países y la constitución de una Unión Aduanera en 1995.

El Protocolo de Quito y las reuniones presidenciales hicieron del programa de liberación, arancel externo común y armonización de políticas los mecanismos más importantes del proceso; pues desde febrero de 1990 y hasta finales de 1992, el gobierno de Colombia instrumentó un rápido programa de liberación comercial: en mayo de 1992 había sólo cuatro niveles tarifarios: cero, 5, 10 y 15 por ciento y el promedio arancelario había bajado a 11.8% (44.5% en diciembre de 1989). Desde 1990 tanto la apertura comercial colombiana y el programa de liberación

---

<sup>36</sup>Chan Sánchez Julio José, “Aspectos políticos de la integración del Grupo Andino, 1989-1996”, en *Comercio Exterior*, Vol. 47. No. 5, Bancomext mayo de 1997. pp. 378-385



andino entrañó un apoyo a la adopción del arancel externo común (AEC), siempre y cuando fuese similar a la estructura tarifaria colombiana.

Por su parte el gobierno venezolano a mediados de 1989 anunció la liberalización de sus importaciones. La estructura tarifaria en 1992, cuando ocurrieron los cambios, tenía cuatro tasas (5, 10, 15 y 20 por ciento) y todas las restricciones no arancelarias se habían eliminado. Los objetivos de la reforma arancelaria venezolana eran muy similares a la propuesta de la Junta sobre el AEC, pues consistía en cuatro tasas básicas, tratamiento especial a los automotores y ciertas excepciones.

En diciembre de 1989, el arancel promedio de Perú era 45.2%, pero las sobretasas lo incrementaban a 72 por ciento. A la vez había numerosas excepciones y devoluciones y estaba prohibida la importación de muchos productos. En septiembre de 1990 el nuevo gobierno simplificó el sistema. A mediados de 1993 el número de tasas arancelarias se había reducido de 56 a 2 (15 y 25 por ciento), y las restricciones y exoneraciones se habían eliminado, con las únicas excepciones de las sobretasas a ciertos alimentos. El gobierno peruano apoyó de 1989 a 1992, el AEC propuesto por la Junta, (con tres niveles en lugar de los dos que tenían el arancel peruano), pero con muy pocas excepciones, a cambio de un avance radical en la armonización de políticas.

Bolivia también realizó una reducción de 1989 a 1991, ya que las tarifas aplicadas se redujeron a la mitad; el gobierno ecuatoriano implantó un programa de liberación del comercio exterior. En 1992 la tasa máxima había bajado a 20% (en 1990 estaba en 290%). El programa hizo que el sistema ecuatoriano se asemejara a la propuesta del AEC<sup>37</sup>.

Actualmente se encuentra vigente un régimen de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Perú no participa del régimen común pero ha firmado un acuerdo de adaptación gradual al mismo. El Arancel Externo Común tiene un promedio de 14% y fluctúa entre 5% y 20%. Se ha autorizado a Bolivia a aplicar su arancel nacional, que varía entre 5% y 10 por ciento.

Respecto a las exportaciones dentro de la Comunidad estas alcanzaron en 1998 a \$5.554 millones, cifra inferior al año anterior. Entre 1990 y 1997 el comercio intrasubregional se elevó notablemente, pues paso de \$1.300 millones a \$5.627 millones. La participación de las exportaciones intrasubregionales en el total exportado creció de 4.1% en 1990 a 14.3% en 1998, como se observa en la tabla 10.

---

<sup>37</sup> Ibid

Tabla 10  
Comunidad Andina  
Exportaciones Totales e Intra-regionales  
(En miles de millones de dólares, fob y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Exp. Totales	31.6	28.6	28.3	29.6	34.2	38.8	45.4	47.6	38.7
Exp a la C.A %	1.3	1.7	2.1	2.8	3.4	3.4	4.6	5.6	5.6
exp. Intra. C.A/Total	4.1	6	7.6	9.4	9.9	11.8	10.3	11.8	14.3

Fuente: Guía de la Integración de América Latina y el Caribe 1999. Secretaría Permanente del SELA. Caracas Venezuela, junio de 1999.

\*Estimados

En el VII Consejo Presidencial, celebrado en Trujillo Perú, en marzo de 1996, se aprobó el Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), mediante el cual se crearon la **Comunidad Andina** y el **Sistema Andino de Integración**.

La estructura de la Comunidad Andina fue modificada, de acuerdo a lo acordado en el Protocolo de Trujillo, eliminando de la estructura actual a la figura de la Junta del Acuerdo y se le reemplazó por una Secretaría General. Además se institucionalizaron las instancias políticas máximas (el Consejo Presidencial Andino y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores) y se disminuyeron las atribuciones del anterior órgano supremo, la Comisión del Acuerdo

### 1.3.4 Carifta-Caricom

La Comunidad Económica del Caribe (CARICOM), actualmente está integrada por: **Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente, Trinidad y Tabago y Bahamas** que se incorporó en 1983 (miembro de la Comunidad, pero no del Mercado Común. **Suriname** se incorporó a CARICOM en 1995.

El proceso de integración económica del Caribe tiene sus inicios desde el 22 de abril de 1958 con el establecimiento de la Federación de las Indias Occidentales, constituida por todas las naciones de la Comunidad Británica del Caribe (Jamaica, Trinidad y Tobago, Guyana, Barbados y Antigua) y las islas St. Kitts-Nevis-Anguila, Dominica, Granada, Montserrat, Santa Lucía y San Vicente, salvo las Islas Bahamas, Turcos-Caicos y Caimán. Aunque fue resultado de los esfuerzos emprendidos por el Gobierno británico para establecer un sistema de autogobierno para estas colonias, la Federación se proponía crear, en el orden económico, una unión aduanera orientada a impulsar a las nacientes industrias nacionales por

medio de la protección arancelaria y la ampliación del mercado interno para sus productos. Pero su existencia fue breve ya que en 1962 Jamaica y Trinidad y Tobago se retiraron al obtener su independencia política.

La Federación alentó la creación de otras formas no comerciales de integración, ejemplo de ello es La Universidad de las Indias Occidentales, (la cual se encuentra vigente) como organismo vinculado a la Caricom, y el Servicio Regional de Embarques.

El fracaso del proyecto federalista no quebrantó el esfuerzo integrador, ya que en julio de 1965 Antigua, Barbados y Guyana, países que aún no obtenían su independencia, suscribieron en Dickenson Bay (Antigua) el tratado que dio origen a la **Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA)**.

Así, el 30 de abril de 1968 con la firma del Tratado de **Saint Johns** se amplió la Carifta para incorporar, a nueve miembros más: Trinidad y Tabago, Dominicana, Granada, San Cristóbal-Nevis, Santa Lucía, San Vicente, Jamaica, Montserrat y Belice.

Asimismo, en ese año Dominica, Granada, Montserrat y Santa Lucía, constituyeron el **Mercado Común del Caribe Oriental (MCCO)**, con la idea de formar un bloque subregional que les permitiera obtener mayor poder de negociación frente a los países relativamente más desarrollados que participarían en la CARIFTA. Más tarde San Vicente, San Cristobal-Nevis y Antigua se incorporaron al MCCO.

Dentro de los principales objetivos de la CARIFTA se pretendía la expansión y diversificación del intercambio intrazonal, el desarrollo armónico de este y su liberación mediante la supresión de las barreras que se le oponían, la distribución equitativa de las economías del área y un trato especial a los países de menor desarrollo relativo.

“Se dispuso que el 1 de mayo de 1968 quedaran abolidos todos los derechos aduaneros entre los países miembros, con excepción de los incluidos en una lista reservada, a fin de evitar desequilibrios en la producción y en los ingresos fiscales. Los gravámenes aduaneros sobre estos productos deberían eliminarse gradualmente hasta desaparecer en mayo de 1978 en los de menor desarrollo”.<sup>38</sup> De tal manera que al entrar en vigor el Tratado de Saint Johns, 91% del comercio intrazonal quedó liberado.

“Los mas altos incrementos correspondieron a los cuatro países de mayor desarrollo económico, es decir Trinidad y Tabago, Jamaica, Barbados y Guyana, los cuales absorbieron más de 80% del comercio intrarregional y 90% del total. En el periodo 1968-1972 sus importaciones representaron más de 70% de las

---

<sup>38</sup> Loyola Campos Alicia, “Sección Latinoamericana” en Comercio Exterior, Vol. 41 No. 2, Bancomext febrero de 1991, p.169

intrazonales y 95% de las exportaciones a la región. En suma, en 1973 los países más desarrollados habían perfeccionado el régimen de libre comercio para más de 90% de sus importaciones intrarregionales y los menos desarrollados lo habían logrado en poco más de 80 por ciento<sup>39</sup>.

Empero al perfeccionamiento de su comercio, empezó a predominar entre sus miembros la idea de que la zona de libre comercio representaba un objetivo regional limitado y era preciso emprender una nueva etapa de perfeccionamiento en el proceso de integración, lo cual sentó las bases para el CARICOM.

Así el 4 de julio de 1973, mediante el **Tratado de Chaguaramas**, la CARIFTA se transformó oficialmente en **La Comunidad del Caribe (CARICOM)**, incluyendo a los miembros de la Carifta, las Bahamas, se incorporó en julio de 1983 y Haití se adhirió el 3 de julio de 1997.

Los objetivos fundamentales de la Caricom comprenden tres áreas básicas: la integración económica mediante el establecimiento de un mercado común, la coordinación de las políticas exteriores y la cooperación funcional, a fin de promover el desarrollo de los países miembros, con atención especial a los menos desarrollados. De acuerdo al Tratado había diferencias en el desarrollo económico de los estados miembros, por lo que debían agruparse en dos categorías: economías más desarrolladas (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago) y las menos desarrollados. Para este grupo se estableció un régimen de medidas especiales basado en la moderación de ciertos compromisos u obligaciones de liberación comercial y de protección arancelaria común, así como en disposiciones especiales para acelerar la asistencia financiera e industrial a tales países.

Respecto al intercambio comercial podemos observar que cuando se suscribió el Tratado de Chaguaramas en 1973, más del 80% de las importaciones intrarregionales estaba libre de barreras comerciales, por los compromisos asumidos en el seno de la Carifta.<sup>40</sup> Dicha evolución comercial continuó sin tropiezos hasta 1977, cuando Guyana y Jamaica impusieron restricciones cuantitativas a los productos de la Comunidad. En 1979 Jamaica levantó las restricciones anteriormente impuestas y para 1977 se estableció el Sistema Multilateral de Compensación de la Caricom por parte de los bancos centrales y otras autoridades monetarias de la comunidad, esto con la finalidad de reforzar el comercio regional, mediante la disminución del uso de divisas y facilitar el cumplimiento de las transacciones comerciales, todos estos esfuerzos provocaron que de 1975 a 1980 las exportaciones intrarregionales crecieran a una tasa anual de más de 13%, mientras que las exportaciones totales de la Caricom lo hicieron en 12.7 %<sup>41</sup>. Durante 1981 continuó la tendencia a la recuperación del comercio, pero para 1982 ese crecimiento se freno, pasando a un período de notable disminución en la actividad económica. En 1983 continuaba la tendencia

---

<sup>39</sup> Ibid

<sup>40</sup> Ibid

<sup>41</sup> Ibid

declinante del intercambio comercial dentro de la región, otro factor desfavorable, fue la suspensión en abril de 1983 del Sistema Multilateral de Compensación, pues en su trayectoria había contribuido a facilitar el comercio intrarregional.

Ante la grave crisis la Caricom adoptó un conjunto de medidas para reactivar el intercambio intrarregional a partir de 1985. Se optó por una política orientada a la desviación del comercio mediante el aumento de la protección frente a terceros países, lo cual consistía en un arancel aduanero adicional de 15% para una lista seleccionada de productos, así como reglas de origen más estrictas. A pesar de estas medidas su efecto fue limitado, por lo que el comercio intrarregional continuó disminuyendo en 1985 y 1986 respectivamente.

Entre 1987 y 1989 los países miembros del Caricom lograron un moderado recobramiento de sus economías, a pesar de que siguieron enfrentando dificultades en sus balanzas de pagos asociadas al endeudamiento externo y al deterioro de sus términos de intercambio. En esos años el monto de las exportaciones intrarregionales ascendió a \$ 253.2 millones de dólares, es decir 13.1% más. El recuperamiento de sus economías continuó en ascenso, pues para 1990 sus exportaciones fueron de \$ 550 millones, cantidad superada en 1995, ya que estas alcanzaron los \$ 815 millones<sup>42</sup>.

### **1.3.5 Mercado Común del Sur (MERCOSUR)**

El Mercado Común del Sur está integrado por **Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay**, es la integración más reciente pero probablemente el más dinámico de los acuerdos subregionales. Se inició formalmente con la firma del Tratado de Asunción el 26 de marzo de 1991. Desde enero de 1995, con la entrada en vigor del Arancel Externo Común, conforma una Unidad Aduanera. Tiene como objetivo formar un mercado común, que incluya la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos. Aspira también a la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales; y a la armonización de las legislaciones en las áreas pertinentes.

Sus antecedentes se remontan hacia 1985 cuando los presidentes Raúl Alfonsín (de Argentina) y José Sarney (de Brasil), suscribieron la Declaración de Foz de Iguazú, mediante la cual se creó una Comisión Mixta de Alto Nivel con el objeto de acelerar la integración entre ambos países; iniciando así un proceso de acercamiento entre las dos naciones. Para julio de 1986 firmaron el histórico programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), integrado por 12 protocolos de cooperación y asistencia bilateral en bienes de capital, complementación productiva, industria automovilística, sobre alimentos, aeronáutica, energía, biotecnología, empresas binacionales, accidentes nucleares, créditos recíprocos y estudios económicos.

---

<sup>42</sup> Guía de la Integración de América Latina y El Caribe. op. cit. p. 59

En julio de 1986 se suscribió el Programa de integración y Cooperación Económica entre Argentina y Brasil (PICAB) y se aprobaron para su primera etapa 12 protocolos en los sectores de siderurgia, comunicaciones, investigación nuclear, transporte terrestre y marítimo, cultura, creación de una moneda común (el gaucho), bienes alimenticios industrializados, proyectos de desarrollo en la frontera común y coordinación de las políticas macroeconómicas.

En 1988 se firmó en Buenos Aires el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo orientado a crear un mercado común entre ambos países. Se fijaba un plazo de diez años para la eliminación de las barreras arancelarias. Este se adelantó en 1990, mediante la firma del Acta de Buenos Aires, y en 1991 como ya se mencionó se incorporaron al proceso Paraguay y Uruguay y se dio la firma del Tratado de Asunción. En 1994, mediante la suscripción del Protocolo de Ouro Preto se estableció un arancel externo común (AEC), el cual entró en vigencia en enero de 1995, la puesta en marcha de una Unión Aduanera regional (en funcionamiento) y la actual estructura institucional del Mercosur, con los siguientes órganos:<sup>43</sup>

- I. Consejo del Mercado Común
- II. Grupo del Mercado Común
- III. Comisión de Comercio
- IV. Comisión Parlamentaria Conjunta
- V. Foro Consultivo Económico-Social
- VI. Secretaría Administrativa

También en 1994 se creó el Foro Consultivo Económico y Social FCES (el cual reemplazó al Consejo Industrial) y la Comisión de Comercio CCM, encargada de velar por los instrumentos de política comercial tanto en el ámbito del acuerdo como con respecto a terceros países. La Secretaría Administrativa (SAM) comenzó a operar en enero de 1997 como organismo internacional.

En su régimen comercial se incluye un programa automático y lineal de desgravación arancelaria que liberalizó sustancialmente el intercambio comercial. Para aquellos bienes cuyo proceso de desgravación arancelaria no se hubiera contemplado en agosto de 1994, o para los cuales se hubiesen invocado cláusulas de salvaguarda se estableció un régimen de adecuación que otorga a los países un plazo adicional de cuatro años para finalizar su liberalización.

El Arancel Externo Común (AEC), que entró en vigencia en 1995, tiene un promedio de 11% y un rango que va de 0% a 20%. Las excepciones representan un 12% del universo arancelario y deben converger con el AEC en el año 2001 en el caso de Argentina y Brasil y en el 2006 para Paraguay y Uruguay.

---

<sup>43</sup> Luis Antonio Velasco San Pedro, *Mercosur y la Unión Europea: dos modelos de integración económica*. Valladolid Edit. Lex Nova 1998. pp. 25-40

La evolución comercial del MERCOSUR muestra algunas variaciones, pues como se observa en el cuadro 11, para 1998 las exportaciones totales del Mercado Común del Sur alcanzaron un monto de \$82.931 millones de dólares, lo cual representa una disminución respecto a 1997. Entre 1990 y 1998 las exportaciones intra MERCOSUR, por su parte alcanzaron \$21.304<sup>44</sup>, lo cual indica un aumento.

Tabla 11  
MERCOSUR

Exportaciones Totales e intrarregionales  
(en millones de dólares, fob y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exp totales	46.4	45.9	50.5	54.2	62.1	70.3	74.9	83.2	82.9
Exp al Mercosur	4.1	5.1	7.2	10.0	12.0	14.4	17.0	20.6	21.4
Mercosur % exp. intraregionales	8.9	11.1	14.3	18.5	19.2	20.4	22.7	24.8	25.8

Fuente: Ferrer Aldo, "El Mercosur: entre el Consenso de Washington y la integración sustentable" en COMERCIO EXTERIOR Vol. 47, Bancomext mayo 1999.

El comercio recíproco entre sus miembros ha aumentado, pues la mayor parte se hace libre de aranceles, también funciona ya el arancel externo común (AEC) para la mayoría de los productos. Pero la unión plena se conseguirá hasta el 2006, cuando Paraguay y Uruguay, cinco años después de la fecha establecida para Brasil y Argentina, adopten la tarifa común para todos los productos; que va del cero al 20% de protección ad valorem.

### 1.3.6 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración fue creada por el Tratado de Montevideo del 12 de agosto de 1980 y comenzó su funcionamiento el 18 de marzo de 1981, tras una serie de reuniones negociadoras (descritas anteriormente). Reemplazando así la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALAC) por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Sus miembros son **Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela**. El 6 de noviembre de 1998 el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de ALADI resolvió aceptar la adhesión de Cuba como miembro de la Asociación. Se rige por el Tratado de Montevideo de 1980.

El Tratado de la ALADI, es semejante al anterior (ALALC), trata de llegar en el largo plazo a un proyecto de integración económica y regional. La ALADI fija como objetivo la creación de un mercado común latinoamericano sin determinación del tiempo ni de las condiciones para llegar a ello, esto mediante sus funciones básicas que son la promoción y regulación del comercio recíproco, la

<sup>44</sup> Lerman Alperstein Aída, "Mercosur, Estados Unidos y el Alca" en Comercio Exterior, Vol.49 No. 11, Bancomext noviembre de 1999. pp.970-975

complementación económica, y el estímulo de las acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados. “Actualmente su principal función es promover la convergencia y articulación de los esquemas existentes con el objeto de avanzar hacia un sistema multilateral de integración”<sup>45</sup>.

En general el nuevo esquema trata de ser más flexible y atender las realidades económicas y sociales de cada país, esto se denota en las características del documento de la ALADI<sup>46</sup>:

- 1) Se trata de un organismo pluralista. El documento señala: “el pluralismo se sustenta en la voluntad integracionista por encima de la diversidad que en materia política y económica pudiera existir en la región”.
- 2) Es un organismo convergente. La convergencia consiste en la multilateralización progresiva de las acciones de alcance parcial, mediante negociaciones periódicas entre los países, en función del establecimiento del Mercado Común Latinoamericano.
- 3) Es un organismo que establece tratamientos preferenciales. El tratamiento preferencial se realiza con base en tres categorías de países, de acuerdo a sus características económico-estructurales.
  - a) Los tratamientos preferenciales deberán aplicarse en una determinada magnitud a los países de desarrollo intermedio de la región y de manera más favorable a los países de menor desarrollo económico relativo;
  - b) Los tratamientos se aplicarán en la forma que se determine en cada caso, en los mecanismos multilaterales y parciales;
  - c) El nuevo sistema de integración establece tratamientos diferenciales a favor de los países de menor desarrollo económico relativo, acciones de cooperación colectiva y mecanismos eficaces destinados a compensar la situaciones desventajosa.
- 4) Es un organismo múltiple. Significa la voluntad de utilizar instrumentos que sean capaces de dinamizar y ampliar mercados a nivel regional, no sujetándose exclusivamente a los tradicionales.

Las acciones de la ALADI pueden ser:

- a) Multilaterales: aquellas en que intervienen todas las partes contratantes;
- b) Parciales: aquéllas en las que interviene un número de países inferior al de la totalidad de las partes contratantes;
- c) De la convergencia y cooperación: en este caso se refiere a acciones en otros países en otras áreas de integración económica.

Además el nuevo Tratado contempla la promoción y regulación del comercio recíproco, al igual que la complementación económica. Para poder alcanzar dicho objetivo se crearon mecanismos de alcance regional, en los cuales participan

---

<sup>45</sup> González Oldekop Florencia, *La integración y sus instituciones*. Edit. Ediciones Ciudad Argentina 1997. p. 161

<sup>46</sup>Acuerdos alcanzados en la consideración del temario de la Primera Reunión negociadora/ALALC”. *Comercio Exterior*. Vol 30 No.4 Bancomext, abril de 1980. pp.321-329



todas las partes miembros y de alcance parcial, donde participarán menos de la totalidad.

Estos acuerdos podrán ser comerciales de complementación económica, agropecuarios, de producción del comercio, o adoptar cualquier otra modalidad que tienda a fortalecer las relaciones económicas entre los países participantes. Otro punto importante del nuevo esquema es que establece diversos instrumentos a favor de los países de menor desarrollo económico relativo, (como se señala en el inciso a); esto es mediante la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones por parte de todos los países de la Asociación.

Otro aspecto contemplado se refiere a la autorización que se otorga a los países miembros para celebrar acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina, prácticamente sin ninguna limitación. Los países miembros también podrán realizar acciones de este tipo con países en desarrollo de otras regiones del mundo, en cuyo caso se establecen ciertas limitaciones.

Finalmente cabe mencionar que dentro del marco legal de la ALADI, se comparten ciertas características en cuanto a técnica arancelaria y de integración. A esto se añaden algunos esquemas de dimensión regional diseñados para profundizar el carácter multilateral de la Asociación, ejemplo de ello es el sistema de compensación de pagos y de créditos recíprocos de los países de la ALADI, al cual se han incorporado otros países, esto ha servido para apoyar el intercambio comercial.

En cuanto a los mecanismos multilaterales como la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), y las Nóminas de apertura de Mercado (destinadas a otorgar preferencias a los países de menor desarrollo relativo) no han tenido un impacto significativo en las relaciones comerciales de la región. Por último se ha propuesto que el Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SICE) desarrollado por la ALADI, sea extendido para abarcar a los países del Caribe y de Centroamérica.

En lo referente a la evolución comercial de los países de la ALADI, esta muestra cierto dinamismo a partir de 1990, tal como se observa en el cuadro 12, ya que para 1990 y 1998 las exportaciones totales aumentaron y las exportaciones entre los países miembros casi se triplicaron al pasar de \$12.200 millones en 1990 a \$44.569 millones en 1997 y \$45.259 millones en 1998. La participación de las exportaciones intra ALADI en el total exportado se incrementó de 10.8% en 1990 a 18.0% en 1998.

Tabla 12  
ALADI

Exportaciones totales e intrarregionales  
(En miles de millones de dólares, fob y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exp totales	112.7	110.6	134.9	145.2	170.3	206.3	231.1	259.4	254.8
Exp a ALADI	12.2	15.1	19.4	23.7	28.4	34.8	37.0	44.6	45.5
% de exp. ALADI/Total	10.8	13.6	14.4	16.3	16.7	16.9	17.0	17.2	18.0

Fuente: María Cristina Rosas, "Globalidad e identidades: México y América Latina en el cambio del siglo" Edit. CELAG 2000.

Respecto al aspecto Institucional, los órganos de la ALADI serán los siguientes<sup>47</sup>:

- a) El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores (denominado en este Tratado "Consejo");
- b) La Conferencia de Evaluación y Convergencia (denominada en este Tratado "Conferencia")
- c) El Comité de Representantes (denominado en este Tratado "Comité") y
- d) El órgano técnico de la Asociación es la Secretaría General (denominada en este Tratado "Secretaría")

Cada uno de dichos órganos tendrá asignaciones específicas, para el buen funcionamiento de la Asociación.

### 1.3.7 Asociación de Estados del Caribe (AEC)

El 24 de julio de 1994 fue firmada en Cartagena de Indias, Colombia el acta constitutiva de la Asociación de Estados del Caribe (AEC); la cual esta constituida por 25 Estados Miembros: trece de CARICOM, cinco del MCCA, los del Grupo de los Tres, y cuatro no pertenecientes a otro grupo de integración económica (**Cuba, Haití, Panamá y República Dominicana**). Además son elegibles once territorios no independientes bajo diversas formas de asociación. La República Francesa participa con respecto a Guadalupe, Guyana y Martinique y el Reino de los Países Bajos respecto a Aruba y las Antillas Holandesas. Así surgió el organismo latinoamericano de consulta, concertación y cooperación con mayor cantidad de países y heterogeneidad económica, política y social.

El objetivo de la Asociación de Estados del Caribe es "promover, consolidar y fortalecer el proceso de cooperación e integración regional del Caribe, a fin de establecer un espacio económico ampliado que contribuirá a incrementar la competitividad en los mercados internacionales y a facilitar la participación activa y coordinada de la región en los foros multilaterales".<sup>48</sup> Hace especial énfasis en la instrumentación de políticas y programas orientados a:

<sup>47</sup> Documento en Comercio Exterior, Vol. 30, Bancomext julio de 1980. pp. 525-630

<sup>48</sup> García Lorenzo Tania, "La Asociación de Estados del Caribe: potencialidades y desafíos", en Comercio Exterior Vol. 45. Num. 04, Bancomext, abril de 1995. pp. 225-250

- a) impulsar las capacidades del escenario del Caribe, para lograr un desarrollo sostenido en lo cultural, económico y social, científico y tecnológico;
- b) forzar ese potencial por medio de la interacción de los Estados miembros, y en relación con terceros;
- c) promover un espacio económico ampliado para el comercio y la inversión, con oportunidades de cooperación y concertación; y que permita incrementar los beneficios que a los pueblos del Caribe brindan los recursos y activos de la región;
- d) establecer, consolidar y ampliar, según el caso, las estructuras institucionales y los acuerdos de cooperación.

La propuesta de creación de la Asociación de Estados del Caribe fue hecha originalmente por la Comisión de las Indias Occidentales en su informe a los Jefes de Gobierno y Estados de CARICOM. (1992) y de los países centroamericanos (1993). El Convenio Constitutivo de la Asociación fue suscrito el 24 de julio de 1994 en Cartagena de Indias, Colombia. En 1995 se celebró en Puerto España, Trinidad, La primera Reunión de Jefes de Estado y de Gobierno de la AEC y se formuló la Declaración de Principios y Plan de Acción sobre turismo, comercio, y transporte. En esta oportunidad se eligió al titular de la Secretaría General de Asociación, cuya sede esta ubicada en Puerto España. Las reuniones ordinarias de Ministros de la AEC se han realizado en Ciudad de Guatemala (1995), en la Habana (1996), en Cartagena de Indias (1997) y en Barbados (1998).

El acta constitutiva de la Asociación incorporó no sólo el aspecto económico, pues también comprende problemas del ambiente y la protección de los recursos naturales y el mar Caribe. Además presta atención al intercambio tecnológico, la educación, el deporte y el desarrollo sociocultural y lingüístico.

Respecto a la estructura institucional de la Asociación de Estados del Caribe, esta cuenta con:

- I) El consejo de Ministros, es el órgano principal de la Asociación. Establece las políticas y los comités especiales y supervisa el trabajo de la Secretaría.
- II) Secretaría General
- III) Comités Especiales, la Asociación ha designado seis Comités en áreas de interés específico, estos son: a) Comité Especial de Desarrollo del Comercio y de Relaciones Económicas Externas, b) Comité Especial para la Protección y Conservación del Medio Ambiente y del Mar Caribe; c) Comité de Recursos Naturales; d) Comité de Ciencia, Tecnología, Salud, Educación y Cultura; e) Comité Especial de Administración y Presupuesto; f) Comité Especial de Turismo.

Como ya se mencionó la AEC, es el modelo de integración más reciente, y sería un tanto difícil evaluar su trayectoria, sin embargo su nacimiento marcó un rasgo importante en América Latina y el Caribe, pues surgió en un entorno lleno de transformaciones a nivel mundial y con una ideología muy distinta a los modelos restantes, pues se basa principalmente en la voluntad política de los integrantes, promoviendo la cooperación mutua.

## **2 LA PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANOS**

México al igual que el resto de los países de América Latina, mantuvo políticas proteccionistas para el fomento de la planta industrial con medidas como permisos previos de importación, y aranceles elevados, sustentando el dinamismo industrial en la sustitución de importaciones, dando una protección excesiva al mercado interno. La efectividad del modelo implementado no funcionó a plenitud y se pensó entonces en una nueva estrategia, basada en la apertura de las economías al exterior, mediante la reducción de barreras al comercio, además el contexto internacional tendiente hacía la apertura, impulsó la estrategia de liberalización.

De tal manera que se provocaron profundas transformaciones económicas en México y el continente, implementando estrategias que permitieran una buena actuación, así México se adhiere en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), además se realizaron negociaciones comerciales con varios países del continente Americano.

En el presente capítulo se aborda el tema relacionado con el desarrollo de las políticas económicas posteriores a la Segunda Guerra Mundial que han sido implantadas en nuestro país, al igual que los principales acuerdos negociados por México.

### **2.1 Evolución de la reforma económica mexicana**

Después de la segunda guerra mundial, con la finalidad de lograr un crecimiento en la economía nacional, México impulsó una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones<sup>1</sup>, con la finalidad de aumentar la producción interna. En este modelo el sistema productivo se orientó al mercado interno, el sistema comercial utilizó el proteccionismo; se favoreció la producción de bienes de consumo en un principio, y posteriormente los de capital, y se presenta un mecanismo de transferencia de recursos a las empresas que están en zonas urbanas, mediante el control de precios de los bienes de consumo básico, para reducir el nivel de los salarios industriales. Para fomentar la sustitución de importaciones, la inversión pública se orientó sobre todo al sector industrial, a costa de los recursos canalizados a la agricultura, y los precios de los bienes producidos por la industria, (en especial los energéticos), se mantuvieron relativamente bajos<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Este proceso se basó en el establecimiento de aranceles elevados, cuotas e incluso prohibición a las importaciones de ciertos bienes, en general el mercado interno estaba fuertemente protegido.

<sup>2</sup> Blanco Mendoza Herminio, Las negociaciones comerciales de México con el Mundo. México, Fondo de Cultura Económica 1994. pp. 27-28

La protección a la industria se sostuvo mediante barreras arancelarias y no arancelarias y permisos previos a la importación, que protegían a la producción nacional de la competencia extranjera. Después de 1955 la estructura arancelaria cambió un poco, pero la protección aumentó a medida que crecía el número de los productos sujetos a permisos o licencias de importación: en 1956, se intensificó el empleo de restricciones cuantitativas a la importación (licencias, permisos previos de importación y cuotas). Como se observa en el cuadro 13, la cantidad de categorías de importación sujetas a control casi se duplicó de 1956 a 1962 y la participación de las importaciones controladas en las totales aumentó de 33 a 44 por ciento, y año con año las importaciones controladas aumentaban, pues para 1970 los artículos sujetos a control llegaban a 65% del total.

Tabla 13  
Evolución de los permisos de importación 1956-1979

Año	Categorías de importación			Valor de las importaciones (%)			
	Total	Controladas	Libres	Porcentajes	Total	Controladas	Libres
1956	4129	1376	2753	33%	100	28	72
1962	5204	2313	2891	44%	100	52	48
1964	n.d	n.d	n.d	n.d	100	65	35
1966	11000	6600	4400	60	n.d	n.d	n.d
1970	12900	8400	4500	65	100	59	41
1971	n.d	n.d	n.d	n.d	100	57	43
1972	n.d	n.d	n.d	n.d	100	56	44
1973	16000	12800	3200	80	100	64	36
1974	n.d	n.d	n.d	n.d	100	74	26
1975	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1977	7340	5859	1481	80	n.d	n.d	n.d
1979	7776	1866	5910	24	100	60	40

Fuente: Bela Balassa, "La política de Comercio Exterior de México", en Comercio Exterior, Vol. 50. No. 9, Bancomext, septiembre de 2000.

De acuerdo con el reglamento para otorgar permisos de importación de 1956, los nuevos controles algunas veces se acompañaron de convenios con las empresas, ya que se comprometían a sustituir importaciones a cambio de la libre importación de partes, componentes y accesorios.

Es claro que durante los años sesenta la protección favoreció la producción de bienes de consumo durable y bienes de capital; durante los años anteriores se había dado preferencia a los bienes de consumo no durable. Además del permiso previo el gobierno recurrió a los requerimientos de contenido nacional y otras medidas orientadas a estimular la producción interna<sup>3</sup>, tales como requerimiento de contenido nacional en el sector automotor y los llamados "programas de rama" diseñados para incrementar la producción nacional de bienes de capital, lo que provocó que se canalizaran a este sector recursos provenientes del resto de la economía en especial de la agricultura, la cual resultó afectada seriamente.

<sup>3</sup> Ibid

Los años setenta marcan el inicio de una forma distinta, hacia la apertura comercial, ya que el gobierno intentó promover las exportaciones, mediante la institución de un sistema de “promoción de las exportaciones”, el cual comprendía el establecimiento de certificados de devolución de impuestos (Cedis) –abolidos en 1982-; la importación de insumos libres de impuestos; la expansión de créditos; la creación del Fonei para financiar inversiones orientadas hacia la exportación y la creación del IMCE para aumentar los esfuerzos de promoción de las exportaciones.

El Fonei debía otorgar créditos preferenciales para la compra de maquinaria y equipo, en tanto que el IMCE se creó para difundir información sobre posibilidades de exportar, organizar misiones comerciales y extender la red de agregados comerciales.

Por otro lado gracias a los importantes descubrimientos petroleros surgidos alrededor de 1977, se auguraba un escenario tranquilo y confortable, pues dichas exportaciones habían aumentado, y existía la posibilidad de futuras ampliaciones, esto alentó la formación de una campaña tendiente a disminuir los niveles de protección frente a las importaciones. Esa campaña reflejó la idea de que era necesario liberar las importaciones para reducir el sesgo antiexportador y aumentar la eficiencia de la industria mexicana exponiéndola a la competencia externa.

Dicha campaña se acompañó de una importante disminución arancelaria, ya que la proporción de las categorías sujetas a permisos de importación bajó de 80% en 1977 a 24% en 1979, como lo señala el cuadro 13<sup>4</sup>. También en 1979 la Secretaría de Comercio preparó planes para una liberalización ulterior; sin embargo para 1981 ante la crisis de divisas de 1982 se establecieron nuevas restricciones a las importaciones.

La crisis puso de manifiesto la necesidad de una reorientación económica, así el cambio se inició en 1983 con programas que incluyeron medidas de ajuste en finanzas públicas, de reestructuración en el aparato industrial y de apertura económica. Sin embargo ante los resultados insatisfactorios en 1985 se emprendió un ambicioso programa de liberación comercial, donde la reducción de las restricciones a la propiedad extranjera y la adopción de la legislación mexicana a los estándares internacionales han sido los elementos esenciales de la nueva política económica. Ciertas iniciativas como la de unirse al GATT, también formaron parte fundamental de la nueva estrategia.

---

<sup>4</sup> Bela Balassa, “La política de comercio exterior de México”, en Comercio Exterior Vol.50. No.9, Bancomext, septiembre de 2000. pp.230-240

## 2.2 La liberalización comercial

La reforma del régimen comercial se inició a mediados de los ochenta, ya que el gobierno mexicano pone en marcha una política de liberalización comercial orientada a eliminar el sesgo antiexportador de la política económica, promoviendo la modernización de la planta industrial y el impulso de las exportaciones no petroleras; de tal manera que en julio de 1985 se gira un decreto destinado a eliminar los controles cuantitativos para un número significativo de fracciones arancelarias.

Puesto que más del 90% de la producción nacional estaba protegida a través de un sistema de permisos previos de importación. Existían 10 niveles arancelarios; el arancel máximo era de 100% y el arancel promedio ponderado por la producción era igual a 23.5%. Después de las medidas implantadas en diciembre de 1987, los aranceles se redujeron a cinco niveles y el máximo se fijó en 20%. Además se abolieron los precios de referencia oficiales, la producción nacional cubierta por permisos previos de importación se fijo en alrededor de 20% en 1988, y el arancel promedio ponderado por la producción se redujo a 11% en ese año.<sup>5</sup>

Tabla 14  
Indicadores de la liberalización comercial, 1980-1990 (porcentajes)

Año	Producción Nacional cubierta por permisos de importación	Promedios arancelarios ponderados por la producción	Producción nacional cubierta por los precios de referencia oficiales de las importaciones
1980	64.0	22.8	13.4
1985	92.2	23.5	18.7
1986	46.9	24.0	19.6
1987	35.8	22.7	13.4
1988	20.6	11.0	-----
1999	22.1	12.8	-----
1990	19.0	12.5	-----

Fuente: Graizbord Boris Ruiz Crescencio, "Reestructuración regional-sectorial en México, 1980-1993: una evaluación". Comercio Exterior Vol. 44 No. 4, Bancomext abril de 1999.

Los permisos previos de importación se eliminaron con rapidez, y la producción nacional cubierta por esta vía bajó de 92.2% en 1985 a 19% en 1990. En diciembre de 1989 los permisos previos de importación eran todavía importantes para algunos sectores como gas natural (100%), refinación de petróleo (86.4%), equipo de transporte (41%) y agricultura (38.4%), y casi 20% de la producción de alimentos estaba cubierta por licencias de importación<sup>6</sup>.

Los cambios implantados en la política comercial implicaban también eliminar o reducir los subsidios directos a las exportaciones, y para 1991, las medidas

<sup>5</sup> Graizbord Boris y Ruiz Crescencio, "Reestructuración regional-sectorial en México, 1980-1993: una evaluación" en Comercio Exterior Vol.44 No.4 Bancomext abril de 1999. pp.230-240

<sup>6</sup> Ibid

orientadas a incentivar las exportaciones incluyeron primordialmente una exención arancelaria sobre las importaciones temporales y un programa que eximió a los exportadores de los permisos de importación para los productos utilizados como insumos.

También se redujeron las restricciones impuestas a las exportaciones. A principios de 1991, los permisos de exportación se aplicaron sólo a los bienes sujetos a controles de precios o acuerdos internacionales, como café, acero y textiles; estos bienes representaban aproximadamente 24% de las exportaciones no petroleras. Los aranceles sobre las exportaciones eran iguales a un máximo de 5.5% y se aplicaron a los bienes sujetos a restricciones de exportación<sup>7</sup>.

El impulso a las exportaciones exigió nuevas políticas y medidas deliberadas, entre las que se pueden mencionar: estímulos fiscales, derechos de exportación, reducción de impuestos a importaciones necesarias para exportadores y simplificación administrativa para la exportación. Esas acciones se institucionalizaron mediante varios instrumentos normativos como la Ley de Comercio Exterior de 1986, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988, el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones de 1985 y por último el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (Pronamice), con el objetivo principal de lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior.

En el Pronamice se contemplaba una estrategia de modernización de la industria y del comercio exterior, basándose en cinco puntos principales:

- La internacionalización de la industria nacional: se pretendía consolidar la apertura de la economía al exterior, la cual estimularía el aumento de la productividad, propiciando un impulso exportador, también se fomentaría la inversión privada nacional y extranjera.
- El desarrollo tecnológico: para elevar la productividad y la calidad. La internacionalización exige el desarrollo de una cultura de calidad total, esto es en los procesos de diseños, fabricación, distribución y servicio de manufacturas.
- La desregulación económica: la revisión del marco regulatorio permitirá eliminar reglamentos obsoletos, que dificulten la libre competencia, estrangulen la oferta de bienes y servicios, aumentan los costos de transición, en especial para la pequeña y mediana industria y en general restan competitividad. El establecimiento de un marco regulatorio sencillo permitirá a productores e inversionistas desarrollar sus actividades en forma eficiente, con libertad y plena seguridad jurídica.

---

<sup>7</sup> Ibid



- La promoción de las exportaciones: el gobierno propuso el estímulo exportador del país, con una política activa tanto al interior como al exterior del país. En el ámbito interno la promoción se basa en la eliminación de obstáculos que reduzcan el ánimo exportador. En el ámbito externo la negociación activa y firme para mejorar el acceso de productos mexicanos a los mercados mundiales.
- El fortalecimiento del mercado interno: el aumento en la capacidad de compra y la posibilidad de acceder a un mayor número de bienes de consumo, plantea nuevas oportunidades a la industria nacional, que si es capaz de competir en precio y calidad, encontrará en el consumidor doméstico una base sólida de crecimiento.

Asimismo se emprendieron otras medidas como el Reglamento de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1989). Antes de dicha reforma, el régimen de inversión extranjera tenía cuatro tipos de restricciones: un conjunto de actividades estaban reservadas exclusivamente al Estado; otras actividades estaban reservadas únicamente para los inversionistas mexicanos; en otro grupo la inversión extranjera no podía superar cierto porcentaje fijado por debajo del máximo de 49% del capital total; y por último, aquellas actividades donde la inversión extranjera no podía ser mayor de 49%, pero con la reforma de 1989, se aprobó un nuevo conjunto de reglamentos para la inversión extranjera<sup>8</sup>.

Con esta reforma el gobierno redujo una vez más el número de productos petroquímicos clasificados como básicos, ya que en 1986 se habían incrementado las oportunidades para la inversión extranjera en la petroquímica mediante la reclasificación de 36 productos de la categoría básica a la petroquímica secundaria. De acuerdo con la constitución mexicana, la petroquímica básica está reservada a PEMEX; mientras que en la petroquímica secundaria, la inversión extranjera se limita a 40% del capital social. En 1988 hubo nuevas revisiones y se permitió que los inversionistas del sector adquirieran hasta 49% de las acciones de una compañía mexicana ya establecida; si ya controlaban más de 49%, podían ampliar su participación hasta 100% sin aprobación previa del organismo regulador<sup>9</sup>.

En agosto de 1989 se reclasificaron 15 de dichos productos identificados como secundarios, con lo que se permitió la entrada de capital extranjero en la producción de éstos. En diciembre de 1989 se abrieron a la participación extranjera los bancos que entonces todavía eran estatales. En enero de 1990 una nueva ley de seguros abolió la prohibición de la participación extranjera en la nueva inversión en la rama de seguros y se elevó el máximo autorizado de la participación extranjera de 15 a 49%. Tras el anuncio formal de la decisión de

---

<sup>8</sup> Sánchez Tabares Ramón y Sánchez Daza Alfredo, "Desregulación y apertura del sector financiero mexicano", Comercio Exterior, Vol. 50, Bancmext agosto de 2000; p.p 686-697

<sup>9</sup> Ibid

reprivatizar los bancos, en mayo de 1990 se disminuyeron otras restricciones a la propiedad en las instituciones financieras y se permitió que la propiedad extranjera llegase hasta 30% en las casas de bolsa, los grupos financieros y los bancos.

Dicha reforma simplificó los procedimientos para la entrada de inversiones y motivó el aumento de la inversión extranjera, en áreas antes restringidas al capital foráneo, ya que se implementaron reformas destinadas a establecer sistemas más eficientes, aumentar las recaudaciones y mejorar su administración, incluyendo reducciones y simplificaciones de los impuestos a las corporaciones, así como la eliminación de controles administrativos. Como parte de la reforma se inicia una importante liberalización del marco regulatorio de la inversión extranjera directa (IED) y se otorgan beneficios adicionales a las actividades de exportación, en particular dentro del modelo de la industria maquiladora.

El gobierno también dio inicio a una política de privatización de las empresas públicas a fin de fortalecer sus finanzas. Este proceso se realizó de manera gradual sobre todo desde 1986, y en febrero de 1990 se había declarado la privatización de 891 entidades y el proceso había concluido en su totalidad en 691 casos<sup>10</sup>.

En general la estrategia de liberación destaca por varios elementos:<sup>11</sup>

- 1) El abatimiento de la tasa de inflación y del déficit financiero, así como la atracción de inversión extranjera se constituyeron en las prioridades del cambio estructural macroeconómico.
- 2) Se supuso que el cambio macroeconómico produciría transformaciones estructurales microeconómicas y sectoriales. Por ello no se emprendieron programas sectoriales, ya que podrían distorsionar o revertir la evolución macroeconómica.
- 3) El sector manufacturero privado se convirtió en el motor de la industrialización orientada a las exportaciones. El cambio estructural se concibió como el proceso de privatización y reducción de las actividades estatales que conducirían a una asignación más eficiente de los factores de producción. La desincorporación comenzó en 1983 y se profundizó en 1989.
- 4) La liberalización de las importaciones se convirtió en un elemento crucial de la nueva estrategia. Se supuso que las compras foráneas de insumos más baratos tenderían a ajustar los precios internos, eliminar el sesgo antiexportador y a fomentar la industrialización orientada a las exportaciones, particularmente de manufacturas.

Estas medidas forzaron la transición definitiva del viejo modelo sustitutivo de importaciones a otro de apertura al exterior, ya que México se adhirió al Acuerdo

---

<sup>10</sup> Sánchez Tabares Ramón y Sánchez Daza Alfredo, "Desregulación y apertura del sector financiero mexicano", Comercio Exterior, Vol. 50, Bancomext agosto de 2000; p.p. 686-697

<sup>11</sup> Aspe Armella Pedro; El camino mexicano de la transformación económica; México, Fondo de Cultura Económica 1993.

General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, ahora Organización Mundial de Comercio (OMC), se iniciaron y concluyeron las negociaciones para la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con Canadá y Estados Unidos.

Posteriormente el ex presidente Ernesto Zedillo presentó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, en el cual se contemplaba la promoción de las exportaciones, mediante la creación de condiciones que permitiría a más empresas participar en este ramo, esto a través de mayores recursos para la promoción de las exportaciones, también se contemplaba el provocar un mayor acercamiento entre las instituciones promotoras de exportaciones y del sector público como del privado.

Asimismo se planteo la necesidad de promover las negociaciones comerciales internacionales, ya que el escenario económico mundial presentaba la tendencia hacía la formación de bloques comerciales regionales, y la intensificación de los países para la atracción de inversión extranjera directa. En este contexto las negociaciones comerciales brindarían la oportunidad de ampliar el acceso de las empresas localizadas en México a los mercados externos, a través de la creación de un marco normativo claro y estable.

Por ello la política de negociaciones comerciales tanto en el ámbito bilateral como multilateral, constituye el elemento fundamental para expandir y diversificar los mercados externos, esto desembocó en la, firma de tratados de libre comercio con varios países de América Latina, lo cual ha contribuido a la adopción de leyes y reglamentos que fomentan el comercio internacional.

### **2.2.1 Acuerdo sobre Aranceles y Comercio (GATT)**

El 30 de octubre de 1947, se firmó el Acta del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) por 23 países, mismo que entró en vigor el 1º de enero de 1948, los objetivos principales del GATT eran liberar el comercio internacional de obstáculos arancelarios y no arancelarios y permitir que se desarrolle sobre bases más estables. Esto se sustentaría sobre tres principios básicos, con la finalidad de regular las relaciones comerciales entre los países a efecto de hacerlas más armónicas, tales principios son:<sup>12</sup>

- Cláusula de Nación Más Favorecida (NMF). Establece que no deben existir actos discriminatorios en cuestiones comerciales, es decir que todos los países deben ser beneficiarios de las concesiones que haga un país en materia comercial. Esto proporciona el sentido multilateral que se busca en las relaciones económicas internacionales.

---

<sup>12</sup> Vicente Querol. El GATT Editorial PAC; México 1985.

- Multilateralidad. Establece el compromiso de cada país de otorgar facilidades a todos los demás, bajo el principio de la nación más favorecida, y con la seguridad de que cada país miembro tiene el apoyo del resto.
- Protección. Debe estar basada en aranceles aduaneros y no en otro tipo de protección, como barreras no arancelarias o subsidios.
- Compensación. Si un país decide retirar alguna concesión o facilidad en materia de Comercio Exterior que previamente había otorgado, deberá dar a cambio alguna compensación.
- Aceptación de Uniones Aduaneras. Siempre y cuando las medidas arancelarias y comerciales que se impongan hacia terceros países no miembros del grupo no sean más restrictivas que las que existían antes de la creación del mismo.
- Consulta para la aplicación de cualquier medida restrictiva. Se buscarán negociar las controversias de comercio internacional antes de que algún país que sienta afectados sus intereses tome de forma unilateral, cualquier otro tipo de represalia, es decir se buscará lograr un acuerdo u obtener la compensación correspondiente.
- Represalias. Se ha reglamentado en forma estricta lo referente a represalias, las cuales sólo podrán instrumentarse una vez que se hayan agotado las posibilidades de negociación mediante consultas.

Los aspectos básicos sobre los cuales en el GATT se buscaba la conciliación de intereses a fin de promover el libre comercio son:

- Subsidios y derechos compensatorios.
- Obstáculos técnicos al comercio.
- Compras del sector público.
- Licencias de importación.
- Antidumping.
- Valoración en aduanas.

La finalidad de todos los aspectos anteriores consistía en eliminar trabas que impidan un comercio ágil entre los países, así como buscar que los productos provenientes del exterior tengan un trato similar al de los producidos domésticamente.

Con el objetivo de lograr liberalizar el comercio, el funcionamiento del GATT se efectuó básicamente a través de tres vías principales: 1) grupos de trabajo permanentes dedicados al análisis y elaboración de propuestas en renglones de interés general, como prácticas antidumping, barreras técnicas al comercio etc.; 2) cuerpos temporales, es decir, grupos de trabajo designados para investigar ciertas

materias o realizar tareas específicas como, por ejemplo, el ajuste estructural; 3) rondas de negociaciones comerciales multilaterales, donde se reúnen los países miembros y con base en una agenda de trabajo definida, se analizan y buscan acuerdos en puntos de interés relevantes para el comercio mundial.<sup>13</sup>

Como se indicó el comercio entre los países desarrollados, se ha tratado de realizar de acuerdo a un esquema que pretendía liberalizar los flujos comerciales, en función a ello el GATT, realizó ocho rondas de negociaciones, las cuales se presentan en el siguiente esquema:

<b>Ronda</b>	<b>País</b>	<b>Año</b>	<b>Tema</b>
Ginebra	Suiza	1974	Aranceles.
Annecy	Francia	1949	Aranceles.
Torquay	Inglaterra	1951	Aranceles.
Ginebra	Suiza	1956	Aranceles.
Dillon	Suiza	1960-1962	Aranceles.
Kennedy	Suiza	1964-1967	Aranceles y antidumping.
Tokio	Japón	1973-1979	Aranceles, medidas no arancelarias y marco jurídico.
Uruguay	Uruguay	1986-1994	Neoproteccionismo.

En las primeras rondas, la atención se basó principalmente en la reducción de aranceles aduaneros y las barreras cuantitativas, que se consideraban como los principales obstáculos al libre comercio. En general las rondas concluyeron con éxito, en la Ronda de Tokio, Estados Unidos y la entonces Comunidad Económica Europeo manifestaron el deseo de iniciar la siguiente ronda que eliminaría obstáculos al comercio, lo que provocó el interés de participación por parte de los países en desarrollo, de tal manera que se presentó una propuesta cuyo objetivo era lograr que se invitara a todos los países en desarrollo a intervenir en las negociaciones, independientemente de que fueran o no miembros del GATT. Tal propuesta se aprobó y los países en desarrollo entre ellos México, fueron invitados a participar.

Anteriormente durante la Ronda Kennedy, México recibió reiteradas invitaciones de Estados Unidos para que ingresara al GATT. Sin embargo el gobierno mexicano, en aquel momento no consideró conveniente adherirse a él, argumentando que la estrategia de desarrollo del país hacía necesario usar ciertos instrumentos de política no permitidos por el GATT, además señaló que no estaba muy seguro de los beneficios de adherirse al Acuerdo.

Por lo tanto, al convocarse a la reunión ministerial en Tokio, las autoridades mexicanas vieron una oportunidad para examinar los beneficios derivados del proceso de liberalización que se pretendía realizar. Una vez hecha la evaluación, las autoridades mexicanas decidieron ingresar, pues esta decisión fue tomada a

---

<sup>13</sup> Ibid

mediados de los ochenta, y los obstáculos ya no existían, ya que el gobierno poco antes de decidir el ingreso al GATT, había modificado sus leyes comerciales.

### **2.2.2 Ronda Uruguay**

A partir del 25 de septiembre de 1986, se inició en el centro turístico uruguayo de Punta del Este, la Ronda Uruguay, la cual concluyó el 15 de abril de 1994 cuando se firmaron los acuerdos aprobados el 15 de diciembre de 1993. Los principales objetivos que se propusieron para dichas negociaciones fueron:<sup>14</sup> a) liberalizar y expandir el comercio internacional en beneficio de todos los países, especialmente para las naciones subdesarrolladas; b) mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT y regular las transacciones internacionales con base en disciplinas multilaterales convenidas, eficaces y exigibles; c) expandir la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del escenario económico internacional; d) fomentar la cooperación nacional e internacionalmente para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas que afectan el crecimiento de la economía mundial.

La Ronda Uruguay trazó un importante avance ya que incluyó temas nunca antes abordados y se acordaron medidas para facilitar el acceso a los mercados como las siguientes:<sup>15</sup>

- La Ronda Uruguay marcó una nueva consolidación de aranceles, ya que los países desarrollados aceptaron reducir sus aranceles de un promedio de 6.3% a un 3.8%. Este recorte de tarifas fue particularmente alto para productos agrícolas tropicales, cereales y productos agrícolas no tropicales, aunque tales cambios se consolidarían en un lapso de diez años. Por su parte los países en desarrollo reducirán sus aranceles promedio en 24% en el mismo plazo, y recortarán los niveles máximos de sus aranceles de un promedio de 50% a uno de 35%.
- La baja arancelaria en las distintas ramas y categorías industriales varía de 18% a 69%, según los países y las ramas. En general los países industrializados aplicaban aranceles más altos que el promedio a las importaciones procedentes de las naciones en desarrollo; sólo eran menores en los casos de los sectores de textil y vestido, cuero, caucho y calzado y equipo de transporte, los cuales se exceptuaron de esa discriminación comercial. Debido a los acuerdos de la Ronda se prevén nuevas oportunidades de acceso a los mercados internacionales para todas las partes negociadoras.
- El tema más conflictivo dentro de las negociaciones multilaterales fue el de la agricultura, a pesar de ello se adoptaron acuerdos acerca de las medidas

---

<sup>14</sup> J. Antonio Loyola y Macario Schettino: Estrategia Empresarial en una economía global. Grupo Editorial Iberoamérica; México 1994.

<sup>15</sup> Zapata Martí Ricardo y Gabriele Alberto, "La Conclusión de la Ronda Uruguay; resultados e implicaciones". Comercio Exterior. Vol. 44 No. 6, Bancomext junio de 1994; pp. 525-537

sanitarias y fitosanitarias, pues se promueve la acción conjunta para armonizar y estandarizar tales medidas, acceso a mercados, reducción de subsidios internos y subsidios a la exportación. También se negociaron concesiones especiales para los productos tropicales y los países en desarrollo, los aranceles para los productos agrícolas se reducirán en forma gradual y con un escalonamiento diferencial según el grado de desarrollo nacional: 36% en seis años, para los países desarrollados y 24% durante diez años en el caso de las naciones en desarrollo. Como complemento de los compromisos finales se estableció una “salvaguarda” y una cláusula de “trato especial”, la cual permite que un país restrinja la importación de ciertos productos hasta el final del período de aplicación bajo condiciones muy específicas. Un derecho especial de aplicar esa cláusula se reconoce a los países en desarrollo, para el caso de los productos agropecuarios que formen parte de su canasta alimentaria básica tradicional.

- Se plantea la disminución de subsidios a las exportaciones de productos agropecuarios (equivalentes aproximadamente al 50% del valor de las mismas) y el desmantelamiento de la protección (barreras y aranceles) a las importaciones agrícolas.
- El comercio mundial de productos textiles siempre ha sido manejado a través de una serie de acuerdos independientes de las reglas del GATT, por ello en las negociaciones de la Ronda, se trató de establecer las bases para la gradual eliminación de este tipo de acuerdos. En particular el Acuerdo Multifibras (AMF), que permite a los países desarrollados limitar sus importaciones de textiles y prendas de vestir procedentes de países en desarrollo, por medio de cuotas de importación o salvaguardas. El resultado fue satisfactorio, ya que mediante las negociaciones se logró la eliminación del Acuerdo Multifibras.
- El acuerdo sobre textiles comprende una salvaguarda específica de transición para los productos no integrados, cuya aplicación en cualquier etapa puede ser hasta por tres años, no prorrogables, o hasta que el producto se integre al GATT. Tal salvaguarda se aplicará a cualquier exportador si se demuestra que las importaciones de un producto aumentaron tanto que originan o amenazan causar daños graves a la producción del país comprador, o bien si hubo un incremento desmedido de las exportaciones procedentes de un determinado país vendedor.
- Uno de los temas nuevos de la ronda es precisamente el de servicios, partiendo de que el sector de los servicios se ha convertido en el rubro más dinámico del comercio, se buscó establecer un conjunto de principios con normas claras, transparentes y confiables para regular el intercambio y señalar la base para su liberación progresiva, incluyendo los servicios financieros, ingeniería civil y de la construcción, transporte aéreo y marítimo, y movilidad de funcionarios y ejecutivos entre otros.

- Otro de los temas innovadores en la Ronda Uruguay es el acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual, el cual consta de tres aspectos principales como son: el establecimiento de una amplia protección para cada una de las categorías principales de derechos sobre la propiedad intelectual, y los mecanismos de solución de controversias.
- Por último en la Ronda, también se trató el tema de la inversión, planteándose como objetivo principal la remoción de barreras a los flujos de inversión extranjera, debido a que en muchos casos estos limitan a los flujos de comercio.

Después de tanto tiempo de negociaciones, la diversidad de temas abordados, avances, retrocesos, y sobre todo la dificultad de lograr acuerdos que incluyeran todos los temas planteados, por fin la Ronda Uruguay concluyó, arrojando resultados muy satisfactorios, pues se logró la reducción de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales, se definieron modalidades del comercio internacional de servicios, así como los principios de garantía de la propiedad intelectual incorporada en los bienes y servicios y la regulación de la inversión extranjera, por citar algunos ejemplos.

En lo que respecta a México, la Ronda arrojó algunos resultados benéficos, ya que nuestro país se vio beneficiado con la reducción arancelaria, por parte de Australia, Japón, Finlandia, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Suecia y Australia ya que disminuyeron sus tarifas de 22 y 45 por ciento a productos mexicanos. Asimismo, mejorarán las condiciones de acceso para las exportaciones en los mercados europeo, japonés y del Sudeste Asiático. En general los resultados de la Ronda Uruguay no tendrán un efecto tan significativo para México, sin embargo las oportunidades que se abren deben ser consideradas para la expansión de los flujos comerciales del país.

Sin duda la Ronda Uruguay marcó un importante avance, pues abordó todos los temas planteados, logrando el reemplazo del GATT por una institución todavía más universal, La Organización Mundial de Comercio (OMC).

### **2.2.3 Organización Mundial de Comercio (OMC)**

El 1º de enero de 1995 se constituyó la Organización Mundial de Comercio (OMC), una vez terminada la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales a fines de 1993, y después de la firma del Acta Final de la Ronda en Marrakesh. Debido al reconocimiento de las limitaciones que enfrentaba el GATT, se planteó su sustitución por un organismo de mayor alcance en sus facultades y objetivos, dentro de sus propósitos más importantes se encuentran los siguientes:<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Martínez Cortés Ignacio y López González María Rosa, "La transición del GATT a la OMC: las perspectivas del comercio internacional", en Economía Informa No. 238, UNAM, mayo de 1995.



- Aportar una mayor liberalización y expansión del comercio mundial en provecho de todos los países, especialmente de las partes contratantes en desarrollo, incluida la mejora del ingreso a los mercados mediante la reducción y eliminación de los aranceles, las restricciones cuantitativas y otras medidas y obstáculos no arancelarios.
- Potenciar la función del GATT, mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT y someter una proporción más grande del comercio mundial a disciplinas multilaterales convenidas, eficaces y exigibles.
- Incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del entorno económico internacional y a tal efecto proceder a facilitar el necesario reajuste estructural, potenciar la relación del GATT con las organizaciones internacionales pertinentes y tomar en consideración los cambios de las estructuras y perspectivas comerciales, incluida la creciente importancia del comercio de productos de alta tecnología, las graves dificultades de los mercados de productos básicos y la importancia que tiene la mejora del entorno comercial entre otras cosas; y la capacidad de los países endeudados para hacer frente a sus obligaciones financieras.
- Fomentar una acción convergente de cooperación en escala nacional e internacional para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas económicas que afecten el crecimiento y el desarrollo, y contribuir a un empeño sostenido, efectivo y decidido para mejorar el funcionamiento del sistema monetario internacional y el flujo de recursos de inversión financieros y reales hacia los países en desarrollo.

En general se pretende lograr un comercio más libre, pero en apego a las reglas contenidas en cada uno de los acuerdos negociados en la Ronda de Uruguay, y que se encuentren anexos al acuerdo de establecimiento de la OMC; para ello se establecieron funciones primordiales que ayudarían al desarrollo de sus objetivos, dentro de las principales se encuentran las siguientes<sup>17</sup>:

- Facilitar la aplicación, administración y funcionamiento del Acuerdo por el que se establece la OMC y favorecer la consecución de sus objetivos. También constituirá el marco para la aplicación, la administración y el funcionamiento de los Acuerdos comerciales Plurilaterales, para los miembros de la OMC que participen en ellos.
- En la OMC se contempla que en el comercio de servicios existe la presencia empresarial, y que este no sólo se refiere al movimiento internacional de mercancías, como era considerado anteriormente.

---

<sup>17</sup> Aschentrupp Toledo Hermann, "La Organización Mundial de Comercio y los Retos del Intercambio Multilateral"; Comercio Exterior Vol. 45, Bancomext noviembre de 1995.

- Ser el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales.
- Administrar el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.
- Administrar el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.
- Cooperar, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

Todo lo anterior se aplicará en un solo marco normativo dentro de la OMC, esto implica: a) establecer un marco conjunto de derechos y obligaciones para todos los países miembros, b) vincular todos esos derechos y obligaciones con las concesiones comerciales, es decir se podrán tomar medidas de represalia cruzada. Ello significa en determinadas circunstancias el retiro de concesiones arancelarias en caso de incumplimiento.

La OMC será el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos plurilaterales surgidos de la Ronda Uruguay. Asimismo, administrará el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la resolución de diferencias; también administrará el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales; y con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

En lo referente a la estructura de la OMC, esta tiene como elementos principales una Conferencia Ministerial que se reuniría por lo menos cada dos años y un Consejo General encargado de supervisar de manera regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales.

El Consejo fungirá también como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, a fin de tratar todas las cuestiones comerciales cubiertas por la OMC, y establecerá órganos auxiliares como los consejos de Mercancías, de Servicios y de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

Ser miembro de la OMC conlleva a la aceptación de todos los resultados en la Ronda Uruguay sin excepción alguna, esto con la finalidad de no caer en el problema de fragmentación que tuvo el GATT, ya que algunas de las medidas tomadas no eran obligatorias y no fueron aceptadas por algunos países (ejemplo de ello son las medidas antidumping, las subvenciones y las medidas compensatorias acordadas en la Ronda Tokio), esto deja ver los derechos y obligaciones de sus miembros; puesto que la OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países.

La OMC y sus Acuerdos actualmente abarcan el comercio de servicios, inversiones, y la propiedad intelectual, además contempla la reducción de aranceles, la eliminación progresiva del Acuerdo Multifibras (AMF) y la incorporación de la agricultura al marco general del comercio multilateral. Se han fijado así mismo reglas más detalladas en lo tocante a las medidas no arancelarias.

México fue uno de los principales promotores para el establecimiento de la OMC, por lo que sus expectativas son muy grandes ya que mediante éste organismo se prevé la liberación comercial, pues se plantea la eliminación de barreras y distorsiones al comercio, asimismo la OMC, constituye el medio por el cual se perfeccionarían las disciplinas del sistema multilateral del comercio, lo cual desembocaría en una política de competencia más equilibrada.

#### **2.2.4 La estrategia comercial mexicana en los 90's**

Los cambios que se han suscitado en los últimos años, han propiciado que México participe con mayor actividad en la comunidad económica internacional, ya que desde mediados de los años 80's, nuestro país inició un programa de profunda renovación económica, que incluyó la apertura comercial, la liberalización financiera y la privatización de empresas públicas; aunado a ello su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, da una muestra clara de su pronta participación para lograr una liberalización multilateral comercial esto con la finalidad de obtener una inserción eficaz en los mercados internacionales.

Debido a las circunstancias antes señaladas, en abril de 1990 el Senado de la República convocó a los partidos políticos, los ciudadanos, a las asociaciones privadas, y los representantes del sector social a participar a un Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo, partiendo de que nuestro país debía encara las nuevas circunstancias mundiales y responder a ellas de la mejor manera posible, por lo tanto el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari sugirió al Senado de la República iniciara el diálogo basándose en cinco premisas:<sup>18</sup>

- Las relaciones comerciales de México se apegarán a la Constitución Política. No se comprometerá jamás la soberanía de la nación ni su propiedad exclusiva sobre los recursos naturales de México.
- Los acuerdos comerciales deben elevar el bienestar de la población y cuidar a la pequeña y mediana industria.

---

<sup>18</sup> Documento, Salinas de Gortari Carlos, "Foro sobre la política comercial de México: cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior" en Comercio Exterior Vol 40 Bancomext junio de 1990.

- En los acuerdos se debe asegurar el bienestar de los trabajadores mexicanos.
- Los acuerdos comerciales de México deben reconocer la naturaleza tan diferente de los cuatro bloques básicos del comercio mundial: Estados Unidos y Canadá, América Latina, La Cuenca del Pacífico y la Unión Europea.
- Las estrategias comerciales de México serán graduales en su instrumentación.

De acuerdo a lo anterior el presidente dejó claro que no iniciaría negociación alguna sino hasta que el Senado presentara las conclusiones, de tal manera que al término del Foro, surgieron las siguientes recomendaciones<sup>19</sup>:

- a) La internacionalización de la economía, por medio del perfeccionamiento de la apertura comercial, el aliento a la inversión privada y el cumplimiento de los compromisos en inversión pública;
- b) El desarrollo tecnológico por medio de la promoción de la transferencia de la tecnología y de una adecuada protección a la propiedad intelectual;
- c) La desregulación económica, mediante acciones específicas que facilitan la libre competencia y reducen los costos de producción;
- d) El fortalecimiento del mercado interno, que representa una base sólida para que los exportadores aprovechen economías de escala y optimicen sus planes de producción y,
- e) La promoción de las exportaciones, con instancias ágiles y ejecutivas en el interior del país, como la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, y con una estrategia deliberada y concertada de negociación internacional.

Para tal fin se requiere de una firme estrategia negociadora a favor de las exportaciones del país, pues así como se permite la entrada de productos externos, es justo que los nacionales puedan tener acceso a los mercados extranjeros sin trabas, de tal manera que exista una reciprocidad. Por lo que México buscará acuerdos comerciales que favorezcan la población, y que fortalezcan a la industria nacional.

Así, el Foro confirmó la necesidad de intensificar el compromiso de México con un proceso de liberalización global, de igual manera Chile, Estados Unidos, Canadá, Colombia, Bolivia, Venezuela, y los países de Centroamérica, coincidían con la idea de liberalización comercial, ya sea bilateral, trilateral o regionalmente, lo que favoreció un gran auge de acuerdos regionales, lo cual reforzó la estrategia de negociaciones comerciales que México había iniciado.

---

<sup>19</sup> Documento, Serra Puche Jaime, "Lineamientos para una estrategia comercial" en Comercio Exterior, Vol. 40 Bancomext junio de c1990.

La decisión de negociar acuerdos para liberar el comercio con los principales socios comerciales de México, responde al propósito de aprovechar las ventajas de la globalización para sustentar el crecimiento del país, y provocar un mayor acercamiento hacia los bloques comerciales, como la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico y especialmente en nuestro continente.

### **2.3 La experiencia mexicana en la integración Latinoamericana**

América Latina representa un gran mercado, partiendo del punto de vista comercial la región se divide en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), América Central y los países del Caribe. La ALADI es la agrupación más importante de la región ya que representa casi el total del comercio de América Latina. El 5% del comercio de México se realiza con los países de la ALADI, y los cuatro principales socios que México tiene en esta Asociación son, en orden de importancia Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia. En conjunto, estos países representan casi 80% del Comercio de México con la ALADI<sup>20</sup>. Centroamérica ocupa el segundo lugar como socio comercial de México en América Latina.

Considerando la reactivación y modernización de la economía mexicana, en el marco de la globalización, y contemplando los resultados que había arrojado la ALADI, México decidió presentar en esa asociación una propuesta bajo las siguientes consideraciones<sup>21</sup>, con el objetivo de acelerar el proceso de integración.

- Cobertura amplia de productos.
- Aranceles máximos o mecanismos equivalentes.
- Programas de desgravación arancelaria.
- Eliminación de restricciones no arancelarias.
- Programa calendario para la eliminación de subsidios a las exportaciones.
- Reglas de origen claras.
- Mecanismos de salvaguardia transitorios, que sean transparentes.
- Procedimientos ágiles e imparciales para solución de controversias.
- Programas concretos de promoción comercial y de inversiones.

---

<sup>20</sup> Blanco Mendoza Herminio, Las negociaciones comerciales de México con el Mundo. Fondo de Cultura Económica, México 1994. pp. 115

<sup>21</sup> Guerra Borges Alfredo, "México integración hacia el sur" en Comercio Exterior, Vol. 46 Bancomext, febrero de 1996.

- Eliminación de obstáculos en materia de transporte.

Sobre estas bases, México definió su estrategia de negociaciones con los demás países de Latinoamérica, la cual fue puesta en práctica en el primero de los Acuerdos suscrito entre México y Chile (hoy Tratado de Libre Comercio), asimismo nuestro país pretendía promover este tipo de acuerdos entre todos los miembros y facilitar, al mismo tiempo las relaciones con los otros países del continente, lo cual se ha traducido en varios tratados de Libre Comercio con algunos países de la región.

### **2.3.1 Tratado de Libre Comercio México-Chile y las nuevas oportunidades de inversión.**

El Tratado de Libre Comercio entre México y Chile entró en vigor el 1 de agosto de 1999, tras la ampliación del Acuerdo de Complementación Económica (ACE), que tiene nuestro país con Chile desde 1991, el cual surgió poco después del restablecimiento de las relaciones diplomáticas en 1990 y la coincidencia en la política de apertura comercial de ambos países, lo que propició que en abril de 1990 se iniciaran negociaciones tendientes a concertar un Acuerdo Amplio de Comercio e Inversión entre México y Chile, este se suscribe el 22 de septiembre de 1991 y entró en vigor el 1º de enero de 1992.

Lo anterior con el objetivo de intensificar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países mediante la liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones recíprocas, aumentar y diversificar el comercio entre los países signatarios; coordinar y completar las actividades económicas en especial en las áreas productivas de bienes y servicios; estimular las inversiones y facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

El convenio es muy amplio y de las 21 secciones que incluye, las más importantes se refieren a la liberalización comercial. Los aranceles iniciaron su eliminación de forma gradual en cuatro años: a partir del 1 de enero de 1992, se estableció un gravamen máximo común de 10% ad valorem hasta desaparecer del todo en 1996, asimismo existe otro grupo de productos (46 chilenos y 59 mexicanos) considerados muy sensibles a la competencia, que se excluyeron de la liberalización. Dado que el acuerdo es bilateral y establece una zona de libre comercio, cada país mantiene políticas comerciales independientes con terceros. Las barreras a estas economías no se han incrementado y cada parte puede disminuir sus barreras a nacionales fuera del acuerdo.

Las reglas de origen están bien definidas: los productos deben tener un mínimo de 50% de contenido nacional, excepto los automóviles que a partir de enero de 1996 quedarían liberados de gravámenes y restricciones no arancelarias. A Chile se le permitió el trasbordo desde un país no miembro, ya que las rutas de

embarque pasan primero por Estados Unidos y después por México.<sup>22</sup> Asimismo se incorporó una cláusula de salvaguardia mediante la cual un país puede adoptar medidas proteccionistas frente a una afluencia repentina de importaciones que pudiera amenazar la estabilidad de su balanza de pagos o deteriorar la producción nacional (con vigencia de un año).

El mecanismo para la solución de controversias es uno de los elementos más innovadores del acuerdo: a) la parte afectada podrá establecer contacto con su contraparte y tratar de resolver el problema de manera directa en un máximo de quince días; b) de no resolverse la disputa en ese lapso, la queja podrá turnarse a la Comisión Administrativa; las partes tendrán 30 días para solucionar el problema, ya sea directamente o por conducta de un mediador, y c) si aún no se resuelve, la controversia se remitirá a un grupo de arbitraje integrado por cinco expertos: dos de cada país y otro de un tercero aprobado por ambas partes; el grupo sólo contará con 30 días para llegar a una solución definitiva. Por lo que las controversias deberán resolverse en 75 días y emitido el fallo no hay apelación posible.

La Comisión Administrativa garantiza el funcionamiento adecuado del acuerdo; está facultada para supervisar el convenio; revisar y proponer reglas de origen, y establecer y proponer mecanismos para estimular la participación del sector privado. Se han eliminado las visas entre ambos países a fin de facilitar el comercio y la inversión. Por otro lado, se adoptaron medidas para evitar la doble tributación a fin de estimular las inversiones. El convenio se puede dar por terminado por cualquiera de las partes con 180 días de anticipación y esta abierto a la incorporación de otros países de la ALADI.

En lo referente al comercio entre los países signatarios, una vez en marcha el acuerdo se esperaba que el comercio entre ambas naciones se elevara, y en efecto este registró un ligero incremento, pues aumentó después de la firma, como se observa en el cuadro 15; ya que México ocupó el tercer puesto después de Brasil y Argentina, dichos países también mostraron una ampliación aún sin la existencia de algún acuerdo (en 1991 Chile realizó un acuerdo complementario con Argentina).

Tabla 15  
Comercio Chileno (millones de dólares)

	1991		1992 a,b		1992 a		1993a	
	Valor	Lugar	Valor	Lugar	Valor	Lugar	Valor	Lugar
<b>Brasil</b>	1145	1	1447	1	1043	1	1113	1
<b>Argentina</b>	811	2	1095	2	805	2	869	2
<b>México</b>	182	6	271	3	200	3	2444	3
<b>Perú</b>	209	5	240	4	172	4	203	4

<sup>22</sup> Gray Rich Patricia, "Acuerdo Chile-México: ¿una forma de integración viable?", Comercio Exterior Vol.45 Bancomext febrero 1995 p. 126

<b>Ecuador</b>	253	3	206	6	155	5	167	5
<b>Venezuela</b>	180	7	216	5	137	7	153	6
<b>Colombia</b>	213	4	180	7	137	6	134	7
<b>Bolivia</b>	132	8	168	8	122	8	127	8
<b>Paraguay</b>	97	9	104	9	79	9	88	9
<b>Uruguay</b>	48	10	85	10	60	10	70	10

a. enero-septiembre. b. después del tratado. Fuente: Gray Rich Patricia, "Acuerdo Chile México: ¿una forma de integración viable?, en Comercio Exterior, vol. 45, núm. 2, Bancomext febrero de 1995.

Respecto a los productos comerciados en ambos países, se presenta una profunda concentración de las dos naciones, sobre todo del lado chileno, ya que en 1993 sólo 13 artículos representaron 63% de las ventas totales de Chile a México: uvas, 21%; harina de pescado, 19%; ciruelas, 4.8% y aceites y grasas animales, 3.3%. doce artículos de origen mexicano representaron 58% de todas las importaciones: 28.3%, vehículos de pasajeros; 6%, policloruros, y 5% televisores<sup>23</sup>.

En lo tocante a la inversión extranjera, después del acuerdo registró un leve incremento, sobre todo en servicios y comunicaciones. Entre las principales inversiones mexicanas en Chile destaca el desarrollo turístico Marbella Resort, que representa cerca de 30 millones de dólares. En el sector de las telecomunicaciones, Televisa se fusionó con el Megavisión de Chile, y en la industria alimentaria, el grupo Bimbo adquirió la cadena de comida chilena Cena. En el sector del transporte, Dinamex se estableció en Chile en conversión con el grupo chileno Grunwald. Del lado chileno la inversión es más modesta y se ha canalizado al establecimiento de instalaciones de refrigeración en el puerto de Manzanillo, donde la fruta chilena entra a México.

El Acuerdo de Complementación Económica arrojó buenos resultados, pues para 1999 éste se convirtió en Tratado de Libre Comercio; sin duda un factor muy importante que contribuyó en este proceso fue la coincidencia en la estrategia comercial mexicana y chilena, pues en nuestro país se abrieron diversas actividades económicas, al igual que en Chile, lo que fomentó el explorar y aprovechar las oportunidades que se han abierto, con el objetivo de concretar proyectos de comercio e inversión, que estimulen una mayor vinculación económica.

### **2.3.2 Tratado de Libre Comercio México-Grupo de Los Tres: el reto comercial.**

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995. La idea del Grupo de los Tres surgió en 1989, cuando sus países miembros anunciaron la constitución del G-3, con el propósito fundamental de impulsar y

<sup>23</sup> Ibid



coordinar diversos proyectos de cooperación con Centroamérica y el Caribe, así como para aumentar el intercambio comercial y la colaboración económica entre los tres países.<sup>24</sup>

Desde el principio el Grupo de los Tres trató de instrumentar un amplio plan de cooperación con los países del istmo. En la primera etapa de esta se puso en marcha un programa de interconexión de sistemas hidráulicos y gasoductos de las naciones del Grupo a fin de suministrar energía a la zona. El 12 de abril de 1993 los tres jefes de Estado del Grupo se reunieron en Caracas con sus homólogos centroamericanos, en esa ocasión se suscribió el Compromiso de Caracas que establece los lineamientos y objetivos a mediano y largo plazos de la cooperación del Grupo en materia económica, técnica, científica y educativa con el fin de fomentar el proceso de integración del istmo y fortalecer los vínculos entre ambos grupos de países.<sup>25</sup>

Los programas respectivos se concentran en las áreas de comercio, finanzas, energía, inversión, comunicaciones, transporte y agricultura. La cooperación científica y técnica prevé la transferencia de tecnologías, así como el apoyo para la modernización de los sectores productivos, el fortalecimiento de las empresas micro y pequeñas, y la planificación energética. La ayuda del G-3 busca impulsar también el desarrollo social centroamericano principalmente en materia de salud pública, ambiente, modernización de la legislación social y programas permanentes de generación de empleos. El compromiso de Caracas incluye una variedad de planes de capacitación, libre circulación de mercancías y difusión de las diversas manifestaciones artísticas y culturales, con el propósito de ampliar la cultura y la educación de los pueblos.

El 13 de octubre de 1993, los presidentes del G-3 anunciaron el establecimiento para enero de 1994 de una zona de libre comercio entre sus naciones. Sin embargo antes sería necesario resolver algunos puntos pendientes del acuerdo. Así se inició un periodo extraordinario de reuniones que se prolongó hasta mayo de 1994, lapso durante el cual se alcanzaron importantes acuerdos para avanzar en la liberación del comercio trinacional; destacan los siguientes puntos:<sup>26</sup>

- La conclusión de las negociaciones sobre temas fundamentales como telecomunicaciones, propiedad intelectual, inversiones, normas técnicas y fitosanitarias y sector agropecuario. También se lograron importantes avances en la revisión legal de los acuerdos negociados, a fin de cuidar su congruencia con las marcas jurídicas de cada país.
- El establecimiento de un cronograma de diez años para eliminar aranceles, con base en la asimetría de las tres economías. Así México aceptó realizar una

---

<sup>24</sup> Castro Escudero Alfredo; "El Grupo de los Tres: visicitudes de una negociación comercial", Comercio Exterior; Vol. 44 No. 7, Bancomext julio de 1994, pp. 618-620

<sup>25</sup> *ibid*

<sup>26</sup> SECOFI; "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres", Comercio Exterior; Vol. 44, No.7 Bancomext; julio de 1994; pp. 628-632

reducción inicial mayor que las de sus socios comerciales, ya que otorgó una preferencia arancelaria de 35% a los productos de Colombia y Venezuela. Por su parte estos dos países concedieron preferencias promedio de 21% a los productos mexicanos. (La primera etapa de liberalización tuvo lugar el 1º de enero de 1995, de tal manera que los bienes quedarán en el libre comercio a partir del 1º de julio de 2004).

- La concesión mexicana de suprimir de inmediato la mayoría de los impuestos sobre las importaciones agrícolas, excepto en los productos que gozan del mecanismo de franjas de precios, en beneficio de casi 86% de las exportaciones respectivas de sus socios.
- La futura instauración de un régimen común en materia de inversión extranjera para que los beneficios concedidos a otros países se extiendan a los socios del grupo.
- El compromiso de establecer, tres meses después de la entrada en vigor del acuerdo trinacional, dos comités que supervisen la relación entre el marco jurídico y las políticas de subsidios, también detectaran las prácticas discriminatorias de las empresas estatales.
- Se promoverá la mayor utilización de los recursos e insumos de la región en el comercio recíproco.
- Se brinda protección a la propiedad intelectual.
- Se establece un procedimiento ágil y equitativo para prevenir y solucionar controversias en materia comercial a través de un mecanismo tripartita.

Con dichas resoluciones alcanzadas, se permitió que el acuerdo entrara en vigor el 1º de enero de 1995. El Tratado del Grupo de los Tres incorporó las preferencias pactadas en los anteriores acuerdos negociados entre México, Colombia y Venezuela en el marco de la ALADI. Estos son el instrumento comercial que ha servido, hasta la fecha como marco institucional para el intercambio de bienes entre los tres países en condiciones preferenciales.

Enfocándonos en el Tratado, se experimenta un crecimiento comercial notable, durante su primer año de vigencia, como se observa en el cuadro 16, aunque posteriormente no se presentó una tendencia definida. Entre 1994 y 1995 las exportaciones intragrupo se incrementaron en 30% al pasar de 2.565 a 3.306 millones de dólares. Entre 1995 y 1996 se produjo una pequeña reducción del intercambio (-4.3%). Las exportaciones intragrupo aumentaron nuevamente en 1997, cuando alcanzaron un monto de 4.021 millones de dólares, superiores en 27% a las de año anterior.

En 1998 las exportaciones intragrupo fueron de \$4.321 millones con un crecimiento de 5.2% (como se muestra en los cuadros 16 y 17). El crecimiento de las exportaciones a los socios del grupo entre 1993 y 1996 fueron de 66% en el caso de México, de 41% en el de Colombia y de 14% en el de Venezuela. La composición por país en el comercio intragrupo (1996) –Venezuela 41%; Colombia 40%; y México 19%- reflejan la mayor vinculación comercial en el caso de Venezuela y Colombia y la creciente participación de México. (La composición porcentual de las exportaciones del Grupo por esquema subregional se muestra en el cuadro 16).

Tabla 16  
Grupo de los Tres  
Exportaciones Totales e intrarregionales  
(en miles de millones de dólares, fob y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Exp. totales</b>	65.2	65.1	67.5	74.4	86.0	107.6	128.9	144.8	146.3
<b>Exp al G-3</b>	1.0	1.2	1.8	2.3	2.6	3.3	3.2	4.0	4.2
<b>% exp intrareg</b>	1.6	1.8	2.6	3.2	3.0	3.1	2.5	2.8	2.9

Fuente: Guía de la integración de América Latina y el Caribe 1999, Secretaría Permanente del SELA, Caracas Venezuela, junio de 1999.

Tabla 17  
Grupo de los Tres  
Exportaciones totales e intrarregionales  
(variación porcentual)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Exp. totales</b>	22.2	0.9	36.1	10.3	17.1	23.8	19.8	13.3	1.1
<b>Exp al G-3</b>	47	14	50.4	32	9.4	29.9	4.3	27.0	5.2

Fuente: Guía de la integración de América Latina y el Caribe 1999, Secretaría Permanente del SELA, Caracas Venezuela, junio de 1999.

El rasgo más singular del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres se origina en doble pertenecía de Colombia y Venezuela a este instrumento y al Grupo Andino. Su evolución por lo tanto dependerá de las que tengan la integración regional y hemisférica. Respecto a las oportunidades comerciales, estas podrían materializarse, ya que con el Tratado se formula una zona comercial de 145 millones de habitantes entre México, Colombia y Venezuela.

Teniendo en cuenta que los aranceles han disminuido en forma considerable tras la firma del acuerdo, las posibles oportunidades de mercado en Colombia se pueden generalizar a la gran mayoría de los productos mexicanos que actualmente se exportan en los sectores químico y petroquímico; acero y cobre; maquinaria y herramientas; insumos y materias primas eléctricas y electrónicas;

partes automotrices y electrodomésticos, transportes y equipos de comunicaciones, sector textil e industrial del cuero. Respecto a Venezuela las oportunidades de comercio para México se presentan principalmente en el sector energía, productos químicos y químico-farmacéuticos, sector editorial y telecomunicaciones.

### **2.3.3 Tratado de Libre Comercio México-Bolivia**

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1º de enero de 1995, su negociación se inició a partir de enero de 1992 finalmente se suscribió en Río de Janeiro, Brasil el 10 de septiembre de 1994, para iniciar su vigencia en 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.

El plazo máximo de desgravación es de 15 años y entre los productos con este término se encuentran el maíz y frijol. Asimismo, quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino, porcino, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia concretó el acercamiento entre ambos países, pues ya desde 1983 habían suscrito un Acuerdo de Alcance Parcial, asimismo el 27 de abril de 1984, suscribieron una Preferencia Arancelaria Regional, de igual manera se establecieron las bases para la suscripción de un acuerdo de complementación económica, en el marco de la Reunión del Grupo Andino celebrada en diciembre de 1991, en Cartagena de Indias, Colombia, indicando a sus ministros de comercio para que iniciaran negociaciones con el propósito de establecer una zona de libre comercio.

Se desarrolló una primera etapa de negociaciones comerciales con Bolivia en la que se intercambió información, se analizaron y definieron temas para incluirlos en el posible Acuerdo y se presentaron proyectos de texto sobre algunas secciones del mismo. De tal manera que los presidentes de ambos países comenzaron a reunirse para iniciar las negociaciones de un acuerdo comercial, dicha decisión fue antecedida por el acuerdo de Barahona de 1991.

A partir de marzo de 1993, se inició una segunda etapa de negociaciones, culminando con la firma del Tratado el 10 de septiembre de 1994, lo cual indica un mercado potencial de 93 millones de consumidores, y la reactivación del comercio entre ambos países.

En lo referente al comercio entre México y Bolivia éste ha sido muy poco significativo (como se observa en el cuadro 18), pero esta en aumento ya que de 3 millones de dólares en 1990, éste ascendió a 12 millones de dólares para 1993, esta tendencia alberga la esperanza de que con la firma del Tratado aumente.

Tabla 18  
Balanza comercial México-Bolivia  
(Valor en millones de dólares)

Año	Exportación	%	Importación	%	Saldo
1990	3.0	---	2.0	---	1
1991	3.4	---	3.5	---	0.1
1992	3.7	---	4.2	---	0.5
1993	12.0	300		400	

Fuente: Guía de la Integración de América Latina y el Caribe 1999. Secretaría Permanente del SELA. Caracas Venezuela, junio de 1999.

Con la firma del Tratado México consolida sus pasos firmes hacia una integración comercial y económica con Bolivia, haciendo más rico su proceso de diversificación de apertura económica de la inversión y el comercio.

### **2.3.4 Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica, participación conjunta para el desarrollo**

El Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica fue firmado el 5 de abril de 1994, y entró en vigor el 1º de enero de 1995. Este tratado incorpora un conjunto de reglas con las que se pretende dar transparencia y seguridad a los sectores productivos, al igual que la promoción de bienes y servicios. Asimismo se pretende dar protección a secretos industriales, marcas, derechos de autor y facilitar las inversiones en ambos países.

El tratado abarca 12 grandes temas para la promoción del intercambio comercial y la inversión entre los dos países, los cuales consisten en: acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fito y zoonosanitarias, medidas de salvaguardia, prácticas desleales, compras de gobierno, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

El acceso a los mercados plantea la eliminación inmediata de aranceles para el 70% de las exportaciones mexicanas. El 20% se desgravará en cinco años y el 10% en 10 años. El 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; 15% en cinco años y el 10% en diez años. Asimismo se establecen los mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias y disciplinas para que no se discrimine a los bienes de ambos países.

Los temas de cobertura del tratado quedan contemplados de la siguiente manera<sup>27</sup>:

<sup>27</sup> "Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica". El Mercado de Valores, No. 5 Nacional Financiera mayo de 1994.

- En lo referente a la agricultura se dio un acceso inmediato a los mercados para los productos con potencial exportador. Se excluyó o se dio máxima protección a los productos sensibles (como son carne, plátanos, productos avícolas y azúcar). Eliminación de subsidios a la exportación a partir del 1º de enero de 1999 o en la fecha en que los productos queden exentos de pago de arancel.
- En las medidas fito y zoosanitarias se establecen reglas que aseguran la transparencia para la elaboración, adopción y aplicación de estas medidas.
- Las reglas de origen señalan un contenido regional de 50%, salvo un muy reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será de 40% los primeros tres años; 45% por tres años más; y 50% al principio del séptimo año. Para las reglas de origen específicas de los sectores químico y plásticos, textil, acero, cobre y aluminio, se establece un Comité que evaluará la capacidad de abastecimiento de los dos países.
- En cuanto a las medidas de salvaguarda se prevé su aplicación ante la posibilidad de daño grave a la planta productiva nacional debido a aumentos sustanciales en las importaciones.
- Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.
- El tratado cubre todos los servicios, a excepción de aquellos prestados por los gobiernos de ambos países. También se excluyen los servicios aéreos, comerciales, y los servicios financieros. Se incorporan principios como trato no discriminatorio, trato de nación más favorecida y la no obligatoriedad del establecimiento en el territorio del otro país como requisito para la operación de empresas prestadoras de servicios.
- Se simplifican los procedimientos de entrada de mujeres y hombres de negocios de ambos países para visitantes de negocios, inversionistas y movimiento de personal dentro de una misma empresa.
- En cuanto a las normas técnicas se incorporan disciplinas y principios generales para la aplicación de normas a los bienes y servicios, incluyendo lo que se refiere a metrología, etiquetado y aspectos administrativos. También se crea un comité que servirá como foro de consulta para resolver controversias y fomentar el trabajo de armonización de normas.
- Respecto a las compras gubernamentales se establecen disciplinas para regular las licitaciones para la adquisición de bienes y servicios por parte de los gobiernos de ambos países, a partir del principio de trato no discriminatorio y transparencia en los procedimientos de compras gubernamentales.

- En lo tocante a la inversión se incluye una definición amplia que protege los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y en general toda transferencia e indemnización en caso de expropiaciones, de igual forma se establece un mecanismo de solución de controversias.
- En el tema de propiedad intelectual se incorporan los principios de trato no discriminatorio y de nación más favorecida, en la protección de todos los derechos de propiedad industrial. Se protegen las marcas y se establecen criterios para solicitar la cancelación de marcas iguales o similares, a favor de las empresas que demuestren que su registro es más antiguo.
- El Tratado establece un mecanismo de solución de controversias, sencillo y transparente, que incluye tres etapas: la consulta entre los países, los procedimientos ante la Comisión Administradora y el arbitraje.

Con la firma del Tratado se vaticina una magnífica oportunidad de incrementar notablemente el comercio entre ambas naciones, ya que el tratado abrirá las puertas, para el acceso libre de impuestos o con aranceles reducidos, a más de 12 mil productos de ambos países y además permitirá formar un espacio económico único de casi 90 millones de habitantes.

El acuerdo entre Costa Rica y México es uno de los convenios más completos que se han negociado entre países latinoamericanos, ya que establece reglas claras y permanentes para el libre intercambio, y reconoce asimetrías económicas. Asimismo, fija periodos de desgravación sobre la base de reciprocidad, y cubre un amplio número de temas destinados a fomentar las corrientes de comercio e inversión, ofreciendo una mayor certidumbre a los agentes económicos de los dos países.

### **2.3.5 Tratado de Libre Comercio México Triángulo del Norte y el fortalecimiento del mercado centroamericano**

El Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte (TLCTNM), entró en vigor el 1º de enero del 2001, después de cuatro años de consultas y la celebración de 18 rondas de negociaciones. El principal objetivo del Tratado de Libre Comercio entre México, El Salvador, Guatemala y Honduras (TLCTNM) consiste en facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los cuatro países, a través de la eliminación paulatina de aranceles y un conjunto de disciplinas que regularán la relación comercial entre los países integrantes del tratado; asimismo incluye disciplinas para regular la compra y venta de servicios. Los principales acuerdos pactados, para lograrlo son los siguientes:<sup>28</sup>

- La eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes mediante el establecimiento de plazos de desgravación que permiten a los

---

<sup>28</sup> Guía de la integración de América Latina y el Caribe 1999 op cit.

sectores productivos del Triángulo del Norte y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países.

- Las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaron libres de arancel a la entrada en vigor del tratado y hay diversos plazos para la desgravación del resto de nuestras exportaciones, que van de 3 a 11 años.
- La mayoría de los productos del sector industrial alcanzaron un acceso a corto plazo entre las Partes. Alrededor del 57% de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaron libres de arancel de inmediato, el 15% en un plazo de 3 a 5 años. Por su parte, México desgravó a la entrada en vigor del tratado el 65% de las importaciones que realiza del Triángulo del Norte y el 24% en un plazo de 3 a 5 años.
- Se tomó en cuenta la sensibilidad del sector agropecuario y agroindustrial, por lo que se estableció para algunos productos agropecuarios sensibles una salvaguarda especial, la cual impediría que se afecte la producción nacional con incrementos sustanciales en importaciones derivado de la desgravación arancelaria, tales que puedan dañar la producción nacional. Además quedaron excluidos de la negociación el azúcar, café y plátano.
- Las reglas de origen manejan que los bienes serán considerados de la región cuando: sean totalmente obtenidos o producidos en la región, cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico para ese bien, o cumplan con un requisito de contenido regional. El valor general de contenido regional aplicable será de 50%. Asimismo, en el acuerdo se otorga reconocimiento al tequila y el mezcal como productos distintivos de México.
- En lo referente a las salvaguardas, el tratado establece la posibilidad de imponer medidas bilaterales durante un periodo de transición para hacer frente a dificultades imprevistas que se originen de la reducción o eliminación de un arancel establecido en el tratado; y su utilización está sujeta a la observancia de los principios de transparencia, equidad y certidumbre. La aplicación de medidas de salvaguarda sobre algún producto requiere de una compensación a la parte afectada.
- El tratado establece un mecanismo para la prevención o solución de controversias derivadas de la interpretación o aplicación del tratado, o cuando una Parte considere que una medida vigente o en proyecto es incompatible o puede ocasionar anulación o menoscabo. Este mecanismo brindará certeza a los dos países sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad.

El TLC de México con el Triángulo del Norte significa la apertura hacia un mercado muy extenso en la región de América Latina, además aumenta el atractivo de invertir en México; permitiendo diversificar el comercio e impulsar las



exportaciones mexicanas, se podrá incorporar mayor contenido nacional a la venta de productos que realiza al extranjero; promueve el desarrollo industrial y regional del país. Además se espera que por medio de este acuerdo se fomente la incorporación de nuevas empresas a la actividad exportadora, y a través del dinamismo se promueva el crecimiento económico y la generación de empleos.

Tabla 19  
Comercio México-Triángulo del Norte  
Millones de dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	%
<b>Triángulo del norte</b>								
Comercio total	437.8	522.9	589.1	716.0	939.4	1,061.8	1,052.9	140
Exportaciones	355.3	416.7	526.5	615.1	828.5	943.1	944.1	166
Importaciones	82.5	106.2	62.6	100.9	110.9	118.7	108.8	32
Saldo	272.8	310.5	463.9	514.2	717.6	824.4	835.3	206
<b>El Salvador</b>								
Comercio total	127.1	147.8	155.6	177.1	238.2	243.0	262.7	107
Exportaciones	113.0	128.5	147.7	158.1	214.1	217.7	244.5	116
Importaciones	14.1	19.3	7.9	19.0	24.1	25.3	18.2	29
Saldo	98.9	109.2	139.8	139.1	190.0	192.4	226.3	129
<b>Guatemala</b>								
Comercio total	265.9	301.6	361.3	436.9	578.8	672.1	626.2	136
Exportaciones	203.8	218.2	310.2	360.1	498.4	590.8	543.6	167
Importaciones	62.1	83.4	51.1	76.8	80.4	81.3	82.6	33
Saldo	141.7	134.8	259.1	283.3	418.0	509.5	461	225
<b>Honduras</b>								
Comercio total	44.8	73.5	72.2	102.0	122.4	146.7	164.0	266
Exportaciones	38.5	70.0	68.6	96.6	116.0	134.6	156.0	305
Importaciones	6.3	3.5	3.6	5.1	6.4	12.1	8.0	27
Saldo	32.2	66.5	66.5	91.8	109.6	122.5	148.0	360

Fuente: Becerril Isabel. El Financiero "Firmará Zedillo el TLC con el Triángulo del Norte". 26 de junio de 2000.

El Tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte, es el más joven de los tratados, y su impacto comercial es de difícil evaluación, sin embargo el intercambio comercial tiene cierta presencia, la cual tal vez se eleve un poco más al entrar en vigor dicho acuerdo, pues como podemos observar en el cuadro 19 de 1993 a 1999 las exportaciones de México hacia el Triángulo del Norte han tenido un incremento de un 166%, de igual manera las importaciones se han incrementado en un 32%. También podemos decir que el intercambio comercial con más dinamismo ha sido con Guatemala, pues se han realizado más exportaciones, al igual que importaciones con esta nación.

Analizar a fondo los tratados de Libre Comercio signados por México sería un tanto complicado, pero sí podemos decir que nuestro país ha firmado dichos tratados de acuerdo al contexto prevaleciente, lo cual produjo que se tomaran como un instrumento de política comercial clave para expandir y diversificar su comercio, éstos a su vez han sido entre otras cosas, fuentes de materias primas e insumos industriales y equipo, y han fomentado el flujo de inversiones, servicios, y tecnología.

Con respecto a los objetivos planteados en cada uno de ellos, encontramos que en general se busca la implementación de reglas y disposiciones administrativas institucionales, pertenecientes a un bloque económico frente a la tendencia de integración de amplios mercados y promover condiciones de competencia balanceada, asegurar la continuidad de las políticas económicas adoptadas (liberalización comercial emprendida desde 1985) que aumente los beneficios económicos y se alcance una estabilidad política.

### 3. LAS PROPUESTAS ACTUALES

En los últimos años se ha intensificado a nivel mundial la creación de uniones aduaneras, zonas de libre comercio y uniones económicas entre distintos grupos de países, con el objeto de mejorar la eficiencia, disminuir los costos y aprovechar óptimamente las economías de escala y de alcance (disponibilidad inmediata de recursos naturales, materias primas, mano de obra, etcétera).<sup>1</sup>

Los avances de la integración en Europa, así como la expansión de los flujos comerciales en otras partes del mundo están obligando al resto de los países a adoptar esquemas de integración que garanticen su presencia en el comercio mundial. Es por ello que Estados Unidos da pie para lanzar en 1990 la Iniciativa para las Américas (IPA), la cual consistía en un programa de ayuda económica a América Latina, dicha propuesta trataría de superar los procesos de integración puestos en marcha por otras economías de América Latina en años anteriores, a pesar de ello la iniciativa cobro mayor fuerza en la Conferencia de Miami, celebrada del 8 al 11 de diciembre de 1994, en donde Bill Clinton, siguiendo la línea de Bush, propone la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), dentro de la cual se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y la inversión.

Paralelamente a la propuesta del ALCA se manejó la de crear un Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA). La idea fue lanzada por Brasil en 1993. No ha dado lugar a discusiones formales ni responde a un proyecto elaborado, tales como las que desarrolla ALCA, pero se ha ido concretando a través de negociaciones parciales.

Dichas propuestas de integración no son un proceso fácil y mucho menos rápido, ya que como se vio en el capítulo uno, para que la Unión Europea se concretara tuvo que pasar una fase evolutiva muy larga, es por ello que en el presente capítulo analizaremos los avances en las negociaciones de ambas propuestas, por lo que se iniciará con la propuesta de la Iniciativa para las Américas.

#### 3.1 La iniciativa para las Américas (IPA)

Esta fue lanzada el día 27 de junio de 1990, el entonces presidente de Estados Unidos hizo el anuncio público de la denominada Iniciativa para las Américas. La iniciativa representó el primer planteamiento integral sobre las relaciones hemisféricas que Estados Unidos realizaba desde la Alianza para el progreso en los años sesenta. Sin embargo, a diferencia de esta última y debido en parte a fuertes restricciones presupuestarias existentes en Estados Unidos, en la nueva iniciativa se hace hincapié en el fomento del comercio y la inversión directa en lugar de privilegiar el otorgamiento de asistencia financiera oficial. En términos generales, la iniciativa buscó respaldar la tendencia que se estaba manifestando

---

<sup>1</sup> Javier Orozco Alvarado, América Latina en la economía mundial: el futuro de su integración. Cuaderno de difusión científica, No.44 Universidad de Guadalajara 1994.

en la región latinoamericana hacia una mejor apertura económica y una más alta ponderación de las señales del mercado. La iniciativa principalmente consistía en un programa de acción en el que presentaba sus ideas y propósitos respecto a las relaciones interamericanas en torno a tres cuestiones fundamentales:<sup>2</sup>

**Inversión:** aquí se abarcaron dos tipos de disposiciones sobre inversión. La primera consistía en la asignación de una porción creciente de los recursos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del Banco Mundial para la creación de un programa de préstamos dirigidos a los países que adoptaran medidas importantes para eliminar las barreras a la inversión extranjera. El monto del fondo de inversiones fue reducido por el Congreso Estadounidense de 300 a 65 millones de dólares. La segunda es la creación de un Fondo Multilateral de Inversiones (MIF) de 1500 millones de dólares que administraría el BID para proveer asistencia técnica en el área de inversiones, desarrollo de recursos humanos y apoyo a la pequeña empresa; esto con la finalidad de promover las reformas en políticas de inversión de América Latina.

A su vez éste fondo también apoyaría la reducción de la deuda comercial. Pero las condiciones para que un país calificara para la reducción de deuda y recepción de nuevas inversiones incluían la aprobación de las políticas macroeconómicas por parte del Fondo Multilateral de Inversiones, estricta observancia de las directrices del BID y un programa de refinanciamiento acordado con la banca comercial.

**Deuda externa:** con la IPA se pretendía el establecimiento de mecanismos para ayudar a países pequeños que tuvieran obligaciones externas elevadas con entidades oficiales, a su vez se propusieron mecanismos para que América Latina y el Caribe redujeran 12 000 millones de dólares su deuda pública con Estados Unidos. Sin embargo el asunto de la deuda en el marco de la IPA no se pudo traducir en grandes beneficios para la región.

A esto se une otro factor, pues para reducir esta deuda los países debían cumplir con criterios de condicionalidad aún más rigurosos que los del Club de París (programas de reforma del FMI y del Banco Mundial, en materia de inversiones por medio del BID y en caso de ser apropiado, completar un programa de reducción de la deuda con la banca comercial) y cuya cobertura amplió el Congreso estadounidense para incluir la protección de los derechos humanos, la democratización, la cooperación en la lucha contra el narcotráfico y el albergue a terroristas.

De tal manera que no se pudo concretar ningún avance en materia de deuda, pues como se observa en el cuadro 20 el monto total de la deuda externa desembolsada continuó creciendo durante los años noventa, ya que en 1998 la deuda llegó casi a los 700 millones de dólares, cifra considerablemente mayor que la registrada en 1994.

---

<sup>2</sup> Sistema Económico Latinoamericano, "La iniciativa para las Américas: evolución y perspectivas" en Comercio Exterior, Vol.42 No.3 Bancomext, marzo de 1992. pp. 238.

Tabla 20  
América Latina y El Caribe: Deuda externa por países (1994-1998)  
Millones de dólares

	1994	1995	1996	1997	1998
América Latina y el Caribe	556730	606188	6270026	649998	697797
Argentina	79069	89321	995000	110200	118200
Bolivia	4216	4523	4366	4232	4250
Brasil	148295	159256	178161	200000	222500
Chile	21968	21736	22979	26701	30670
Colombia	21954	25050	29471	31806	34000
Ecuador	14589	13934	14586	15099	16100
Paraguay	1241	1328	1336	1438	1620
Perú	30392	33515	33805	28508	29780
Uruguay	4959	5193	5367	5618	5750
Venezuela	41160	38498	35181	32454	31600
México	139818	164200	157200	147700	158000
Costa Rica	3818	3888	3376	3305	3430
El Salvador	2069	2343	2517	2667	2690
Guatemala	2160	2107	2075	2132	2400
Honduras	4040	4243	4123	4095	4150
Nicaragua	11695	10299	6094	6001	6280
Panamá	3663	3938	5069	5051	5350
Guyana	2004	2058	1537	1514	1550
Haití	875	898	914	1025	1100
Jamaica	3652	3452	3232	3278	3300
República Dominicana	3946	3999	3796	3502	3470
Trinidad y Tobago	2064	1905	1876	1527	1407

Fuente: Claves de América Latina y el Caribe. Secretaría Permanente del SELA. Caracas Venezuela 1999.

Comercio exterior: el concepto central de la iniciativa se basaba en el establecimiento de un sistema hemisférico de áreas de libre comercio, apoyado en la premisa de reciprocidad y beneficio mutuo, en vez de concesiones unilaterales, ya que el objetivo a largo plazo propuesto por el ex presidente Bush consistía en la creación de una zona de libre comercio que se extendiera “desde el puerto de Anchorage hasta la Tierra de Fuego”. En la iniciativa se insistió sobre la prioridad que tendrían los países latinoamericanos asociados comercialmente para establecer los primeros convenios de libre comercio. Para ello se expusieron ocho

criterios aplicables en futuros acuerdos de libre comercio, los cuales se basaban en lo siguiente:

- pugnar por la eliminación de todo arancel;
- prever la remoción progresiva de las barreras no arancelarias;
- establecer normas relativas a las inversiones;
- brindar un mecanismo de solución de diferencias
- garantizar la protección de derechos de propiedad intelectual;
- establecer disposiciones especiales para tratar el comercio de los recursos naturales y los productos derivados de éstos,
- incluir medidas relativas a los subsidios, el comercio estatal, las restricciones comerciales sustentadas en problemas de balanza de pagos y el uso de restricciones y controles de divisas.

Estados Unidos también señaló que sólo intentaría negociar acuerdos de libre comercio con los países que:

- hayan adoptado políticas de libre mercado;
- capacidad institucional suficiente para poner en práctica un acuerdo de libre comercio;
- hayan avanzado en la liberación comercial, y
- fueran partes contratantes del GATT.

Otros factores que se tomarían en cuenta sería la magnitud del mercado del país latinoamericano o caribeño, el grado de integración alcanzado en escala subregional, esto dada la preferencia del gobierno estadounidense de negociar acuerdos de libre comercio con grupos de países previamente integrados entre sí.

Con los países que aún no estuvieran listos para entrar en acuerdos integrales de libre comercio, Estados Unidos estaría dispuesto a negociar acuerdos “marco” de carácter bilateral para reducir en forma paulatina barreras específicas al comercio o resolver problemas surgidos en el intercambio bilateral.

### 3.1.1 La visión de América Latina sobre la IPA

La respuesta de la región ante la IPA fue en términos generales positiva, pues se le consideró una declaración política muy importante en las relaciones entre Estados Unidos, América Latina y el Caribe, de tal manera que se fijaron las líneas de acción sobre el proceso de diálogo y negociación de los países del área con Estados Unidos, quedando de la siguiente manera:<sup>3</sup>

- La IPA constituyó un marco de referencia de enorme importancia y contó con el potencial para establecer sobre nuevas bases, más equitativas, las relaciones económicas de los países de la región con Estados Unidos;
- al atraer de forma integrada los temas del comercio, deuda e inversión, la IPA reflejó la posición sostenida por los países de América Latina y el Caribe;
- la IPA debía considerarse como un proceso orientado a establecer de una asociación que preveía beneficios mutuos.

Con respecto a la acción regional, se planteó que las importantes coincidencias en el manejo de las políticas económicas y en la estrategia de desarrollo facilitarían la definición de enfoques y criterios compartidos, incluso con respecto a la IPA. Se consideró de importancia fundamental los entendimientos y principios entre los países de la región tendientes a afianzar los procesos de integración y cooperación regional que se desarrollan en la actualidad. Ello permitiría reforzar la capacidad negociadora de América Latina y el Caribe frente a Estados Unidos y otros países o regiones.

En lo referente a los aspectos comerciales de la iniciativa, se planteó que las negociaciones individuales o multilaterales con los Estados Unidos deberían tomar en cuenta: a) un efectivo compromiso que impidiese un nuevo proteccionismo, así como la aplicación de represalias unilaterales; b) la reciprocidad relativa; c) la cobertura total de productos y medidas en las negociaciones sobre acceso a los mercados; y d) el pleno respeto a las políticas nacionales en materia de explotación de recursos naturales y acceso a los mismos.

Sobre el tema de las inversiones se destacó que era necesario mejorar las condiciones de acceso a los mercados, en especial de Estados Unidos. Por ello se reconoció la necesidad de realizar esfuerzos adicionales a los previstos en la iniciativa para superar el importante déficit de inversión acumulado en la región.

En materia de deuda se determinó que el marco orientador de las acciones a ese proceso sería la Propuesta Latinoamericana y Caribeña para una solución al problema de su deuda externa. Para que incluyera los intereses de todos los países de la región se planteó que sería necesario que la iniciativa previera acciones con respecto a la deuda con la banca comercial, y con los organismos

---

<sup>3</sup> Ibid

multilaterales. Asimismo se señaló que el ámbito previsto en la iniciativa de canje de deuda por naturaleza debía ampliarse a otras áreas, en particular a proyectos sociales.

La IPA dio inicio al largo camino del proceso de integración hemisférica, ya que a primera vista parecía plantear un escenario plagado de oportunidades para Estados Unidos, como para el resto del continente Americano, desembocando en el arranque de negociaciones para el establecimiento de una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

### **3.2 Miami: la Cumbre de las Américas**

La Cumbre de las Américas, celebrada del 8 al 11 de diciembre de 1994 en Miami, donde se reunieron representantes de 34 naciones del continente americano (excepto Cuba), se convirtió en la consolidación del proyecto que había sido anunciado en 1990 por el presidente de Estados Unidos basado en la integración económica. El objetivo declarado que tenía la cumbre de Miami consistía en desarrollar un marco de referencia para la colaboración hemisférica; un fin implícito desde la perspectiva de Washington, era brindar tranquilidad al ámbito latinoamericano. Por lo que el gobierno de Estados Unidos propuso una agenda de 14 puntos.

Dentro de los principales puntos de la agenda, se incluían recomendaciones para combatir la corrupción y el tráfico de drogas, otro juego de recomendaciones se concentraba en el fortalecimiento de los nexos financieros y la promoción del libre comercio; una tercera categoría contemplaba la suscripción de compromisos en las áreas de salud pública, educación, manejo de recursos y protección ambiental, esto con el fin de armonizar las normas para las industrias que operen en el continente, aumentar la demanda de tecnologías y servicios ambientales y ofrecer oportunidades para la participación del público en los procesos de diseño de políticas ambientales.

Dicha agenda no convencía del todo a los líderes latinoamericanos quienes manifestaron su enorme preocupación por conocer los términos, los tiempos y las condiciones para poder tener acceso a una posible área de libre comercio para las Américas, además insistían en que la reunión de Miami debía establecer una serie de plazos para lograr la integración, fue así como se decidió que la agenda se concentrara en un solo tema: la extensión del libre comercio. De tal manera que al término de la Cumbre se llegó a los siguientes acuerdos:

- Crear una zona de libre comercio en las Américas con un plazo hasta el año 2005 para completar las negociaciones, y buscar un progreso substancial para el año 2000.
- Expandir el alcance de los acuerdos comerciales existentes dentro del hemisferio, y conciliar diferencias para crear la mayor zona de libre comercio.



- Mantener el acuerdo consistente con el GATT. No erigir nuevas barreras al comercio.
- Asegurar la observancia y promoción de los derechos de los trabajadores a medida que la integración económica continúe.
- Hacer que las políticas comerciales y ambientales se refuercen mutuamente.
- Incluir una lista exhaustiva de áreas en los acuerdos comerciales, desde tarifas y servicios, hasta agricultura y propiedad intelectual.
- Señalar un programa con duración de 15 meses, el cual daría inicio en enero de 1995 para que los ministros de comercio desarrollen el plan de libre comercio.
- Pedirle a la Organización de Estados Americanos (OEA), que conduzca un análisis comparativo de los acuerdos comerciales existentes en el hemisferio para ayudar a evaluar las diferencias a ser resueltas.<sup>4</sup>

Una vez llegando a dichos acuerdos, los presidentes reunidos en Miami, a efectos de materializar sus propósitos, firmaron el Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad, anunciando la Creación de una zona de libre comercio hemisférica para el año 2005.

Conforme a ello los líderes reunidos decidieron iniciar de inmediato las sesiones para el establecimiento de un programa de trabajo que contempla reuniones a nivel ministerial, constituyéndose así un Comité Tripartito para proporcionar apoyo técnico conformado por la Organización de Estados Americanos (OEA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas.

### **3.2.1 Los principales resultados de las reuniones negociadoras para el establecimiento del ALCA**

El calendario del ALCA comenzó a desarrollarse en 1995, con una reunión preparatoria de Ministros de Comercio de los países interesados, efectuada en Denver, Estados Unidos, en esta cita se decidió la creación de siete grupos de trabajo intergubernamentales en las siguientes áreas: acceso a los mercados; procedimientos aduaneros y reglas de origen; inversiones; subsidios; medidas sanitarias y fitosanitarias; y economías pequeñas. El programa general de cada grupo de trabajo deberá incluir la identificación y el examen de las medidas relacionadas con el comercio existente en cada área, con miras a identificar los posibles enfoques para las negociaciones.

Continuando con el plan de trabajo, en marzo de 1996 se realizó la segunda reunión de Ministros de Comercio en Cartagena de Indias, Colombia. En esa oportunidad se crearon cuatro grupos de trabajo adicionales: servicios; políticas de competencia; derechos de propiedad intelectual; y compras estatales. Otro aspecto importante de la reunión es que se pretende buscar los medios para

---

<sup>4</sup> Ibid

proporcionar oportunidades tendientes a facilitar la integración de las economías más pequeñas, y aumentar sus niveles de desarrollo, por lo que se reconoció la necesidad de asistencia técnica para facilitar la plena participación de éstas en el proceso de construcción del ALCA.

La tercera reunión se efectuó en Belo Horizonte, Brasil, en mayo de 1997, en esta ocasión, sólo se examinaron los resultados de los programas de trabajo acordados en las reuniones ministeriales realizadas en Denver y Cartagena, tendientes a la liberación del comercio, lo cual arrojó como resultado, un avance, ya que se había dado la ampliación y profundización de los acuerdos subregionales y bilaterales existentes; por último se realizaron los preparativos para la siguiente reunión de Ministros de Comercio.

La cuarta reunión se llevó a cabo en San José de Costa Rica (1998) en la cual se emitió la Declaración Ministerial de San José, que constituye el documento básico de las negociaciones hacia el ALCA, asimismo comprende un esquema sobre la forma como se desarrollarán las negociaciones, incluyendo aspectos tales como sus principios, objetivos, enfoques, estructura y localización, mediante el cual también se constituyó la Secretaría Administrativa de las Negociaciones; dicho documento consiste básicamente en los siguientes puntos:<sup>5</sup>

- Presidencia: será por rotación cada 18 meses o al concluir cada Reunión Ministerial.
- Se establece el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC): Se le asignará un Presidente y un Vicepresidente tendrá la responsabilidad de guiar el trabajo de los grupos de negociación y de decidir sobre la estructura general del acuerdo y los asuntos institucionales. El CNC tendrá la responsabilidad general de asegurar la plena participación de todos los países en el proceso del ALCA. También asegurará que este tema, en particular las preocupaciones de las economías más pequeñas y las relacionadas con los países con distintos niveles de desarrollo, sean tratadas al interior de cada grupo de negociación. El CNC deberá reunirse tantas veces como sea necesario y no menos de dos veces al año.
- Los Grupos de Negociación establecidos son sobre: acceso a mercados; inversión; servicios; compras del sector público; solución de controversias; agricultura; propiedad intelectual; subsidios, antidumping y derechos compensatorios; y política de competencia.

El Presidente y el Vicepresidente de cada grupo serán seleccionados tomando en cuenta la necesidad de mantener un balance geográfico entre los países. Ejercerán su cargo por un período de 18 meses o hasta la siguiente reunión ministerial. Como principio general, no debería haber reelección inmediata del Presidente o Vicepresidente.

---

<sup>5</sup> Ibid

Este principio establece una presunción en contra de la reelección inmediata, pero no debería ser aplicado de manera inflexible. Se instruyó al CNC para que en su primera reunión desarrollara un programa de trabajo para los grupos de negociación a fin de asegurar el inicio de sus labores a más tardar el 30 de septiembre de 1998. Por ello se acordó que las reuniones de los grupos de negociación se realicen en una sede única que rotará entre los siguientes 3 países: Miami, Estados Unidos, del 1 de marzo de 1988 al 28 de febrero de 2001; Panamá del 1 de marzo de 2001 al 28 de febrero de 2003; y México del 1 de marzo de 2003 al 31 de diciembre de 2004. El período en el cual México será la sede de las negociaciones se extenderá hasta la conclusión de las mismas.

El trabajo de los diferentes grupos puede estar interrelacionado, como en el caso de agricultura y acceso a mercados; servicios e inversión; política de competencia y subsidios, antidumping y derechos compensatorios; entre otros.

- Un grupo consultivo sobre economías más pequeñas ha sido creado y está abierto a la participación de todos los países del ALCA. Este grupo precedido por Jamaica elevará a la consideración del CNC los temas de interés para las economías más pequeñas y su presidencia será rotativa.
- La sede de las negociaciones será rotativa. Tres países serán anfitriones de las negociaciones: Estados Unidos (Miami) durante tres años, Panamá (Ciudad de Panamá) durante los siguientes dos años y México (ciudad de México) durante los últimos dos años, o el tiempo que sea necesario para concluir las negociaciones.
- Secretaría Administrativa, esta se ubicará en el sitio donde se estén desarrollando las negociaciones. Esta Secretaría recibirá fondos de aportaciones locales, así como recursos de las instituciones del Comité Tripartito. Además las tres comisiones del Comité Tripartito (OEA, BID, CEPAL) otorgarán apoyo técnico y analítico para las negociaciones. Asimismo ofrecerán asistencia técnica sobre temas relacionados al ALCA, en especial a las economías más pequeñas del hemisferio. Dentro de las funciones de la Secretaría se encuentran las siguientes: a) proporcionar apoyo logístico y administrativo a las negociaciones; b) proveer los servicios de traducción de documentos e interpretación durante las deliberaciones; c) mantener la documentación oficial relativa a las negociaciones; y publicar y distribuir documentos.
- Comité Tripartito; su función principal es proporcionar apoyo logístico para la preparación de las negociaciones del ALCA.
- Participación de la Sociedad Civil en las negociaciones; se ha acordado la creación de un Comité de la Sociedad Civil, para así facilitar la participación de

la comunidad empresarial, de organizaciones laborales y de medio ambiente, y de grupos académicos que deseen presentar sus puntos de vista, de manera constructiva sobre los temas que estén siendo negociados, así como sobre asuntos comerciales en general.

La quinta reunión se celebró en Toronto, Canadá, el día 4 de noviembre de 1999, en esta reunión se realizó un acuerdo para la puesta en práctica de programas de trabajo para cada uno de los grupos de negociaciones, para el grupo consultivo sobre economías más pequeñas, el Comité de Representantes Gubernamentales, sobre la participación de la sociedad civil, el establecimiento y funcionamiento de la Secretaría Administrativa en Miami; la sede de las negociaciones y la creación de un Subcomité del Comité de Negociaciones Comerciales sobre presupuesto y administración para fortalecer la gestión financiera de las negociaciones. También se reafirmó el papel central del Comité de Negociaciones Comerciales para continuar conduciendo las negociaciones del ALCA mediante la transparencia total.

La sexta reunión se celebró el 7 de abril de 2001 en Buenos Aires, Argentina, en esta ocasión se afirmó que ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA, a la luz de los avances logrados en el proceso de negociaciones.

Entendiendo que la liberación del comercio ya sea a nivel mundial como regional es fundamental y sobre esta base se considera importante fortalecer los procesos de integración en marcha, ya que pueden facilitar el logro de tal objetivo. También se reafirmó el compromiso de transparencia del proceso ALCA y se planteó el próximo encuentro para octubre de 2002.

El progreso en los diferentes Grupos de Trabajo ha sido diferente en función de la importancia de los intereses comunes existentes, siendo más débil en el caso de temas como acceso a mercados, subsidios, antidumping y derechos compensatorios y economías más pequeñas, así como también en compras del estado y servicios. Todas estas negociaciones están tratando de llevar a la culminación el proceso para el establecimiento de ALCA, y para ello se rigen por los siguientes principios básicos:

- a) ALCA estará basada en los acuerdos subregionales y bilaterales existentes.
- b) Las obligaciones que se asuman para promover el libre comercio en el hemisferio serán consistentes con las asumidas en el marco de la OMC, particularmente con el artículo XXIV del GATT de 1994 y su entendimiento en la Ronda Uruguay.
- c) ALCA no impondrá barreras a otros países y evitará la adopción de políticas que puedan afectar el comercio en el hemisferio en forma adversa.

- d) Se tendrá en cuenta las diferencias existentes en el nivel de desarrollo y en el tamaño de las economías del hemisferio.
- e) El consenso constituye el principio fundamental en la toma de decisiones del proceso del ALCA, que procura preservar y promover los intereses esenciales de los 34 países de manera equilibrada y comprensiva;
- f) El resultado de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas constituirá un compromiso único comprensivo, que incorpora los derechos y obligaciones que se acuerden mutuamente.
- g) El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA;
- h) Los países podrán negociar y adherir al ALCA individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional que negocie como una unidad;
- i) El proceso de negociación deberá ser transparente y se dedicará especial atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas, a fin de asegurar su plena participación en el proceso del ALCA;
- j) A más tardar en el año 2005, deberán concluir las negociaciones.

El establecimiento del ALCA ha sido un proceso difícil de consolidar, sin embargo las reuniones continúan con gran dinamismo. Con tal proyecto se pretende eliminar las deficiencias y limitaciones de los anteriores mecanismos de integración latinoamericanos, pues se han tratado de retomar los avances efectuados hasta el momento, para así poder superar los errores anteriores.

Mediante éste acuerdo se han establecido plazos graduales que permitan un avance sustancial para todos sus integrantes. Asimismo se tratará de identificar las diferencias existentes en el nivel de desarrollo y en el tamaño de las economías del hemisferio, lo cual contribuiría a cubrir a todos los países de los posibles beneficios de un área de libre comercio, pues anteriormente no se habían contemplado las dificultades resultantes de la heterogeneidad de sus miembros.

### 3.3 Estimaciones de una Área de Libre Comercio para las Américas

De concretarse un área de libre comercio, se daría origen a un mercado muy extenso, podría decirse que el más grande del mundo, con una población conjunta de alrededor de 850 millones de habitantes, que supondría un movimiento de comercio y servicios calculados en 13 billones de dólares para el año 2005.<sup>6</sup>

La importancia del comercio en el hemisferio sería de gran relevancia, aunque éste ha ido evolucionando, pues en la década de los ochenta las exportaciones de América Latina y el Caribe al mercado estadounidense crecieron a un ritmo más elevado que las dirigidas a otras partes del mundo. La proporción de las primeras, que había permanecido virtualmente estable durante los setenta, alcanzó 36.1% en 1998, en comparación con 31.3 en 1980.

No obstante existen diferencias notables entre los países de la región, tanto en lo que se refiere a la importancia del mercado estadounidense en las exportaciones totales, como en los cambios que se han producido en los últimos años.

En algunos países sobre todo México y la mayor parte de los caribeños, una alta proporción de las exportaciones se destina a Estados Unidos. En el caso de otras naciones la dependencia de ese mercado es mucho menor, situándose en niveles francamente reducidos como en Paraguay y Uruguay. Por otra parte, mientras que la proporción de las exportaciones ha aumentado en países como Venezuela, Chile y Ecuador, ha disminuido en otros como Bolivia y Perú. En Brasil y Colombia ese porcentaje se redujo en los años setenta y luego subió en los ochenta sin mostrar ninguna tendencia clara a lo largo de los dos decenios.

En lo que se refiere a las importaciones de América Latina y el Caribe, en los setenta se observa una caída de la participación de Estados Unidos como proveedor en todos los países de la región, salvo México. Esta tendencia continuó durante los ochenta en la mayor parte de los países y también hubo una pequeña disminución en el caso de México.

La excepción más importante fue Brasil, donde la participación de Estados Unidos repuntó ligeramente. Sin embargo, debido a un cambio en la composición de las importaciones de la región a favor de países con una alta proporción de adquisiciones procedentes de Estados Unidos, el promedio ponderado para el conjunto de la región subió de 36.2% en 1980 a 37.6% en 1988.

Desde otro punto de vista, las estadísticas de comercio de Estados Unidos muestran, que si bien América Latina incrementó la proporción de sus exportaciones en los años ochenta, perdió terreno en el mercado estadounidense frente a competidores de otras partes del mundo.

---

<sup>6</sup> Tamames Ramón y Begoña G. Huerta. op.cit.p.289

La participación de América Latina y el Caribe en las importaciones totales estadounidenses bajó de 14.2% en 1980 a 12.1% en 1989. Esto se debió en gran medida a una participación menor de Venezuela y de algunas islas caribeñas (Bahamas y Trinidad y Tobago), lo que seguramente tiene relación con la caída del precio del petróleo exportado por dichos países. La participación relativamente modesta de la región en las importaciones totales Estados Unidos sugiere que, en principio, hay bastante margen para que en el futuro se logre un crecimiento dinámico de las ventas a ese mercado.<sup>7</sup>

Sin duda a pesar de estas variaciones Estados Unidos representa el mayor socio comercial para los países de América Latina, de tal manera que el establecimiento del ALCA, sería de gran importancia para el comercio de los países del continente Americano, ya que se espera un mayor dinamismo. Pues como se pueda apreciar en las cifras sobre exportaciones e importaciones, para la mayoría de los países de la región, el mayor intercambio comercial se concentra con Estados Unidos; constituyéndose como uno de los mejores socios comerciales y para algunos de ellos el mayor (como es el caso de México), como se observa en las tablas 21 y 22.

Para los Estados Unidos, América Latina representa un socio comercial importante (aunque porcentualmente de menor magnitud) y es una de las pocas regiones con las que mantiene normalmente un balance comercial superávitaro. En 1995 el intercambio de Estados Unidos con América Latina y el Caribe excedió los 200 mil millones de dólares y fue superior en un 72% al de 1990.

Tabla 21  
Exportaciones destinadas a los Estados Unidos  
1980-1994  
(Porcentajes)

	Mercosur	Comunidad Andina	MCCA	Chile	México	ALADI
1980	14.6	28.3	35.6	10.0	65.3	29.4
1990	20.8	46.3	40.1	16.2	70.5	39.5
1994	17.5	42.6	38.4	15.5	85.2	47.2

Fuente: Guía de la integración de América Latina y el Caribe. Secretaría Permanente del SELA, Caracas Venezuela, junio de 1999.

<sup>7</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe, "La iniciativa para las Américas: un examen inicial" op.cit.pp. 207-208

Tabla 22  
 Importaciones originarias de Estados Unidos  
 1980-1994  
 (Porcentajes)

	Mercosur	Comunidad Andina	MCCA	Chile	México	ALADI
1980	19.1	43.1	33.0	24.4	66.1	36.6
1990	19.2	37.8	40.1	19.5	67.1	40.1
1994	22.0	33.8	42.3	23.7	69.2	44.6

Fuente: Guía de la integración de América Latina y el Caribe. Secretaría Permanente del SELA, Caracas Venezuela, junio de 1999.

En general las exportaciones hacía Estados Unidos han ido en incremento, aunque en el Mercosur, y el Mercado Común Centroamericano se registró un ligero descenso. En lo tocante a las importaciones, para Estados Unidos, América Latina representa un socio comercial importante. En lo referente a las importaciones provenientes de Estados Unidos, resulta lo mismo que las exportaciones pues el mayor demandante de éstas es México.

Otro aspecto importante para unos y otros, lo constituyen las inversiones ya que América Latina tiene el reto de aumentar su crecimiento económico mediante esta variable que ha sufrido una reducción significativa. La tasa de inversión “cayó de casi 23 por ciento del producto interno bruto en 1980 a 16.2 por ciento en 1989”. Habrá de aumentarse el ahorro (interno o externo), no obstante la mayor competencia por los recursos externos y mayor costo de los mismos a fin de mejorar la productividad del capital.<sup>8</sup>

Si bien en los años ochenta la carga de la deuda externa desfavoreció el ahorro interno para aplicarlo en inversión y limitó la obtención de nuevos préstamos en los mercados internacionales de capital, en los últimos años la reducción de la deuda y los procesos de integración subregionales han favorecido la captación de recursos financieros. Así, la transferencia neta de recursos al exterior se ha venido reduciendo: en 1989 la salida de capitales representaba el 21% del valor total de las exportaciones de bienes y servicios, mientras que para 1990 se redujo al 11%.<sup>9</sup>

La inversión privada adopta un papel relevante al ser condición indispensable para promover el crecimiento económico de esos países, por lo que los flujos de capital privado hacia América Latina ascendieron de 5,000 millones de dólares en 1989 a 13,400 millones en 1990; 40,100 millones en 1991 y 61,100 millones en 1992, para reducirse unos 55,000 millones en 1993. México recibió unos 700 millones en 1989, 8,400 millones en 1990, 16,100 millones en 1991, 23,000 millones en 1992 y

<sup>8</sup> Jiménez Badillo Margarita “La integración hemisférica: límites y retos para América Latina”. Economía Informa. No.238 Facultad de Economía, UNAM mayo de 1995.

<sup>9</sup> Ibid



25,000 millones en 1993; durante los últimos tres años la inversión directa sumó 5,500 millones, 5,300 y 4,900 millones respectivamente.<sup>10</sup>

En general podemos decir que los aspectos económicos de un área de libre comercio en teoría son claros. La eliminación preferencial de las barreras comerciales mutuas entre miembros de un área de libre comercio, genera dos tipos de efectos: estáticos y dinámicos (como se explicó en el capítulo uno). En el corto plazo la eliminación de barreras comerciales induce una reasignación de los recursos existentes (efectos estáticos).

Tales efectos son beneficiosos si conducen a la sustitución de producción interna ineficiente por productos importados de menor costo (creación de comercio). Pueden reducir el bienestar si, por el contrario inducen un desplazamiento de bajo costo procedentes de fuera del área de libre comercio por fuentes menos eficientes al interior del área de libre comercio (desviación de comercio).<sup>11</sup> A este cálculo básico deben agregarse los costos de transición, ligados a la reasignación de recursos.

En el largo plazo, las áreas de libre comercio afectan la tasa de crecimiento de sus miembros (efectos dinámicos) al influir en sus decisiones de inversión y en la eficiencia con la que se utilizan los recursos, así como por efectos distributivos entre sus miembros. Aunque generalmente son menos obvios y más difíciles de cuantificar, se cree que los efectos dinámicos de las áreas de libre comercio son mucho más importantes que sus efectos estáticos de corto plazo.

En cuanto a los posibles beneficios dinámicos de una zona de libre comercio con Estados Unidos, se puede mencionar, en primer lugar, un aumento de la productividad debido a un mayor aprovechamiento de las economías de escala. En segundo la ampliación del mercado y la mayor competencia que se derivan de la liberación comercial probablemente crearán fuertes incentivos a favor de la inversión, la modernización del aparato productivo y la innovación tecnológica.

La mayor desventaja dinámica potencial de libre comercio con Estados Unidos es que la entrada ilimitada de sus productos podría debilitar o destruir industrias nacientes o impedir la formación de capacidad productiva en sectores donde los costos iniciales son altos, pero en los cuales los países de la región tienen ventajas comparativas de mediano y largo plazo.

Para aminorar este problema sobre todo en aquellos países con estructuras industriales débiles, sería aconsejable negociar plazos de reducción arancelaria lo suficientemente largos para permitir la consolidación de dichos sectores o en

---

<sup>10</sup> Ibid

<sup>11</sup> Saborio Silvia y colaboradores. Reto a la apertura: Libre comercio en las Américas. México McGraw Hill, 1997.

algunos casos especiales, negociar la exclusión temporal de productos específicos.

A medida que la liberación comercial fomentara una mayor especialización y nuevas inversiones en sectores que gozan de ventajas comparativas, se producirán modificaciones importantes en la estructura productiva, tanto de los países latinoamericanos, como de Estados Unidos. Al mismo tiempo, como habría sectores ganadores y perdedores en cada país, se presentarían cambios en la distribución del ingreso.

En vista de que el traslado de los factores de producción de un uso a otro no es inmediato y sin costos, se requerirían recursos adicionales para financiar la reconversión industrial, el reentrenamiento de la fuerza laboral y programas dirigidos a aminorar los costos sociales de la reestructuración productiva.

Este marco sugiere los principales incentivos y prevenciones que enfrentan los países latinoamericanos al contemplar un área de libre comercio con Estados Unidos. Sus objetivos primordiales serían lograr acceso ampliado, seguro y preferencial a los mercados de Estados Unidos; y así mejorar su atractivo como sitio de inversión, y por tanto, sus perspectivas de desarrollo.

### **3.3.1 Evaluación y perspectivas**

Realizando una apreciación de los resultados que podría traer consigo el Área de Libre Comercio para las Américas, en el corto plazo, las ganancias provenientes de la eliminación de barreras a las exportaciones de Latinoamérica en Estados Unidos, parecen ser relativamente pequeñas e inequitativamente distribuidas, pues se estima un incremento de alrededor de 6.6% en las exportaciones de Latinoamérica a Estados Unidos, como consecuencia de la eliminación preferencial de todos los aranceles a dichas exportaciones. Además como se observa en los cuadros 23 y 24, los cálculos efectuados indican también que el 50 por ciento de las ganancias iría a México, un 30% a Brasil, y el 20% restante se repartiría entre los otros.

Tabla 23  
Ganancias proyectadas en las exportaciones  
latinoamericanas debido a ALCA por país.  
(en porcentajes)

Brasil	14.2
Uruguay	9.9
México	9.6
Paraguay	9.5
Argentina	7.7
MCCA	7.6
CARICOM	4.3
Colombia	4.3
Perú	3.3
Chile	2.8
Bolivia	2.7
Venezuela	1.6
Ecuador	0.1

Fuente: Saborio Silvia y colaboradores. Reto a la apertura. Libre comercio en las Américas. México McGraw Hill 1997.

Tabla 24  
Participación en las ganancias proyectadas por aumento en exportaciones de  
Latinoamérica  
(en porcentajes)

Brasil	50
Uruguay	30
México	5
Paraguay	4
Argentina	3
MCCA	2
CARICOM	2
Colombia	1.5
Perú	0.8
Chile	0.7
Bolivia	0.4
Venezuela	0.1
Ecuador	0.1

Fuente: Saborio Silvia y colaboradores. Reto a la apertura. Libre comercio en las Américas. México McGraw Hill 1997.

El poco impacto comercial se debe a que los aranceles de Estados Unidos sobre las exportaciones de América Latina son ya relativamente bajos. Además Estados Unidos mantiene altos derechos de importación y barreras no arancelarias sobre ciertos productos exportables de interés para América Latina (ejemplo: telas y

prendas de vestir, calzado y artículos de piel, acero y ciertos productos agrícolas). Un cambio en dichas barreras o tal vez su eliminación, tendría un impacto apreciable en el crecimiento de las exportaciones.

Las oportunidades de mercado, empero, no son suficientes. Para aprovechar las ventajas del acceso ampliado al mercado de Estados Unidos, los países de América Latina necesitarán afinar sus habilidades, ahorrar e invertir más. Así que deberán mejorar sus probabilidades de atraer capital en un ambiente global cada vez más competitivo.

Para América Latina y el Caribe no cabe duda que el principal beneficio potencial de una zona de libre comercio radicaría en el mayor acceso de sus exportaciones al mercado estadounidense, ya que ello podría contribuir a la consolidación de la apertura y a obtener mayores flujos de inversión extranjera directa, asimismo podría surgir un mayor acceso a los mercados de otros países latinoamericanos no incluidos en los propios esquemas de integración, otro aspecto importante sería el aumento del poder de negociación respecto de otras áreas y terceros países.

Aunque este esquema en general sería positivo (independientemente del monto de los beneficios), debe considerarse con ciertas reservas. En primer lugar los países que ya gozan de acceso privilegiado al mercado estadounidense para algunos de sus productos, podrían resultar perjudicados si dichos privilegios se hicieran generales al formar una zona de libre comercio para todo el hemisferio; al respecto, el SELA ha argumentado que las ventajas de un acuerdo de libre comercio dependerán en parte de la ubicación de los países respectivos en la jerarquía de preferencias del régimen arancelario estadounidense, probablemente obteniendo mayores ventajas los que se encuentran relativamente más abajo en la escala.<sup>12</sup> Esta desventaja potencial existe sobre todo para los países de Centroamérica y el Caribe, muchos de los cuales tienen una fuerte dependencia respecto al mercado estadounidense.

Problemas similares surgirían si algunos países de la región lograran liberar el comercio con Estados Unidos antes que otros; los que no entraran inmediatamente en el proceso de integración hemisférica podrían sufrir el desplazamiento de una parte de sus exportaciones por productos de los países que se adelantaron en el logro de acuerdos de libre comercio.

Por otra parte, es posible que las exportaciones intrarregionales de los países que ingresen tardíamente a este proceso sean sustituidas en alguna medida por productos estadounidenses. Para evitar estas distorsiones sería conveniente para los países de la región entrar en una futura zona de libre comercio en forma coordinada.

Por el lado de las importaciones, el libre comercio traería beneficios en términos de una asignación más eficiente de recursos cuando aumentan las compras, pero

---

<sup>12</sup> Ibid

implica costos cuando se sustituyen importaciones procedentes de productos más eficientes en escala mundial por productos del país socio (o países socios) en la zona comercial.

Por lo tanto será necesario analizar hasta que punto la apertura selectiva a productos estadounidenses provocaría un aumento del costo neto de aranceles de las importaciones latinoamericanas. Evidentemente esto variará por sector, dependiendo, entre otros factores, de la productividad de las empresas de Estados Unidos frente a sus competidoras de Europa, Japón y otros países.

El peligro de que se produzca un desvío significativo de las importaciones hacia proveedores ineficientes será menor cuanto más bajo sea el nivel general de protección en el país importador, ya que esto implicaría el otorgamiento de un menor grado de preferencia a los productos estadounidenses al liberarse el comercio.

Es importante recalcar que visto únicamente desde la óptica de las importaciones, no hay ninguna ventaja asociada a una zona de libre comercio que no se pueda lograr con la liberación unilateral. Varios países de la región, especialmente Chile y México han suprimido gran parte de las restricciones a sus importaciones. Otros, como Venezuela, Brasil y Colombia, han iniciado ese proceso. La eliminación de las restricciones al comercio entre Estados Unidos y América Latina, ya sea con acuerdos bilaterales, subregionales, o regionales, tendría que hacerse en forma compatible con las políticas nacionales de liberación. Por ejemplo habría que evitar que la apertura de los mercados a las importaciones estadounidenses fuera más rápida que el proceso de adaptación y ajuste estructural de las economías frente a las nuevas condiciones del comercio.

Otro elemento que habría que analizar son las consecuencias de la liberación comercial en el proceso de integración regional. Se ha señalado que una desventaja potencial de una zona hemisférica de libre comercio es que permitiría a las empresas estadounidenses incrementar su participación en los mercados latinoamericanos a expensas de los productores de otros países de la región.

No obstante, aunque este fenómeno sería negativo desde el punto de vista del país exportador, podría considerarse positivo para el importador. Por otra parte, 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.

En general los inconvenientes que podrían surgir serían los siguientes:

- Mayores costos de ajuste y la necesidad de reconversión más acelerada de actividades industriales, teniendo en cuenta la existencia de aranceles más altos, estructuras de precios diferentes y mercados de productos financieros y de trabajo más segmentados.

- Las pérdidas de las preferencias en los esquemas subregionales y entre los países latinoamericanos, a favor de Estados Unidos y Canadá.
- Las dificultades para obtener una rápida liberalización del sector agrícola y la eliminación de los subsidios existentes en Estados Unidos y Canadá.
- La exigencia de cambios en algunas políticas internas, como en materia de reglamentaciones laborales, medio ambiente y disciplinas de competencia.
- Las mayores exigencias en materia de reglas de origen, similares a las del TLCAN.
- Las limitaciones en el desarrollo de políticas comerciales e industriales propias.
- Las obligaciones más estrictas en materia de inversiones y de propiedad intelectual.

A pesar de lo citado anteriormente, existen pocas estimaciones hasta el momento, sobre los beneficios y los costos que conseguiría América Latina de formarse una zona de libre comercio hemisférica.

Sin embargo podría decirse que para Estados Unidos, las decisiones relativas al ALCA, en su mayoría dependen del Congreso, así que allí se analizarán los acuerdos comerciales, sobre todo si implican reducción o eliminación de gravámenes, que es lo usual.

Así que el resurgimiento de oposiciones sigue latente, quizá ello no se deba, o no exclusivamente, al temor de que la integración con países latinoamericanos genere pérdida de empleos en Estados Unidos, sino que el libre comercio irrestricto aumenta las desigualdades de ingreso en el propio país (en el caso Estados Unidos), lo que agrava las tensiones sociales.

Diversos estudios han demostrado que la creciente apertura de la economía de Estados Unidos ha contribuido al incremento de la desigualdad de ingresos y que el mayor impacto lo han resentido los empleados con menor nivel educativo. Para Thurow, del Instituto Tecnológico de Massachusetts, la pérdida de empleos en Estados Unidos por efectos del TLCAN es desdeñable.

El verdadero motivo de preocupación es que mientras el PIB real (es decir corregido por la inflación) aumentó 27% de 1937 a 1992, el salario cayó 20% en el mismo periodo para 60% de los trabajadores masculinos comprendidos en los estratos inferiores de la escala salarial. Se puede concluir entonces, afirma este autor, que la polarización del ingreso en Estados Unidos puede conspirar contra el

ALCA, aunque no necesariamente contra acuerdos de libre comercio con países latinoamericanos que entrañen menos riesgos que el acuerdo hemisférico.<sup>13</sup>

Menos hipotéticos son otros hechos como el creciente nacionalismo económico, tradicionalmente inclinado a favor del libre comercio. Por tal razón en el Congreso estadounidense no hay la misma disposición que pudo haber en el pasado en torno a la suscripción de acuerdos comerciales que signifiquen pérdidas de ingresos fiscales y el posible desplazamiento de empresas hacia otras regiones.

Con lo que respecta a la perspectiva de América Latina, se estiman algunas dificultades, ya que en la Declaración de Principios aprobada en la Cumbre de Miami los gobiernos se comprometieron a ampliar y profundizar los acuerdos de integración. Tal situación plantea a juicio de la CEPAL, numerosos problemas conceptuales: la compatibilidad de los acuerdos de integración y la globalización comercial, las condiciones para hacer converger los acuerdos existentes, la disyuntiva entre profundizar la integración latinoamericana y la hemisférica simultánea o consecutivamente, entre otros.

El SELA por su parte, señala que entre los países latinoamericanos no hay consenso en cuanto a la estrategia común para la consecución del ALCA: unos son de la opinión de que conviene fortalecer la integración regional como paso previo a la hemisférica; otros se inclinan por tener abiertas varias alternativas y no comprometerse con un solo bloque; otros más tienden a otorgarle la más alta prioridad al ALCA.<sup>14</sup>

Un aspecto importante que se debe considerar es la desigual situación de los países latinoamericanos para satisfacer el mínimo de condiciones para asumir los compromisos derivados de la integración hemisférica, tanto más que el principio rector de los acuerdos será la reciprocidad de las concesiones.

En el mismo orden, debe ser motivo de preocupación que algunos congresistas estadounidenses insistan en que el TLCAN constituya el piso y no el techo de los futuros esfuerzos en materia de liberalización comercial en el hemisferio. Si así fuera los países latinoamericanos se verían sometidos a mayores tensiones, que al menos en algunos casos serían desastrosas.

Si el interés de Estados Unidos en la integración hemisférica se perdiera, o enfriara, no puede excluirse que de nuevo cobre actualidad la adhesión individual, caso por caso, de países latinoamericanos al TLCAN. Para Estados Unidos esta opción tiene varios atractivos, pues le permitiría una negociación selectiva de acuerdo con la importancia de su intercambio comercial.

Por otra parte la perspectiva de perder empleos o diferenciar aún más los salarios u otros motivos sociales desalentarán en los medios estadounidenses la creación

---

<sup>13</sup> Guerra Alfredo-Borges op.cit.p. 440

<sup>14</sup> Ibid

del ALCA, no puede excluirse que en dichos medios gane terreno la idea de aprovechar la apertura comercial de América Latina en años recientes, con la cual Estados Unidos ya tiene garantizado el acceso a los mercados de la región, al menos en gran parte. En el futuro la medida antes citada puede ser aún mayor, y en tal caso Washington podría preguntarse si vale la pena enredarse en negociaciones de lo que ya se tiene de antemano.

La decisión de constituir un área de libre comercio hemisférica occidental ha abierto un periodo muy intenso de reflexión y de acción, de igual manera esta rodeado de incertidumbre, de lo que si no cabe duda es que el ALCA o cualquier otra forma de asociación comercial con América Latina, será de interés para Estados Unidos en los años venideros, por lo que es aconsejable que la región se encuentre preparada para todas las eventualidades, pero ante todo para tratar de elegir la mejor opción.

### **3.4 Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA)**

La idea de una Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA), fue lanzada por el gobierno de Brasil en marzo de 1994, con la finalidad de impulsar una articulación comercial y económica entre los países y grupos de países de la zona que conduzca a la conformación de un espacio sudamericano. El objetivo central de ALCSA consistiría en liberalizar el comercio entre los países de la región en un plazo máximo de diez años, 1995-2005; los propósitos del ALCSA se traducirían fundamentalmente, en programas de desarme arancelario lineal, automático y progresivo.

La formación de esta ALCSA es importante por razones de orden político y económico; en lo político permitiría a América del Sur convertirse en el núcleo central de los esfuerzos latinoamericanos en torno al cual se podrían agrupar los demás países y grupos subregionales de América Central y el Caribe para articular una posición clara y definida de la región en el momento de la negociación del área de libre comercio hemisférica.

En lo económico, un ALCSA ofrecería la posibilidad de contar con un mercado potencial de 316 millones, de habitantes, con un producto interno bruto cercano a los 800 millones de dólares. Asimismo el intercambio comercial intrarregional, que actualmente bordea los 35 mil millones de dólares,<sup>15</sup> sin duda se multiplicaría al eliminarse las barreras arancelarias, al igual que la inversión. Una mayor interrelación económica entre los grupos y países del área, tanto en comercio como en transporte e infraestructura, generaría a su vez un gran polo de atracción a los demás países latinoamericanos para empezar a construir un espacio económico regional.

---

<sup>15</sup> Guía de Integración de América Latina y el Caribe. op.cit.p.88



El punto crucial para el avance hacia el ALCSA lo constituyen las negociaciones actualmente en curso entre la Comunidad Andina y el Mercosur, las cuales se encuentran en marcha. Según el Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre ambos bloques, suscrito el 16 de abril de 1998 en Buenos Aires, hasta el 30 de septiembre de 1998 se concertó una primera etapa consistente en la negociación de un Acuerdo de Preferencias Arancelarias sobre la base del patrimonio histórico que podría incluir nuevos productos.

Una vez terminada esta etapa se inició una segunda que va desde el primero de octubre de 1998 hasta el 31 de diciembre de 1999, durante la cual se negoció un acuerdo de libre comercio que abarcó los productos negociados en la primera etapa y el resto del universo arancelario. Este gran acuerdo entró en vigencia el primero de enero del año 2000. Se presume que estas negociaciones pudieran tener alguna similitud con el acuerdo alcanzado entre Chile y el Mercosur, pero adicionalmente se deben tomar en cuenta los compromisos que los países andinos mantienen entre sí y con los terceros países.

Un desenlace positivo de las negociaciones de la Comunidad Andina con Mercosur prácticamente cubriría toda la geografía sudamericana, dado que Chile ya ha avanzado en su vinculación con los países sureños y ha suscrito acuerdos bilaterales de libre comercio con el resto de los países de la subregión, excepto Perú. Bolivia por su parte, firmó en 1996 un acuerdo marco con Mercosur, que prevé adelantar negociaciones conducentes a la liberación del comercio.

Inicialmente se planteó la disyuntiva sobre si los países andinos negociarían con Mercosur, individualmente o en conjunto. La incertidumbre fue despejada en la Cumbre Presidencial Andina celebrada en mayo de 1997 en Sucre, Bolivia, en la cual se adoptó la decisión de negociar conjuntamente. La tradición cultural común, la continuidad geográfica y el hecho de que todos los países sudamericanos sean miembros de la ALADI pudiera facilitar la formación de ALCSA.

El obstáculo principal estriba en la estabilidad de la relación comercial existente entre los países del Mercosur y los miembros de la Comunidad Andina. En 1996 las exportaciones de Mercosur a la Comunidad Andina representaron solamente un 4.2% de sus exportaciones totales (\$3, 200 millones de dólares), y las de la Comunidad Andina a Mercosur un 3.5% de las suyas (\$1,500 millones de dólares).<sup>16</sup>

Este hecho subraya una diferencia notable entre las propuestas de ALCA y ALCSA, mientras la primera se basa en flujos de comercio significativos e intenta vincular a países con grados de desarrollo muy disímiles, la segunda se basa en una mayor afinidad en cuanto a niveles de desarrollo, pero tiene como punto de partida lazos comerciales débiles.

---

<sup>16</sup> Ibid

En el caso de que la integración sudamericana haya avanzado suficientemente para el año 2005 pudiera concebirse que sus miembros se incorporen en ALCA “como miembros de un grupo de integración subregional que negocie como una unidad”, como es de suponer en el caso de Centroamérica y Caricom también lo harían bajo esa modalidad, de esta forma se simplificaría el proceso de negociación hemisférica.

Si la propuesta de Brasil se concretara, constituiría un riesgo adicional para el futuro del ALCA, ya que podrían producirse desarrollos separados, lo que daría lugar a una polarización en torno de los países de mayor tamaño del hemisferio: Estados Unidos al norte y Brasil en el sur.

En suma no están suficientemente claras las perspectivas ni las formas que va a adquirir el ALCA o el ALCSA ni la decisión de concretar un área de libre comercio hemisférica en los plazos previstos, a pesar de la formación de grupos de trabajo que se proponen avanzar en su consolidación. Por lo que es esencial reflexionar sobre la dimensión comercial que podría tener el proyecto del ALCA en el ALCSA, para ello se analizarán los nexos de los principales países sudamericanos (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) los cuales conforman en Mercosur con Estados Unidos.

Así que remontándonos un poco al decenio de los setenta, se puede apreciar que las exportaciones dirigidas hacia Estados Unidos por parte de los países del cono sur son reducidas, en particular las provenientes de Paraguay y Uruguay. La relación de Brasil con el país del norte se deterioró a partir de la década de los setenta y por ello amplió sus relaciones con Europa, desplazando a Argentina del primer sitio que hasta ese momento ocupaba.

Como se puede apreciar en los cuadros 25 y 26 la mayoría de los países que conforman el Mercosur (excepto Brasil por algunos años) no han tenido históricamente una relación comercial significativa con Estados Unidos. La Unión Europea ha sido el socio comercial más importante del Mercosur, seguido por Estados Unidos en el caso de Brasil y en un tercer lugar en los casos de Argentina, Paraguay y Uruguay, para los que el Mercosur ha ocupado el segundo lugar e incluso en los últimos años pasó al primero desplazando al tradicional mercado europeo.

Tabla 25  
Mercosur: exportaciones totales y a Estados Unidos, 1988-1995  
(millones de dólares)

	1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.
<b>Argentina</b>	9.1	1.2	9.5	1.2	12.3	1.7	11.9	1.2	12.2	1.3	13.1	1.3	15.8	1.1	20.9	1.8
<b>Brasil</b>	33.8	8.4	34.9	7.7	31.4	7.7	31.6	6.4	35.9	7.1	38.6	8.0	43.5	8.9	47.7	8.8
<b>Paraguay</b>	0.5	0.2	1.0	0.4	0.9	0.4	0.7	0.3	0.6	0.5	0.7	0.6	0.8	0.2 <sup>a</sup>	0.4	-
<b>Uruguay</b>	1.4	0.2	1.6	0.2	1.7	0.2	1.6	0.2	1.6	0.1	1.6	0.1	1.9	0.1	2.1	-

Fuente: Lerman Alperstein Aída “Mercosur, Estados Unidos y el ALCA”, en Comercio Exterior, Vol. 49. No.11, Bancomext noviembre de 1999

Tabla 26  
Mercosur: importaciones totales y de Estados Unidos, 1998-1995  
(millones de dólares)

	1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.	Total	E.U.
<b>Argentina</b>	5.3	0.9	4.2	0.8	4.1	0.8	8.3	1.8	14.9	3.2	16.8	3.9	21.6	4.9	20.1	4.2
<b>Brasil</b>	16.1	3.2	19.9	4.0	22.4	4.5	22.9	5.4	22.3	5.3	27.3	6.2	33.1	8.2	49.6	12.7
<b>Paraguay</b>	0.6	0.6	0.8	0.1	1.3	0.2	1.5	0.2	1.4	0.1	1.7	0.2	2.4	0.3	3.1	0.4
<b>Uruguay</b>	1.1	0.9	1.2	0.1	1.4	0.1	1.5	0.2	2.0	0.2	2.3	0.2	2.7	0.3	2.8	0.3

Fuente: Lerman Alperstein Aída "Mercosur, Estados Unidos y el ALCA", en Comercio Exterior, Vol. 49. No. 11, Bancomext noviembre de 1999.

El comercio bilateral Mercosur-Estados Unidos es aún más limitado para este último, ya que constituye menos de 2% de comercio total, cuando para el Mercosur representa 20 por ciento. No fue sino hasta la década de los ochenta cuando se superaron los obstáculos al comercio bilateral entre Brasil y Estados Unidos, ya que hasta esa fecha las diversas medidas proteccionistas, junto a la política brasileña de diversificación de las exportaciones, y las fuertes barreras arancelarias estadounidenses impidieron una barrera comercial fluida. Sin embargo, los cambios en la política económica que entrañaron una apertura comercial más amplia de Brasil y la aplicación de algunos beneficios arancelarios por la parte estadounidense, remontaron las trabas al intercambio.

Como se observa en el cuadro 27, el mayor porcentaje de las exportaciones brasileñas corresponde a las manufacturas (maquinaria, equipo de transporte, químicos, textiles, ropa, calzado), productos que entran al mercado estadounidense con tarifas arancelarias que van de 20 a 50 por ciento; otras entran libres de impuestos por la cláusula de la nación más favorecida (NMF) instituida por el GATT; alrededor de 16% goza de los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y a 59% se aplican tarifas bajas. También es cierto que la apertura de Brasil fue proporcionalmente mayor, por lo que las importaciones provenientes de Estados Unidos se cuadruplicaron a partir de 1990, cuando las exportaciones de Brasil se mantuvieron estables.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Lerman Alperstein Aída, "Mercosur, Estados Unidos y el ALCA" en Comercio Exterior Vol.49.No.11, Bancomext noviembre de 1999.

Tabla 27  
 Importaciones de Estados Unidos procedentes del Mercosur:  
 Estructura, condiciones de acceso y tarifas, 1990  
 (porcentajes)

Estructura	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mundo
Alimentos	31.9	19.4	21.9	14.4	5.7
Materias agrícolas	1.0	3.3	2.3	5.4	2.2
Carbón y petróleo	13.2	8.5	-	-	11.4
Minerales y metales	4.2	6.0	-	4.6	3.4
Manufacturas	49.1	61.7	75.0	70.8	74.5
No clasificados	0.6	1.1	0.8	4.8	2.8

Condiciones de acceso	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mundo
NMF libre de impuestos	18.0	25.0	33.0	18.0	-
SGP libre de impuestos	26.9	15.8	22.7	31.8	-
Tarifas aplicadas	55.1	59.2	44.3	50.2	-

Proporción de tarifas aplicadas	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mundo
Alimentos	4.1	11.1	3.3	0.8	3.0
Materias agrícolas	1.2	-	-	2.8	0.7
Carbón y petróleo	0.4	0.6	-	-	0.6
Minerales y metales	-	0.3	-	-	0.6
Manufacturas	3.3	4.7	4.5	11.3	4.5
Otros bienes	2.9	5.8	3.3	2.5	3.6

Tarifas de más de 5% a importaciones de menos \$50 000	22.5	27.9	27.2	43.1	-
Barreras no arancelarias	28.6	26.1	14.0	6.8	-

Fuente: Hinojosa Raúl y colaboradores, "Hacia un acuerdo de las Américas: retos y oportunidades", en El Mercado de Valores, enero 1999.

Asimismo, el profundo uní lateralismo de Estados Unidos a partir de mediados de los setenta, con la puesta en marcha de la Sección 301 referida a las investigaciones y a la aplicación de derechos a diversas patentes de la industria nuclear, electrónica y farmacéutica, dio lugar a fuertes fricciones entre ambas naciones, lo que implicó la caída del comercio con el país del norte y la diversificación comercial que volcó hacia Europa el mayor porcentaje de las exportaciones brasileñas. Las fricciones se suavizaron cuando en 1990 Brasil fue retirado de las listas de la Sección 301 en lo relativo a patentes sobre papel, productos farmacéuticos y producción electrónica, junto con una reducción gradual de las tarifas nominales.

El mercado estadounidense ganó importancia para Argentina –igual que Brasil- a partir de 1980, si bien el intercambio es limitado (alrededor de 15%). Las exportaciones argentinas son en su mayoría manufacturas; alrededor de 49% se concentran en hierro y acero, productos primarios procesados y alimentos, algunas de las cuales han crecido desde los ochenta.

A principios de los noventa menos de una quinta parte de las exportaciones argentinas entraban libres de derechos conforme a la cláusula de NMF y una

cuarta parte por el SGP. En los casos de Argentina y Brasil las barreras no arancelarias estadounidenses son las que más afectan el intercambio comercial: 29% de las exportaciones fueron afectadas por esas barreras.

La excesiva protección de la política comercial Argentina fue motivo de severas discrepancias con Estados Unidos, pero a partir de la liberalización comercial las trabas tendieron a desaparecer con la disminución de barreras arancelarias y no arancelarias, lo que implicó que el mercado argentino fuera atractivo para Estados Unidos.

El flujo comercial de Paraguay y Uruguay con Estados Unidos es muy escaso. La mayor parte de las exportaciones son manufacturas livianas compuestas por textiles, cuero y calzado, sobre todo las uruguayas. Del total de envíos de Uruguay, 18% entra libre de derechos por la cláusula de NMF y 32% por el SGP; 2.5% de los productos están sujetos a tarifas altas, y las barreras no arancelarias afectan 6.8% del total, porcentaje que no es tan drástico como en los casos argentino y brasileño. De las exportaciones de Paraguay, 33% entra libre de derechos por la norma de NMF y un cuarto adicional por el SGP. Las barreras no arancelarias se aplican a 14%, básicamente en forma de cuotas.<sup>18</sup>

En general son bajas las tarifas que aplica Estados Unidos a las exportaciones sudamericanas, aunque las posibilidades de expansión de éstas por parte del área sudamericana mediante las negociaciones del ALCA son limitadas, pues existen obstáculos en la aplicación de barreras no arancelarias a gran cantidad de exportaciones que no son susceptibles de remplazar o suprimir de manera automática, y sólo con la eliminación de estas barreras sería posible elevar los intercambios.

Estados Unidos ha incorporado a su política comercial el criterio del escalonamiento, por medio del cual la protección arancelaria aumenta con el grado de procesamiento de los productos gravados, lo que implica que las tasas reales de protección sean bastante mayores que lo indicado por los aranceles nominales. Sin embargo las barreras no arancelarias son la principal restricción.

Las exportaciones de Argentina, Brasil y Colombia registran coeficientes de cobertura no arancelaria superior al resto de la región, y los sectores más afectados son las manufacturas (prendas de vestir, hierro y acero, hilados y tejidos, textiles), además de semillas oleaginosas, nueces y materias primas agrícolas, entre otras. Si se eliminaran por completo las tarifas preferenciales que impone Estados Unidos, el posible incremento de los países del sur sería de un modesto 13%.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Ibid

<sup>19</sup> Hinojosa Raúl A. y colaboradores, "Hacia un acuerdo de las Américas: retos y oportunidades", en El Mercado de Valores enero de 1999.

El mayor potencial del ALCA corresponde a Estados Unidos, ya que más de 45% de sus exportaciones (maquinaria, equipo de transporte, químicos) aún se gravan en América Latina, (en particular en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), con altas barreras arancelarias y no arancelarias, cuya remoción podría ser posible debido a la apertura comercial.

Ello podría desplazar a otros proveedores como la Unión Europea, principal socio comercial de dichos países, y resultaría más grave si el ALCA avanzara por medio de la integración individual, pues incluso propiciaría la pérdida de los socios latinoamericanos que en la actualidad presentan una relación comercial en crecimiento.

Para algunos analistas, una de las razones de peso para ingresar al ALCA sería de carácter defensivo, pues mantener el acceso al mercado de Estados Unidos es muy atractivo, sobre todo si con ello se impide la discriminación que podría generar la marginación. Si los países sudamericanos no se adhieren al ALCA, y Estados Unidos firma acuerdos con el resto de América Latina, ese país competiría en el mercado regional y marginaría a aquel bloque. En ese sentido es aconsejable negociar, aun contra el costo potencial que implica tener un mercado diversificado y los beneficios modestos que se obtendrían.<sup>20</sup>

Otros observadores destacan que probablemente los efectos más importantes se presenten en el largo plazo, por la reasignación de inversiones y otros factores. Sin embargo Roberto Bouzas afirma que no hay que exagerar esa posibilidad, pues los países sudamericanos no cuentan con las ventajas de localización geográfica como las de México, por ejemplo.<sup>21</sup>

El desarrollo del comercio internacional, puede ser la clave para la decisión, ya que si llegara a producirse una rivalidad, entre los bloques comerciales y una mayor tensión en el trato bilateral con Estados Unidos, incorporarse al ALCA constituiría el medio para lograr seguridad y evitar los efectos del proteccionismo y la marginalización en la economía mundial.

Quizá lo más benéfico para los países sudamericanos sería lograr un máximo compromiso con los procesos de negociación multilateral que evite discriminaciones excluyentes en las relaciones con todas las áreas del mundo, en lo cual es fundamental la participación en el ámbito de la OMC.

Tanto la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCSA) y la del Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA), dejan claro que la integración económica del hemisferio a nivel de la conformación de un área de libre comercio, ha sido planteada como un complemento a la integración latinoamericana que pudiera contribuir al desarrollo de la región mediante la apertura de mercados, la atracción de inversiones y la modernización del aparato productivo.

---

<sup>20</sup> Ibid

<sup>21</sup> Lerman Alperstein Aída, "Mercosur, Estados Unidos y el ALCA". op.cit.p.973.

La nueva conformación de las relaciones comerciales y económicas a nivel mundial también pudiera permitir avanzar en esa dirección. Les corresponde sin embargo, a los habitantes de América Latina adoptar las decisiones y enfrentar los retos que exigen el desarrollo económico y mejoramiento de las condiciones de vida de su población.

Ante tal escenario, la integración hemisférica se plantea como un marco general de referencia, dentro del cual la integración regional y subregional, pudiera establecer vínculos más profundos, basados en la armonización de políticas macroeconómicas, fiscales y monetarias. Asimismo, es importante mantener el objetivo de lograr un aprovechamiento equitativo de los beneficios de la integración, un desarrollo más equilibrado y armónico, mediante la promoción de la integración económica dentro de marcos que puedan tener continuidad y permanencia en la región.

## CONCLUSIONES

Al finalizar el presente trabajo, podemos concluir que efectivamente como se manejó en nuestra primer hipótesis el proceso de integración en Latinoamérica presenta una serie de problemas que se derivan en lo fundamental de que los países han basado su integración en relaciones comerciales intrarregionales, y no han considerado la importancia de la cooperación económica, política, social, productiva y empresarial para crear vínculos más estables, sin desestimar la significación de los acuerdos comerciales.

Si bien es cierto que el mundo se encuentra inmerso en la tendencia integracionista, Europa, Asia, América Latina y en menor grado África, pero en todos los continentes se ha tratado de implementar dicho modelo, así también los resultados arrojados para cada uno de ellos han sido distintos, debido a las modalidades en las que han efectuado sus negociaciones y al grado de desarrollo imperante de cada región.

Por lo tanto, se puede observar que los proceso de integración se han transformado a través del tiempo y algunos han logrado sus objetivos, como es el caso del modelo europeo; sin embargo en América Latina, los mecanismos de integración poseen deficiencias y limitaciones muy marcadas, ya que como se plantea en la hipótesis la mayoría de los acuerdos comerciales se han basado en tratados complejos y han olvidado la cooperación económica, política, social entre sus miembros, algo que ha sido fundamental en el proceso europeo y asiático.

Claro ejemplo de ello es la concentración única y exclusiva de tratar de lograr un mayor número de operaciones comerciales, sin considerar la heterogeneidad de cada país y la creación de proyectos de ayuda entre los participantes del proceso integracionista. A pesar de ello su propia experiencia ha hecho madurar dicho proceso, ya que se ha revitalizado para enfrentar las nuevas exigencias mundiales intentando superar la estrechez del modelo.

Si observamos los inicios de la integración nos damos cuenta que esta surgió más que nada por la atracción del éxito europeo y por el modelo formulado por la Comisión Económica para América Latina, ya que se consideró como un medio por el cual se podría configurar un gran espacio económico, donde existiría la posibilidad de ampliar sus mercados y expandir la sustitución de importaciones a nivel regional.

Asimismo, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), tenían los objetivos medulares de eliminar las barreras al intercambio económico entre los países miembros, crear un mercado común y de esa manera ampliar el comercio intrarregional. Dichos fines se hicieron aun más ambiciosos con el proyecto del Pacto Andino y la aspiración de Carifta-Caricom de formar un mercado común.



Sin embargo tales procesos comenzaron a perder dinamismo, en la ALALC, por ejemplo las negociaciones anuales en 1967 se estancaron las negociaciones debido a las diferencias surgidas entre los países miembros respecto a sus niveles de desarrollo y a la forma de aprovechamiento de los recursos de la integración.

Otro aspecto de consideración fueron las disparidades de los países en cuanto a zonas y regiones, a medidas económicas, financieras, monetarias, laborales y de diversa índole que motivaron resistencia al programa de desgravación. También puede mencionarse el desconocimiento de los mercados, la falta de visión exportadora, los problemas en la balanza de pagos y las diferencias en las tasas de inflación con los correspondientes desniveles en el poder adquisitivo real de las monedas nacionales.

A pesar de todo ello, la ALALC tuvo un balance positivo pues significó un importante aumento en el comercio regional. No obstante, los mayores beneficios correspondieron a los países más desarrollados dentro de la asociación y a las empresas transnacionales que operaban en la región.

Por otra parte el Grupo Andino encontró serios obstáculos para el desarrollo de su programa acelerado de integración, aunado a ello, el retiro de Chile del Acuerdo de Cartagena en 1974 significó un trauma para el avance del Grupo, de igual manera el Mercado Común Centroamericano entró en crisis, debido a los acontecimientos políticos, a causa de la guerra entre El Salvador y Honduras en 1969, lo cual generó inestabilidad y tensión entre los países miembros.

Ante el reto de la crisis por la que atraviesa América Latina en la década de los años 80, se han hecho grandes esfuerzos para salvar este Pacto flexibilizándolo y reorientándolo, a partir de 1983, sin grandes éxitos. Se han postergado los plazos en la liberalización comercial y se ha puesto énfasis en los Convenios y Proyectos relacionados con el desarrollo industrial, también se han dado pasos en la inclusión del sector agropecuario.

Dichos esquemas tuvieron que enfrentar algunas caídas, las cuales incidieron en ciertas modificaciones para encarar las nuevas exigencias internacionales; ya que los acontecimientos como la globalización y la formación de bloques económicos, han provocado cambios en las relaciones económicas.

Con las transformaciones económicas producidos a nivel internacional, las políticas de cierre de mercado perdieron importancia en la región, en cambio la apertura comercial se constituyó en el objetivo fundamental de los países de América Latina y el proceso de regionalización se presenta como la tendencia dominante en la región, ante este dinamismo se agregan ahora los tratados de libre comercio.

De igual manera se implementaron reformas económicas orientadas al exterior, en lugar de al interior, en vez de desalentar la inversión extranjera, se busca como fuente de capital, tecnología y canales de comercialización. Este nuevo espíritu

inspiró la reconstrucción de lo que ya se había iniciado. Además el panorama internacional tendiente hacia la apertura, impulsó la estrategia de liberalización, provocando transformaciones en todo el continente.

El movimiento hacia la integración regional se tornó en un verdadero furor, ya que en este proceso de integración se ha logrado establecer un sistema institucional latinoamericano. Los acuerdos subregionales han llegado a conformar un mapa de la integración en el cual grupos afines de naciones aspiran a un desarrollo conjunto, por la misma línea en los noventa surge el Mercosur, y la Asociación de Estados del Caribe, de igual manera comienzan a instituirse varias reformas económicas.

Ante tal panorama y debido a que el modelo basado en la sustitución de importaciones no funcionó a plenitud, México no podía quedarse al margen, y se pensó en una nueva estrategia basada en la apertura de las economías al exterior, mediante la reducción de barreras al comercio, además el contexto internacional tendiente hacia la apertura, impulsó la estrategia de liberalización.

Estas medidas forzaron la transición definitiva del viejo modelo sustitutivo de importaciones a otro de apertura al exterior, ya que México se adhiera al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, ahora Organización Mundial de Comercio (OMC), se iniciaron y concluyeron las negociaciones para la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con Canadá y Estados Unidos.

Posteriormente el ex presidente Ernesto Zedillo presenta el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, en el cual se contempla la promoción de las exportaciones, mediante la creación de condiciones que permitan a más empresas participar en este ramo, esto a través de mayores recursos para la promoción de las exportaciones, también se contemplaba el provocar un mayor acercamiento entre las instituciones promotoras de exportaciones y del sector público como del privado.

Asimismo se planteó la necesidad de promover las negociaciones comerciales internacionales, ya que el escenario económico mundial presentaba la tendencia hacia la formación de bloques comerciales regionales, y la intensificación de los países para la atracción de inversión extranjera directa.

En este contexto las negociaciones comerciales brindarían la oportunidad de ampliar el acceso de las empresas localizadas en México a los mercados externos, a través de la creación de un marco normativo claro y estable.

Por ello la política de negociaciones comerciales tanto en el ámbito bilateral como multilateral, se regenera con la finalidad de expandir y diversificar los mercados externos, lo cual desembocó en la firma de tratados de libre comercio con varios países de América Latina, ejemplo de ello son los suscritos con Chile, Colombia y Venezuela, Bolivia, Costa Rica, Honduras, El Salvador y Guatemala, dichos

acuerdos son considerados en general como un medio para estrechar vínculos entre México y los países de América, así como un medio para equilibrar el TLC.

Todos estos acuerdos de libre comercio representarían la oportunidad de aumentar o diversificar la producción, generar empleos productivos y bien remunerados, así como mayor competitividad y crecimiento de la economía.

A pesar de que México ha signado acuerdos con diversos países latinoamericanos y ha remodificado su régimen comercial no ha sido muy fructífero, puesto que las exportaciones de nuestro país continúan la tendencia de concentrarse en Estados Unidos de América, olvidándose del resto del hemisferio. Además el fomento a las exportaciones sólo se dio para adaptarse a un nuevo modelo que se requería a ese momento, dejando de lado incentivos constantes, como programas de fomento a las exportaciones hacia el centro y Sudamérica.

Asimismo, el gobierno mexicano debería realizar un estudio de las relaciones económicas, políticas y sociales sobre el desarrollo de México con el resto de los países del continente, para en esa perspectiva definir sus probables tendencias de desarrollo, mismas que permitirían al sector privado promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitará los flujos de inversión entre los países.

Se hace mención que sobre esta misma línea basada en la apertura comercial, y el surgimiento de grandes bloques, Estados Unidos lanzó en 1990 la Iniciativa para las Américas (IPA), que consistía básicamente en el fomento del comercio y la inversión, basada en tres puntos; inversión, deuda externa y comercio exterior; sin embargo no se pudo concretar un avance considerable, a pesar de que se había tenido una aceptación positiva. Así que la IPA tuvo que ser replanteada y en la Cumbre de las Américas celebrada en 1994, se abrazó una nueva idea, la cual proponía el establecimiento de una Área de Libre Comercio para las Américas.

El establecimiento del ALCA ha sido un proceso difícil de consolidar, sin embargo las reuniones continúan con gran dinamismo. Con tal proyecto se pretende eliminar las deficiencias y limitaciones de los anteriores mecanismos de integración latinoamericanos, pues se han tratado de retomar los avances efectuados hasta el momento, para así poder superar los errores anteriores.

Mediante éste acuerdo se han establecido plazos graduales que permitan un avance sustancial para todos sus integrantes. Asimismo se tratará de identificar las diferencias existentes en el nivel de desarrollo y en el tamaño de las economías del hemisferio, lo cual contribuiría a cubrir a todos los países de los posibles beneficios de un área de libre comercio, pues anteriormente no se habían contemplado las dificultades resultantes de la heterogeneidad de sus miembros. A pesar de ello no podemos arrojar una conclusión sólida acerca del funcionamiento o de los posibles beneficios que éste traería.

Mientras se desarrollaba la idea del ALCA, los países sudamericanos estaban gestando una propuesta similar, el establecimiento de una Área de libre Comercio Sudamericano (ALCSA). Esto con la finalidad de impulsar una articulación comercial y económica entre los países y grupos de países de la zona que conduzca a la formación de un espacio sudamericano.

Al igual que el ALCA aún no es tiempo de concluir avance o retroceso alguno, sin embargo podemos decir que las negociaciones que se han realizado hasta el momento van por buen camino y un punto a favor es que a diferencia del ALCA, en esta propuesta se están basando en una mayor afinidad en cuanto a niveles de desarrollo, sin embargo sus flujos comerciales no son muy significativos.

Como ya se ha señalado, el panorama actual en el Continente Latinoamericano, muestra la existencia de varios grupos subregionales de integración, así como múltiples acuerdos bilaterales y trilaterales de complementación económica y de liberación de comercio.

Lo cual vislumbra tres posibles escenarios para los próximos años: los procesos subregionales, el área de libre comercio de las Américas y el área de libre comercio Sudamericano. Aunque la tendencia hacia la integración única de todos los países de América Latina con un proyecto común, quizá quede postergado o tal vez nunca se logre, a pesar de que dicho esquema plantee trabajar sobre las dificultades que se dieron en algunos esquemas anteriores.

Por un lado el escenario sugerido por Estados Unidos con la propuesta del ALCA, se vuelve un tanto compleja debido a los problemas de las diferencias en las políticas comerciales de los países integrantes. Y por parte de la propuesta de un área de libre comercio sudamericano, sugerida especialmente por Brasil, tendría que vencer algunos obstáculos como la baja relación comercial existente entre Mercosur y los países de la Comunidad Andina, lo cual llevaría un tiempo considerable.

Dentro del panorama descrito, resulta difícil concebir las modalidades que pudieran utilizarse para avanzar hacia una articulación y convergencia de los esquemas de integración e incluso imaginar siquiera el sentido de dirección que tendrá dicha convergencia. Cualquiera que sea el sentido que tomen, es necesario considerar que actualmente toda profundización de la integración requiere de una mayor cooperación, así también es importante mantener el objetivo de lograr un aprovechamiento equitativo de los beneficios de la integración y un desarrollo más equilibrado y armónico de la región.

## BIBLIOGRAFÍA

Aspe Armella Pedro; El camino mexicano de la transformación económica; México, Fondo de Cultura Económica 1993.

Balassa Bela A., El desarrollo económico y la integración. México Edit. Gráfica Panamericana S. de R.L. 1965.

Balassa Bela A., Teoría de la integración económica. México, UTEHA, 1943, p.7.

Blanco Mendoza Herminio, Las negociaciones comerciales de México con el Mundo. México, Fondo de Cultura Económica 1994. pp. 27-28.

Castellot Rafful, y Rafel Alberto La Unión Europea: una experiencia de integración regional. México Edit. Plaza y Valdés 1996.

De Paz Bañez Manuel A., Economía Mundial. Madrid Edit. Piramide 1996.

Diaz Müller Luis, Gabriel Gutiérrez Pantoja, Integración y Crisis Mundial. México Rdit. Presencia Americana S.A. 1983

Dominick Salvatore, International Economics. Ed. Macmillan; Estados Unidos, 1993.

González Oldekop Florencia, La integración y sus instituciones. Edit. Ediciones Ciudad Argentina 1997. Pag. 161.

Gunnar Myrdal, Solidaridad o desintegración. México, Fondo de Cultura Económica, 1986, p. 22

J. Antonio Loyola y Macario Schettino: Estrategia Empresarial en una economía global. Grupo Editorial Iberoamérica; México 1994.

Jan Tinbergen; Política económica: principios y formulación. Fondo de Cultura Económica; México 1968.

Jiménez Dolores, Cuenca del Pacífico: cooperación, conciliación y confrontación. México IMRED, 1990.

Kurt Dreckmann Lafon, Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM 1994.

Ledesma Carlos A. y Zapata Cristina I., Negocios y comercialización internacional. Buenos Aires Edit. Macchi 1995.

Loyola José Antonio y Schettino Macario, Estrategía Empresarial en una economía global. Grupo Editorial Iberoamérica; México, 1994; pp. 38-42.

Luis Antonio Velasco San Pedro, Mercosur y la Unión Europea: dos modelos de integración económica. Valladolid Edit. Lex Nova 1998.

Madrid Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, El Mercado Único Europeo y su impacto en América Latina. Edit. IRELA 1993.

Millán B. Julio A. La Cuenca del Pacífico. Nacional Financiera, Fondo de Cultura Económica. México 1992.

Muñoz de Bustillos Llorente, y Bonet Perales Rafael, Introducción a la Unión Europea, un análisis desde la economía. Segunda Edición Ciencias Sociales, Madrid Edit. Alianza 2000.

Pacheco Martínez Filiberto, Derecho de la integración económica. México, Edit. Porrúa 1998, p. 34.

Querol Vicente. EL GATT Editorial PAC; México 1985.

Saborio Silvia y colaboradores. Reto a la apertura: Libre comercio en las Américas. México McGraw Hill, 1997.

Tamames Ramón y Begoña G. Huerta, Estructura Económica Internacional. Ciencias Sociales. Madrid Edit. Alianza, 2000.

Tugores Ques Juan, Economía internacional, globalización e integración regional. Madrid Edit. Mc Graw Hill 1999.

## HEMEROGRAFÍA

Aschentrupp Toledo Hermann, “La Organización Mundial de Comercio y los Retos del Intercambio Multilateral; Comercio Exterior Vol. 45, Bancomext noviembre de 1995.

Bela Balassa, “La política de comercio exterior de México”, en Comercio Exterior Vol.50. No.9, Bancomext, septiembre de 2000.

Castro Escudero Alfredo; “El Grupo de los Tres: vicisitudes de una negociación comercial”, Comercio Exterior; Vol. 44 No. 7, Bancomext julio de 1994, pp. 618-620.

Claves de América Latina y el Caribe, Secretaría Permanente del SELA. Caracas Venezuela, julio de 1999.

Comercio Exterior. Vol 30 No. 4 Bancomext, abril de 1980.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, “La iniciativa para las Américas: un examen inicial” pp. 207-208

Chan Sánchez Julio José, “*Aspectos políticos de la integración del Grupo Andino, 1989-1996*”, en Comercio Exterior, Vol. 47. No. 5, Bancomext mayo de 1997.

Documento en Comercio Exterior, Vol. 30, Bancomext julio de 1980.

Documento: Salinas de Gortari Carlos, “Foro sobre la política comercial de México: cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior” en Comercio Exterior Vol 40 Bancomext junio de 1990.

Documento, Serra Puche Jaime, “Lineamientos para una estrategia comercial” en Comercio Exterior, Vol. 40 Bancomext junio de c1990.

García Lorenzo Tania, “*La Asociación de Estados del Caribe: potencialidades y desafíos*”, en Comercio Exterior Vol. 45. Num. 04, Bancomext, abril de 1995.

Graizbord Boris y Ruiz Crescencio, “Reestructuración regional-sectorial en México, 1980-1993: una evaluación” en Comercio Exterior Vol.44 No.4 Bancomext abril de 1999.

Gray Rich Patricia, “Acuerdo Chile-México: ¿una forma de integración viable?”, Comercio Exterior Vol.45 Bancomext febrero 1995 p. 126.

Guerra Borges Alfredo, “México integración hacia el sur” en Comercio Exterior, Vol. 46 Bancomext, febrero de 1996.

Guía de la integración de América Latina y el Caribe 1999. Secretaría Permanente del SELA. Caracas Venezuela, Junio de 1999.

Guillen Arturo, "Bloques regionales y la globalización de la economía", Comercio Exterior, Vol. 44, No. 5, Bancomext, mayo de 1994. pp. 379-384

INEGI, El ABC de la estadística de Comercio Exterior de México. México, 1994

Javier Orozco Alvarado, América Latina en la economía mundial: el futuro de si integración. Cuaderno de difusión científica, No.44 Universidad de Guadalajara 1994.

Jiménez Badillo Margarita "La integración hemisférica: límites y retos para América Latina". Economía Informa. No.238 Facultad de Economía, UNAM mayo de 1995.

Lerman Alperstein Aída, "Mercosur, Estados Unidos y el Alca" en Comercio Exterior, Vol..49 No. 11, Bancomext noviembre de 1999.

Loyola Campos Alicia, "Sección Latinoamericana" en Comercio Exterior, Vol. 41 No. 2, Bancomext febrero de 1991, p.169.

Martínez Cortés Ignacio y López González María Rosa, "La transición del GATT a la OMC: las perspectivas del comercio internacional", en Economía Informa No. 238, UNAM, mayo de 1995.

Martínez Urbano Pablo y Carlos Salas Paez, Cuestiones de Integración y Desarrollo. Ediciones Universidad Autónoma de Madrid. Madrid 1997.

Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, "La Unificación Europea". Luxemburgo 1995.

Piñón Antillón Rosa María, La Regionalización del mundo, la Unión Europea y América Latina. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNAM, delegación de la comisión europea en México 1998.

Sánchez Tabares Ramón y Sánchez Daza Alfredo, "Desregulación y apertura del sector financiero mexicano", Comercio Exterior, Vol. 50, Bancmext agosto de 2000; p.p 686-697

SECOFI; "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres", Comercio Exterior; Vol. 44, No.7 Bancomext; julio de 1994; pp. 628-632.

Sistema Económico Latinoamericano, "La iniciativa para las Américas: evolución y perspectivas" en Comercio Exterior, Vol.42 No.3 Bancomext, marzo de 1992. pp. 238.



“Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica”. El Mercado de Valores, No. 5 Nacional Financiera mayo de 1994.

Zapata Martí Ricardo y Gabriele Alberto, “La Conclusión de la Ronda Uruguay; resultados e implicaciones”. Comercio Exterior. Vol. 44 No. 6, Bancomext junio de 1994; pp. 525-537.