

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE  
MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y  
SOCIALES

MAESTRIA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

T E S I S

PROPUESTA METODOLOGICA PARA LA  
COMPRENSIÓN Y ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN  
DE AMERICA LATINA EN LA INTEGRACIÓN  
ECONOMICA MUNDIAL.

QUE PRESENTA

MA. DEL CARMEN CORCHADO REYES

N° DE CUENTA: 9280915-6



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.

## AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo lo pude realizar gracias al apoyo de Instituciones y personas que han sido parte de mi formación y valores.

Primeramente quiero agradecer a la luz de mi vida y motivación de mis esfuerzos, a mi querido hijo **Guillermo de Jesús**. A él y a su existencia agradezco su incondicional amor y las horas de convivencia que le quite para orientarlas a este trabajo.

Eje de mi formación, a mi **Madre Rosa María Reyes Carmona**, que como buena mujer siempre ha creído en mí olvidando mis caídas y perdonando todo por el simple hecho de ser su hija.

A mi Padre **Enrique Corchado Jiménez**, que a pesar de la lejanía sigue estando presente en cada uno de mis actos, porque lo que sembró se ha quedado para siempre en mí.

A mis **familiares y amigos** de quienes he tenido siempre apoyo en los momentos difíciles y gozo en los momentos de alegría que hemos compartido.

A la institución dentro de la cual cursé mis estudios de maestría y que me brindó la oportunidad de haber estado en las aulas de la mejor universidad de América Latina, la **Universidad Nacional Autónoma de México**.

Al **Instituto Politécnico Nacional**, que me ha brindado estudios y oportunidad de trabajo y gracias al cual pude desarrollar este trabajo.

Al **Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey**, importante centro educativo que me ha abierto oportunidades de desarrollo y crecimiento profesional.

Y a mi entrañable país **México**, en el que creó y en el que trabajaré para impulsar su crecimiento con mi modesta contribución.

A todos **GRACIAS**.

# CONTENIDO

---

	Abreviaturas y siglas	IV
	Introducción	1
1	Diseño conceptual	5
1.1	Objetivo	5
1.2	Marco de referencia	5
1.3	Hipótesis	6
1.4	Marco Geográfico	6
	Orígenes de la integración en América Latina	6
	Los intentos de integración en el siglo XX	17
	La Iniciativa para las Américas	20
2	Aspectos teóricos de la integración	24
2.1	El concepto de integración	24
	Revisión teórica del concepto de integración	25
	Dimensionalidad de la integración	28
2.2	Teoría de las uniones aduaneras	30
	Principales aportaciones	31
2.3	Teoría de los bloques comerciales	37
	Principales aportaciones	37
2.4	Fases de la integración	40
	La cooperación como fase previa a la integración	40
	Zona de comercio preferencial	42
	Zona de libre comercio	43
	Unión aduanera	43
	Mercado común	43
	Unión económica	44
	Integración total	44

<b>3 Reestructuraciones económicas mundiales en el siglo XX</b>	<b>45</b>
3.1 La reestructuración económica como consecuencia de la segunda guerra mundial	45
Principales organismos de cooperación e integración: ONU, FMI, BIRF, UNCTAD, GATT	46
3.2 La crisis económica de los 80's y sus efectos	52
La etapa de descolonización y la pérdida de hegemonía de las grandes potencias	53
La OPEP y las crisis petroleras	55
La contracción monetaria mundial y la crisis en los países desarrollados	57
La crisis en los países en vías de desarrollo: crisis de la deuda	58
Estrategias para la recuperación	59
3.3 El modelo integrador de la economía mundial	60
Sus características	61
Sus procesos	62
<b>4 El proceso de regionalización económica</b>	
<b>Mundial</b>	<b>64</b>
4.1 El concepto	64
Etapas del comercio internacional	68
4.2 La región y el bloque económico	70
4.3 El bloque económico y el bloque comercial	75
4.4 La transformación del GATT en OMC	77
4.5 El estado y la practica de la regionalización	79
Elegibilidad y grado de preparación de los países para participar en la regionalización	81
Grado de preparación estructural	82
A.L: acciones emprendidas en la regionalización	89

<b>5</b>	<b>Proceso de globalización</b>	<b>97</b>
5.1	Debate en torno al concepto	97
5.2	Producción	103
	La internacionalización del capital y los procesos productivos	103
	Ventajas competitivas: el papel de la empresa, la nación y el gobierno	106
	A.L: acciones emprendidas en la globalización productiva	110
	La inversión extranjera en el siglo XXI	115
5.3	Finanzas	118
	La banca internacional y el mercado internacional de capitales	118
	Fusiones en la banca privada mexicana	120
5.4	Los instrumentos de la globalización : asociacionismos	122
	Alianzas estratégicas	122
	Joint ventures	124
	Coooperativas de exportación	125
	Participaciones minoritarias	126
	Intercambio de acciones	126
	Proyectos auspiciados por gobiernos internacionales	126
	Consortios	126
	Licencias de uso de marca	127
	Franquicias	127
	Distribución cruzada	128
	Contratos de manufactura	128
	Contratos de administración	129
	Otras alianzas	129
	Conclusiones y recomendaciones	131
	Bibliografía	141

# ABREVIATURAS Y SIGLAS

AL	América Latina
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio para las Américas
APEC	Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BM	Banco Mundial
CAFTA	Tratado de Libre Comercio de Centroamérica
CAME	Consejo de Ayuda Mutua Económica
CAN	Comunidad Andina
CARICOM	Mercado Común del Caribe.
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CF	Consumo Final
CG	Consumo del Gobierno
CH	Consumo de los Hogares
FBK	Formación Bruta de Capital
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
GM	General Motors
IED	Inversión Extranjera Directa
INB	Ingreso Nacional Bruto
IPA	Iniciativa para las Américas
M	Importaciones
MCC	Mercado Común Centroamericano

MERCOSUR	Mercado Común del Cono Sur
MIEM	Modelo Integrador de la Economía Mundial
OECE	Organización para el Desarrollo Económico Europeo
OLP	Organización para la Liberación de Palestina
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organismo no Gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PIB	Producto Interno Bruto
PMD	Países con Menor Desarrollo
PNB	Producto Nacional Bruto
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PVD	Países en Vías de Desarrollo
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLC G3	Tratado de Libre Comercio del Grupo de los 3
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCIM	Tratado del Libre Comercio Israel México
TLCUEM	Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea
UEE	Unión Económica Europea
UNCTAD	Conferencia de la Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo
UNICEF	Fondo de Naciones Unidas para la Infancia
VE	Variación de Existencias
VW	Volks Wagen
X	Exportaciones

# INTRODUCCION

---

## JUSTIFICACIÓN

Escuchar opiniones diversas sobre los procesos mundiales de globalización y regionalización es cosa común en nuestros días. En diferentes ámbitos, sean estos el político, el académico, el religioso, o bien el de la vida cotidiana, ambas **palabras** han impregnado nuestro diario hablar y han cambiado la percepción que tenemos del mundo, un mundo en el que, por lo menos en apariencia, no existen los límites ni las fronteras.

Pero por otro lado, vemos como no han corrido con la misma suerte los **conceptos** de globalización y regionalización, es decir, el entendimiento analizado de ambas palabras. Es así que muy comúnmente suelen confundirse uno y otro proceso, ya sea por que se asume que uno forma parte del otro, o bien, por que se entiende que ambos son lo mismo y es indiferente mencionarlos.

Ambas posiciones desde un personal punto de vista, nos alejan de un entendimiento llano y preciso e inhiben nuestro actuar. Ya que estemos a favor o en contra, enfatizamos más sus desventajas que sus ventajas o viceversa, lo cierto es que América Latina esta inmerso con o sin nuestra voluntad en los procesos de globalización y regionalización.

La idea de realizar un planteamiento metodológico descriptivo para el común de la gente y que al mismo tiempo sirva de apoyo para los académicos e investigadores interesados en el tema, partió de una sencilla pregunta hecha por un agricultor de Tierra Caliente, en el Estado de Guerrero, en México:

*Durante un viaje de prácticas correspondiente a la materia de Comercio Internacional, los alumnos del séptimo semestre de la licenciatura en Economía del Instituto Politécnico Nacional, quienes viajaron a esa región para medir el potencial exportador de los productores de la zona, comenzaron una discusión sobre los pros y contras de la globalización y la regionalización, partiendo de los conocimientos adquiridos en la escuela y de los comentarios que al respecto hacían sus maestros y los medio de comunicación. Cuando la discusión estaba en un punto álgido y ya por anochecer, en una alegre sobremesa se respiraba un sentimiento generalizado de haber llegado cado uno a su "verdad acabada" sobre el tema. En ese momento Don Hilario Jiménez, productor de melón y anfitrión nuestro, intervino en la plática después de escucharnos pacientemente durante horas:*

*"Bueno muchachos y toda esa palabrería a la gente del campo ¿para que nos sirve?, aquí han venido muchos jóvenes como ustedes que estudian no*

*sé que tanta ciencia, que si para tener mejor cosecha, que si para meter sistemas de riego, que si para organizarnos mejor y vienen prometiendo que nos van a ayudar, igualito que los del gobierno en época de elecciones, pero cuando ven que el problema del campo esta de al tiro muy mal y que con su pura ciencia no lo pueden remediar, se van y no vuelven a aparecer. Nosotros necesitamos que eso que ustedes tanto leen, escriben y hablan nos lo digan a nosotros que poco entendemos de esas cosas de manera sencilla, para ver como puedo vender mis melones y que me den un mejor precio. ¿Para que nos sirve el saber que si con los güeros de allá del otro lado ya firmamos que disque un tratado, si yo no puedo venderles mis mercaderías por que en México no hay quien me diga como hacerlo?”*

¿Y cómo sacar de la duda a Don Hilario Jiménez, si los que habíamos tenido tan rica discusión teórica no teníamos siquiera un acuerdo común sobre las definiciones de la globalización y la regionalización? Mucho menos íbamos a tener idea de cómo podrían los agricultores mexicanos participar en la economía mundial obteniendo mayores ventajas.

Entonces nos percatamos que el problema inicial radica, no en argumentar sí la globalización y la regionalización han sido, son o serán benéficos o perjudiciales a las economías y sociedades de los países del orbe (lo que aún y cuando lo consideramos una discusión imprescindible, esta debería presentarse en un segundo momento), sino en identificar las características de cada uno de los procesos y alcanzar una definición general que tenga como efecto inmediato contar con un punto de partida que ayude a lograr una asertiva participación dentro de la economía mundial de cada uno de los actores económicos.

En otras palabras, una definición que nos permita identificar de manera práctica las áreas de impacto de cada uno de los procesos, sus actores dinamizadores, los instrumentos utilizados, así como las estrategias en las que se materializan cada uno de los procesos. Es así que emprendimos este trabajo, dividiéndolo en diferentes etapas. En la primera de ellas, se integro el Diseño Conceptual a partir de la identificación del Objetivo<sup>1</sup>, que para la presente investigación es uno solo que sirve como eje rector del trabajo y que permitió concretar un estudio descriptivo del Objeto, confrontando diferentes panoramas de la realidad de la integración, sobre todo la europea y la americana.

Posteriormente, se delimito el ambiente de observación del objeto para seleccionar, definir y diferenciar a los objetos que le sean similares, parecidos o diferentes, para poder construir el Marco de Referencia, en el que a través de los razonamientos derivados de la observación del objeto se pudo determinar el **Método Deductivo** como modo de investigación seleccionado, llegando a

---

<sup>1</sup> Para el desarrollo metodológico de la presente investigación se tomó como referencia el trabajo presentado por el Dr. José Filiberto Castillo de la Peña “Elaboración del Trabajo Científico. Filosofía y Método”. ESE-IPN, México, mayo de 2000

identificar a través de él y como parte del Marco de Referencia a: 1) el problema o causa; 2) el fenómeno o efecto; y 3) la unidad de observación.

A partir de la definición de estos tres elementos se formuló la Hipótesis, que comprobara su validez a lo largo de la investigación, plasmando los resultados de la misma en el último apartado del trabajo denominado Conclusiones y Recomendaciones.

Como último aspecto a diseñar dentro de esta primera etapa de investigación, se delimitó el área geográfica en la que se localizó al Marco de Referencia y la posibilidad de que la Hipótesis sea comprobada. En este caso, el Marco Geográfico es el continente Americano, que para la comprensión de cómo ha evolucionado la integración en él, se hizo una división por etapas que van desde los primeros intentos de integración en el Siglo XIX, pasando por el desarrollo de la integración en el Siglo XX, hasta llegar a la actual etapa.

La segunda etapa consistió en la realización de una revisión teórica del concepto de integración, que se presenta como Marco Teórico de Referencia y que parte de los años 50's, fecha en la que se da su aparición teórica con los planteamientos de Jacob Viner y que además también marca el inicio de la práctica integracionista como una necesidad específica y particular del intercambio comercial entre los países con la conformación de la Comunidad del Acero y del Carbón en Europa, grupo que para finales del siglo XX se constituirá en el bloque económico más integrado del planeta.

Dentro de esta conceptualización analizamos las diferentes dimensiones que adopta la integración, como la nacional, la regional y la mundial llegando así a la propuesta de una definición actual del concepto de integración económica mundial.

Dos son las escuelas de la integración que se revisan: la escuela de la *Teoría de la Uniones Aduaneras* que como se citó anteriormente da inició con los planteamientos de J. Viner y se ve enriquecida por autores como Bela Balassa, R.G Lipsey, F. Gherels, J.R Melvin, D.C Meade, K.J Lancaster, J. Bhagwati, entre muchos más. Todos ellos marcan una etapa de grandes e importantes aportaciones teóricas que hasta la fecha tienen vigencia dentro de los análisis que sobre el tema se realizan. Solo por mencionar tres de las principales, citaremos la creación y la desviación del comercio (J. Viner) así como la teoría del second best (Lipsey). Sin embargo, para principios de la década de los ochenta esta escuela frena en número sus aportaciones, coincidiendo esta situación con una crisis mundial de paradigmas, vinculada a la gran crisis económica y política existente en esos tiempos.

A mediados de esa misma década aparece una segunda escuela que analiza la integración, conocida como *Teoría de los Bloques*, que a diferencia de la primera que centraba sus estudios en los aranceles y en cómo el movimiento de estos a la alza o a la baja podía impactar las economías del grupo y del comercio

mundial, esta nueva corriente centra su análisis en los efectos que sobre las economías individuales tiene la conformación de un bloque económico. Su atención la orienta a la integración particular de los gobiernos, al comercio e integración intra-sectorial y al comercio e integración intra-empresarial.

Finalmente, dentro de esta revisión teórica se repasa la valiosa aportación de Bela Balassa sobre las *fases de la integración*. En este apartado además de revisar el aporte teórico, se presenta una actualización en relación a los grupos de países existentes en nuestros días.

A lo largo de la tercera etapa del trabajo, definimos el Marco Histórico que da origen a las dos grandes reestructuraciones económicas mundiales del siglo XX que inciden directamente en la integración económica: por un lado, la Segunda Guerra Mundial de la que surgen los primeros organismos mundiales de cooperación e integración comercial, financiera y diplomática (ONU, FMI, BIRF, UNCTAD y GATT); así como los primeros intentos de agrupación de países (BENELUX, CECA, EURATOM, ALALC, MCCA, CARICOM y Grupo Andino). Y por otro, la Crisis Económica de los años ochenta que da origen a la actual Estructura Económica Mundial. Permittiéndonos concluir en una propuesta esquemática del *Modelo Integrador de la Economía Mundial (MIEM)*, en el que se presenta a la globalización y a la regionalización como procesos complementarios y necesarios para que el MIEM pueda tener éxito en su búsqueda de valorización de los capitales comercial, productivo y financiero.

En la cuarta y quinta etapa se realizó un desglose de cada uno de los procesos, partiendo desde su definición hasta llegar a identificar a sus actores dinamizadores, sus instrumentos y herramientas, así como las formas que adoptan para su funcionamiento. De esta forma, en el cuarto capítulo se revisó el proceso de regionalización económica mundial, comenzando por un análisis del concepto mismo, para posteriormente estudiar sus instrumentos (agrupación de países) y sus estrategias (bloque comercial, bloque económico y región económica) estableciendo las características y diferencias entre cada una de ellas. Se cita también en este capítulo la transformación del GATT en OMC y las causas que lo llevan a esta necesidad de cambio, para finalmente concluir con los lineamientos mundiales que un país debe cubrir para integrarse a un grupo de países, de acuerdo con la visión de la CEPAL.

En el quinto capítulo, se hace una descripción del proceso de globalización comenzando por un análisis del concepto, para posteriormente analizar la forma en que se presenta este fenómeno en el ámbito productivo a través de la internacionalización del capital y de los procesos productivos (que sirven como instrumentos), así como su funcionamiento en el ámbito financiero. En ambos casos se observa lo ocurrido para el caso de México y América Latina. Por último se hace una revisión de los principales asociacionismos empresariales que existen en la actualidad, mencionando el grupo de empresarios o productores hacia quienes están orientados.

## Diseño Conceptual

---

### 1.1 Objetivo

*El Objetivo de la presente investigación es, presentar una propuesta metodológica que permita conocer de manera puntual los dos procesos que conforman el actual Modelo de Integración Económica Mundial (MIEM), a saber la Globalización y la Regionalización. Identificando y describiendo cada uno de sus elementos, es decir, sus áreas de impacto, los actores dinamizadores, los instrumentos utilizados, así como las estrategias con las que se concretiza la participación de los agentes económicos y sociales en cada uno de ellos.*

Este objetivo persigue servir como punto de partida para comprender y analizar la inserción de América Latina en el proceso de integración económica de principios de siglo XXI, así como también para plantear formas diversas de participación asertiva y/o alternativas de cada uno de los países que conforman el área.

### 1.2 Marco de Referencia

Hablar de integración económica nos obliga a pensar en dos planos, el teórico y el práctico. Esto debido a que desde su reconocimiento científico como forma específica y diferenciada del comercio internacional la teoría de la integración ha tenido un desarrollo visiblemente más lento que su práctica. Si bien esto suele ser un común denominador en todas las ciencias, en el caso de esta rama de la economía la desviación del promedio es todavía mayor, sobre todo si se toma como referencia el apresurado desarrollo y proliferación de grupos de países que comercian entre sí o los asociacionismos empresariales que se han establecido desde finales del siglo pasado e inicios del presente. Llevando a que no exista un acuerdo en los conceptos que se emplean para tratar de describir los fenómenos que se presentan. Dejando espacios vacíos que se han cubierto con interpretaciones aventuradas provocando confusión y propuestas de participación poco asertivas.

Ante este vacío teórico, el *Efecto* provocado ha sido que la discusión se ha centrado en concluir si los procesos integracionistas de la globalización y la regionalización han sido benéficos o adversos para nuestras economías, desviando de esta forma la identificación del problema.

Por lo anterior, el *Problema* que la presente investigación se propone resolver es identificar y conceptualizar los procesos que conforman el actual Modelo de Integración Económica Mundial.

Para lograr lo anterior, se hace uso del *Método Deductivo* mediante el cual partiremos de un análisis de la dinámica integracionista mundial, es decir, del movimiento y comportamiento de los capitales comerciales, productivos y financieros, hasta llegar a identificar las formas concretas en que los agentes económicos y sociales participan en estos procesos, tomando como *unidad de observación* a los actores económicos (gobiernos, empresas y consumidores) de América Latina.

### **1.3 Hipótesis**

En base en lo hasta aquí expuesto, podemos suponer que:

*Sí se identifican y conceptualizan cada uno de los elementos que conforman los procesos de globalización y regionalización, entonces es posible construir una metodología asequible que permita la comprensión y análisis de la participación de los países de América Latina en el actual esquema de integración económica mundial.*

### **1.4 Marco Geográfico**

En América Latina no son recientes los esfuerzos por crear una área común de defensa político-militar, de intercambio comercial o de identidad cultural. Muchos han sido los esfuerzos emprendidos desde diferentes trincheras. Sin embargo hasta el presente siglo, sin importar quien o quienes hayan sido los impulsores del proyecto, no se han logrado consolidar los esfuerzos. Las causas han sido diversas, pero sin duda podemos distinguir a dos de ellas como las principales y en torno a las cuales giran las demás: 1) la primera, la conforman los intereses individuales de cada una de las naciones del continente que han prevalecido por encima de los objetivos comunes; 2) la segunda, responde a los intereses económicos y políticos externos que naciones como Estados Unidos o el Reino Unido han tenido y tienen en el subcontinente latinoamericano.

Sin embargo, es importante señalar que todos los intentos de integración que se han llevado a cabo en América Latina han significado experiencias enriquecedoras que son importantes valorar en sus correspondientes momentos históricos, para retomar aquellas que puedan representar una alternativa de participación en el actual escenario integracionista, por lo que pasaremos a hacer una breve revisión de las mismas dividiéndolas en aquellas que fueron promovidas por Estados Unidos y las que nacen de los propios intentos latinoamericanos.

#### **1.4.1 Orígenes de la Integración en América Latina**

##### **DOCTRINA MONROE**

Después de casi 300 años de conquista, para 1823 la mayor parte de países de América Latina habían logrado su independencia<sup>2</sup> tras sangrientas

---

<sup>2</sup> Argentina 1816; Bolivia 1825; Brasil 1822; Gran Colombia (Colombia, Venezuela, Ecuador) 1819; Chile 1818; Capitanía de Guatemala (Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua y Chiapas) 1821; Haití 1804; México 1821; Paraguay 1811; Perú 1821.

luchas que diezmaron notablemente su población, que ya de por sí había sufrido drásticas bajas como consecuencia de las intensas jornadas de trabajo a las que fueron sometidos los pobladores del continente por parte de los conquistadores, además de las nuevas enfermedades que llegaron con la conquista.

La ruptura con los imperios europeos, principalmente con la Corona Española, trajo consigo el surgimiento y predominio de la nueva élite local que de inmediato asumió el poder político sin saber en la mayoría de los casos qué hacer con él. Razón por la cual muchos países optaron por instaurar monarquías al estilo europeo y oligarquías, sobre todo mineras y agrícolas, así como la naciente clase comercial de las ciudades, constituyéndose todas ellas en partidos políticos, sobresaliendo dos corrientes en todo el subcontinente americano: los liberales y los conservadores, dando paso a la constitución de repúblicas<sup>3</sup>.

Es así que en lugar de transformar las estructuras internas para dar paso a nuevas formas de organización, la independencia de América Latina significó solamente un cambio de autoridad, creando espacios de confusión y desorganización interna que fueron aprovechados por los Estados Unidos, quien formalmente es el primer país en reconocer la independencia de los países latinoamericanos.

Es en este contexto que en diciembre de 1823 James Monroe, presidente de los Estados Unidos, proclama ante su Congreso la Doctrina Monroe que marcará hasta nuestros días la política exterior norteamericana:

*“Los continentes americanos, por la libre e independiente condición que han asumido y que mantienen, no deberán ser considerados ya como susceptibles de futura colonización por cualquiera de las potencias europeas”.*

*“La sinceridad y relaciones amistosas que existen entre los Estados Unidos y aquellas potencias nos obligan a declarar que consideraríamos peligroso para nuestra paz y seguridad cualquier tentativa de parte de ellas que tenga por objeto extender su sistema a una porción de este hemisferio, sea cual fuere. No hemos intervenido ni intervendremos en las colonias o dependencias de cualquier potencia europea: pero cuando se trate de gobiernos que hayan declarado y mantenido su independencia, y que después de madura consideración, y de acuerdo con justos principios, hayan sido reconocidos como independientes por el gobierno de los Estados Unidos, cualquiera intervención de una potencia europea, con el objeto de oprimirlos o de dirigir de alguna manera sus destinos, no podrá ser vista por nosotros sino como la manifestación de una disposición hostil hacia los Estados Unidos”.*

Lo que pudiera parecer de inicio una política defensiva contra Europa favoreciendo a las nacientes naciones latinoamericanas, los hechos posteriores

---

<sup>3</sup> Para mayor información ver Apéndice A.

constituyeron a la Doctrina Monroe como una amenaza al mundo contra cualquier intento de cerrar el paso a las pretensiones expansionistas de Estados Unidos:

- En 1846 Estados Unidos inicia una guerra en contra de México mediante la cual se apodera de Texas.
- Dos años después, en 1848, desatan una nueva guerra que les permite apoderarse de Arizona, Nuevo México, California, Nevada, Utah y parte de Wyoming.
- En 1898 da inicio la Guerra Hispano Norteamericana que le permite a los Estados Unidos apoderarse de Cuba, Puerto Rico, Filipinas y Guam.
- En 1903 imponen el Tratado Hay-Bunau Varilla por el que separan la provincia de Panamá a Colombia. Fragan una independencia y ceden la zona sobre la que se construirá el Canal que a decir del General Omar Torrijos: *"será como un puñal clavado en el corazón de la dignidad del pueblo panameño."*
- Durante el movimiento español para volver a anexarse la República Dominicana en 1861 en medio de la Guerra Civil de los Estados Unidos, la inacción del Presidente Abraham Lincoln fue el fracaso de la Doctrina Monroe. Sin embargo, la intervención francesa en México de 1861 a 1864 fue vista por Lincoln como una amenaza seria a la seguridad nacional desu país.
- Después de la Guerra Civil, los Estados Unidos se orientaron hacia el Caribe para su expansión hemisférica: compraron las Islas Virgen y firmaron un tratado de anexión con la República Dominicana.
- Otro importante evento en el cual la Doctrina Monroe fue usada por los Estados Unidos para ganar influencia en el hemisferio, fue la intervención en la disputa de fronteras entre Venezuela y la Guyana Británica (1897).

La Doctrina Monroe es sin duda, la manifestación político-militar del "Destino Manifiesto" de los Estados Unidos, que a decir de ellos es *"el privilegio que han recibido de Dios para guiar y gobernar el destino del mundo"*; además de convertirse en la idea sajona del "Panamericanismo".

El cambio de siglo trajo consigo nuevas formas de aplicar la Doctrina Monroe en el subcontinente americano, sin embargo la esencia intervencionista continuaba siendo la misma:

- Es así que para 1904, el presidente Theodore Roosevelt (1901-1909) promueve su política exterior conocida como "Gran Garrote", mediante la cual asumía la responsabilidad de traer estabilidad política y orden financiero al hemisferio, legitimando la intervención de los Estados Unidos donde y cuando se le necesitara, es decir, cuando a su consideración la política interna de las naciones no funcionara de la manera más adecuada representando un peligro de inestabilidad económica, política y social. Al finalizar el período de Roosevelt, Estados Unidos había intervenido en

República Dominicana y Cuba, además de tener un grupo de protectorados en el Caribe y en América Central.

- Por otro lado el presidente William H. Taft (1909-1913) promueve su "Diplomacia del Dólar" con las mismas bases de la política Roosevelt, involucrándose en los asuntos económicos de Haití y Nicaragua.
- Durante su período presidencial Woodrow Wilson (1913-1921), promovió su "Política para la Integración Regional", que basaba sus premisas en la construcción de una comunidad americana que abarcara todo el continente y que como principio adoptara el internacionalismo capitalista liberal. Buscó incesantemente oportunidades de comercio en la zona y de intervención militar argumentando velar por la seguridad de la región amenazada por intervenciones europeas. Promovió además un sistema multilateral de poder policiaco internacional a través de la negociación de un tratado Panamericano. En este período Estados Unidos tuvo intervenciones "civilizadas" en Haití, República Dominicana, Cuba, Nicaragua y México, además de lograr la dependencia política y económica de Latinoamérica hacia los Estados Unidos.
- El otro Roosevelt, Franklin D. Roosevelt (1933-1945), promovió la política del "Buen vecino" hacia Latinoamérica y el Caribe, asumiendo un nuevo espíritu de cooperación y de no intervención alentado por los esfuerzos para romper las barreras comerciales. Principalmente los grandes logros de esta política fueron la cooperación militar y económica durante el tiempo de la guerra en defensa del hemisferio. Pero al ascenso del comunismo y la Guerra Fría, Estados Unidos modificó su política hacia Latinoamérica para defender el hemisferio de la amenaza comunista. La fundación de la Organización de Estados Americanos (OEA) en 1948 enfatizó la acción colectiva y cimentó una más profunda solidaridad hemisférica durante el creciente período de la Guerra Fría, mientras que se alentó la gobernabilidad democrática y la cooperación económica a través de relaciones cercanas entre Estados Unidos y Latinoamérica.
- La Alianza para el Progreso fue la política exterior de John F. Kennedy (1961-1963) hacia Latinoamérica y el Caribe consistiendo en un programa de asistencia, ayuda foránea y compromisos de reforma democrática. Las buenas intenciones se vieron frustradas por el fracaso de la invasión de Bahía de Cochinos la cual llevó a Cuba a buscar ayuda militar y comercial con la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas (URSS). La crisis cubana de los misiles y la Conferencia de Punta del Este fueron dos grandes eventos señalando el conflicto. En Punta del Este, Estados Unidos fue acusado de usar la Alianza como una nueva forma de "imperialismo económico". Más tarde, las intervenciones de Estados Unidos en República Dominicana en 1965; en Chile durante el régimen de Allende en 1973; el apoyo a los "contras" en Nicaragua bajo el gobierno Sandinista y en el Salvador, el apoyo a Gran Bretaña en la Guerra de las Malvinas en 1982; la invasión de Grenada en el otoño de 1983; el involucramiento en Haití en

1987; la intervención en Panamá para remover al general Noriega en 1989; participación en la guerra contra las drogas en Colombia; la participación económica y diplomática en Guatemala, Perú y Venezuela; la ocupación de Haití en 1994-95; etc., sólo por mencionar los más importantes eventos que son parte de la lista de intervenciones unilaterales del pasado en las naciones de Latinoamérica y el Caribe.

### **EL PANAMERICANISMO BOLIVARIANO**

Otra concepción del Panamericanismo, derivó también de las luchas de independencia de las naciones del subcontinente americano, sin embargo, esta fue concebida a partir del pensamiento libertador de un ciudadano latinoamericano, Simón Bolívar, cuyo interés se centraba en la formación de una unión de naciones totalmente independientes de la Corona Española, pero también de cualquier otra forma de dominación interna o externa que significara la esclavitud del pueblo latinoamericano. La unidad que proponía Bolívar tenía como eje principal las coincidencias culturales de las naciones de la región y no el beneficio económico derivado del comercio entre países, que era el pensamiento norteamericano.

Para 1804 el joven Simón Bolívar se estableció en París, Francia, país en el que llevó una intensa vida social. Era la época en la que Napoleón Bonaparte se convertía en emperador, hecho que impresionó mucho a Bolívar, quien admiraba el genio militar de Bonaparte pero criticaba su ascenso al trono por sus inclinaciones imperialistas de dominio territorial. Fue en París en donde Bolívar conoce a dos intelectuales Humbolt y Bonpland con quienes trataba ya el tema de la independencia sudamericana.

Seis años después en 1810, en pleno apogeo de las luchas de independencia latinoamericanas, en Caracas, Venezuela, Bolívar participa en la lucha de independencia de aquel país sudamericano, ascendiendo rápidamente en el escalafón militar, comenzando así la materialización de su sueño.

La independencia de Venezuela fracasa debido a las traiciones que de su propio ejército recibe Bolívar, marchando a Curazao al exilio en 1812. El 15 de Diciembre de ese mismo año en Cartagena de Indias, publicó un manifiesto en el cual expuso las principales ideas que guiarían su acción de los siguientes años:

1. Unidad de mando para luchar hasta conseguir la victoria
2. Unión de todos los países hispanoamericanos para lograr y consolidar la independencia y la libertad.

Estas ideas derivan de los sucesos de la lucha de independencia de 1812, Bolívar se da cuenta que el factor que determinó el fracaso fue la desunión.

Al año siguiente pone a prueba estos principios y encabezando un pequeño ejército limpia de enemigos los márgenes del río Magdalena, toma en febrero de 1813 la Villa de Cúcuta e inicia en mayo la liberación de Venezuela.

A su paso por la ciudad de Trujillo, el 15 de junio, dictó el *Decreto de Guerra a Muerte*, con el propósito de afirmar el sentimiento nacional de los venezolanos y lograr una mayor cohesión.

A pesar de sus esfuerzos y del trabajo realizado dentro de su ejército para mantener la unión, el ejército realista bajo el mando del general Boves derrota a Bolívar en junio de 1814 en el lugar conocido como la Puerta. Por segunda ocasión su sueño de independizar Venezuela se ve frustrado.

Parte para Jamaica en donde permanece hasta diciembre de 1815. Durante su estancia, el 6 de septiembre de ese mismo año, escribe su célebre *Carta de Jamaica* en la que analiza los acontecimientos independentistas de las naciones de América Latina, esboza su proyecto de creación de la *Gran República de Colombia* y planea la realización del *Congreso de Panamá*.

A mediados de 1819 el ejército republicano con Bolívar a la cabeza, atraviesa los Andes, derrota al ejército realista de la Nueva Granada y entra triunfante a la Ciudad de Bogotá. En diciembre de ese mismo año, a instancias de Bolívar, el Congreso de Angostura crea la República de la Gran Colombia que comprendía los actuales territorios de Venezuela, Colombia, Panamá y Ecuador. Según la Constitución de 1821, La Gran Colombia unificó la Capitanía General de Venezuela y el Virreinato de Nueva Granada cuyos territorios quedaron divididos en tres secciones con los nombres de departamentos de Venezuela, Cundinamarca y Quito. La Gran Colombia fue una república Centralista con un presidente que duraba cuatro años en sus funciones y podía ser reelegido por una sola vez. En el año de 1826 se produjo en Caracas y Valencia el movimiento de "La Cusiata" a raíz del cual Venezuela quedó separada de Colombia

El 7 de Diciembre de 1824 Bolívar había convocado desde Lima el Congreso de Panamá, que se realizó hasta 1826, con el propósito de que las naciones hispanoamericanas se unieran y fijasen una posición común frente a las grandes potencias del mundo y ante España que quería continuar con la lucha armada. Sin embargo, el Congreso se realiza bajo circunstancias muy adversas ya que por un lado varios gobiernos de la región no entienden la necesidad e importancia de formar una Confederación y por otro lado, Francisco de Paula Santander contrariando las instrucciones del Libertador invita a los Estados Unidos, quienes años más tarde retomaran la idea de realizar un Congreso con los países de América Latina.

Aún así, el *Congreso de Panamá* representa el primer paso firme en la *integración latinoamericana*. Para Bolívar las naciones hispanoamericanas (término que él prefería) a las que se incorporó Brasil, debían presentarse unidas como países hermanos sin mengua de sus soberanías respectivas.

En 1825, Simón Bolívar visita Arequipa, el Cuzco y las provincias que entonces se conocían como el Alto Perú, las que se constituyen en una nación independiente bajo la protección del "Libertador", en cuyo honor nombran a la

nueva república como Bolivia. Se redacta un proyecto de constitución que considera también aplicable en líneas generales a los demás países que su espada liberó.

Bolívar también se preocupó por el aspecto social. Dictó decretos orientados a la Reforma Social, a fin de proteger al indígena, defender los recursos naturales, fomentar y promover la educación, organizó escuelas y universidades, abrió caminos, desarrolló la agricultura y el comercio, es decir, que fue un importante impulsor del progreso integral. *La guerra para él había sido sólo un medio para lograr la independencia e iniciar después la verdadera revolución.*

Si bien es cierto que las ideas liberales para la integración latinoamericana de Simón Bolívar no lograron resultados concretos, sí contribuyeron a conformar simbólicamente una identidad subcontinental. Gran parte del fracaso de esta etapa de integración se debió a las desconfianzas de las nacientes naciones, especialmente por causa de conflictos territoriales ocasionados por demarcaciones incorrectas que se remontaban al tiempo colonial, dificultando con ello el nacimiento de una identidad latinoamericana. Además los también nacientes intereses expansionistas de Estados Unidos frenaron estos intentos de integración latinoamericana desde América Latina hasta muy entrado el siglo XX.

#### **CONGRESO DE WASHINGTON O PANAMERICANO.**

El Congreso de Washington o Panamericano que se celebró entre octubre de 1888 y mayo de 1889, retoma la idea de congregar a las naciones latinoamericanas para conformar una unidad del Congreso de Panamá de 1826 convocado por Simón Bolívar.

Este Congreso de Washington es de vital importancia dentro del análisis de la integración de América Latina por sus grandes similitudes en organización e intenciones a la Primera Cumbre para las Américas realizada en Miami, Florida, del 9 al 11 de diciembre de 1994 y que dio origen al Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

José Martí hace una reseña pormenorizada de los eventos que se realizaron durante esta Cumbre<sup>4</sup> y que sintetizaremos en las siguientes líneas:

Estados Unidos gira invitación a todos los países latinoamericanos para este Congreso, sin embargo, algunos de ellos deciden no asistir debido a la política externa que este país mantiene para la región apoyado en la Doctrina Monroe. Como ejemplo, J. Martí reseña el caso de Haití y Santo Domingo; el primero argumenta no asistir debido a que E.U. exigía en dominio la Península de San Nicolás, mientras que a la segunda la estaba obligando a donar la Bahía de Samana imponiéndole altos aranceles a la caoba en castigo por no acceder. Es

---

<sup>4</sup> Martí, José. *Contra el Panamericanismo. El Congreso de Washington.* Política de Nuestra América. Siglo XXI, 6ª edición, México, 1989.

importante señalar que Cuba, como lo haría casi un siglo después, no fue invitada en aquella ocasión porque aún no se liberaba del yugo español.

Las sesiones de trabajo comenzaron a mediados de noviembre de 1889, pero desde finales de septiembre los representantes de las naciones comenzaron a llegar a tierras norteamericanas con el propósito de ser presentados el día 2 de octubre ante el presidente de los Estados Unidos, Benjamín Harrison.

El día 5 de octubre, fueron invitados a un viaje por la Unión Americana que duró aproximadamente un mes, finalizando el 2 de noviembre. Al paso de la comitiva hubo banquetes y numerosas recepciones, sobre todo en Boston, Chicago y San Luis, lugares en donde los empresarios locales mantenían un gran interés por las nacientes naciones, sobre todo por México.

Para los trabajos del Congreso se formaron las siguientes comisiones:

- Credenciales, presidida por México
- Reglamento, participó también México, junto con Argentina, Chile, Ecuador, El Salvador y Estados Unidos.
- Comisiones, que propuso las siguientes juntas de estudio: 1) sobre la unión aduanera; 2) vías de comunicación de tierra y mar; 3) uniformidad sobre derechos de puerto; 4) pesas y medidas; 5) disposiciones sanitarias; 6) privilegios y propiedad literaria; 7) extradición; 8) bancos; 9) unificación de la moneda; 10) leyes internacionales; 11) arbitraje y asuntos afines.
- Se formó además una comisión ejecutiva de cinco miembros que se encargó de todo lo disciplinario y formal de la conferencia, así como de sus publicaciones.

Como vicepresidentes, que fueron elegidos por sorteo, quedaron como primero D. Juan Francisco Zegarra, delegado de Perú; y, como segundo D. Matías Romero, delegado de México. Y como secretarios fueron nombrados: como permanente Romsen Withehouse de México y Fidel Pierra de Cuba. Finalmente sobre el quórum, se decidió otorgar a cada delegación un voto separado y nominal sobre los asuntos a tratar y fijar como quórum las dos terceras partes de las delegaciones; quedando las actas de los acuerdos firmadas por el presidente de la sesión, los secretarios y los representantes de las delegaciones. Las sesiones fueron secretas y sólo pudieron asistir a ellas los delegados y su secretario oficiales y taquígrafos.

Los intereses que llevaron a organizar este Congreso fueron básicamente políticos, una lucha por las elecciones entre demócratas y republicanos en la que la participación del demócrata James Gillespie Blaine fue crucial al prometer al pueblo norteamericano que a partir de este Congreso la América del Sur quedaría a los pies de los Estados Unidos. El secretario de Estado Blaine, ya en 1881 había propuesto al gobierno norteamericano su idea de una unión aduanera entre las naciones americanas para mejorar las comunicaciones entre América del Norte y

del Sur como medio para asegurar ventajas a Estados Unidos sobre sus competidores europeos. No obstante, las posibilidades de la propuesta de Blaine duraron lo que duró la gestión del presidente James Garfield, asesinado en julio de 1881; el nuevo secretario de Estado, Frederick Frelinghuysen, la desechó. Blaine tampoco contó con el respaldo del Congreso ni de la opinión pública norteamericana debido a la falta de interés comercial y de inversiones en la región y a la inexistencia de una fuerza militar local con voluntad de ejercer un rol imperial en la región. Recién hacia fines de la década de 1880 se observó en el Congreso y ejecutivo una mayor inclinación a ejercer un rol de liderazgo regional

En 1889 y de acuerdo con un cambio de prioridades en la política exterior norteamericana, Blaine regresó al Departamento de Estado y encontró que su proyecto tenía respaldo en el Congreso. Para lograr su objetivo, la delegación norteamericana presentó un conjunto de propuestas buscando establecer pesos y medidas comunes, una unidad monetaria común, un arbitraje para resolver conflictos, una red de transporte y la creación de una oficina central que recolectaría y distribuiría información de interés para todos los miembros americanos.

Los norteamericanos encabezados por John B. Henderson, William Trescott, Andrew Carnegie y Clement Studebaker, no estaban preparados para la oposición que encontraron a sus propuestas por parte de un grupo de países americanos liderados por los representantes de Argentina, Manuel Quintana y Roque Sáenz Peña, por quienes la iniciativa panamericana propuesta por los Estados Unidos se vio fuertemente debilitada.

La primer propuesta de Blaine era la creación de una unión aduanera o Zollverein americano que fue tachada por la comisión correspondiente como "ensueño utópico" dados los obstáculos inherentes al intento de vincular repentinamente en este plan de unión aduanera a naciones con economías muy distintas. Al respecto Martí escribió " Porque no estuvo, a lo que parece, la fuerza del discurso en argüir contra el Zollverein, que está fuera de todo sentido, y con el dedo meñique se echa abajo, sin más que recordar que el alemán, que se saca de modelo, vivió por la política, que es justamente lo que en este caso no ha de ser – y porque la primera forma posible del pensamiento unánime de la unificación nacional, que en Alemania era tendencia justa por ser toda de unos mismos padres, mientras que en América no cabe, por estar poblada por dos naciones que pueden visitarse como amigos, y tratarse sin pelear, pero no echar por un camino porque una quiere ponerse sobre el mundo, mientras que la otra le quiere abrir los brazos".

En reemplazo del proyecto de unión aduanera hemisférica propuesto por Blaine, los delegados de la comisión sugirieron la firma de tratados de reciprocidad comercial bilaterales o multilaterales que en la medida en que se extendieran gradualmente entre los países de la región hicieran en algún momento posible la conformación de un área de libre comercio, idea presente en la propuesta norteamericana original. Esta segunda propuesta fue firmada por los delegados de

Brasil, Nicaragua, Venezuela, Colombia, México y Estados Unidos. Los representantes de la Argentina y Chile, miembros del comité que había rechazado la propuesta de unión aduanera presentada por el secretario Blaine tampoco aceptaron esta segunda propuesta. Sáenz Peña, apoyado por su colega chileno, sostuvo que la conferencia sólo tenía facultades para aprobar o rechazar la unión aduanera no para analizar la posibilidad de desarrollar tratados de reciprocidad que apuntasen a la creación de una zona de libre comercio. Presentaron en cambio un breve y categórico informe: "Está resuelto que la propuesta de una unión aduanera entre las naciones de América ha sido rechazada".

La posición de Argentina en este tema comercial de unificación aduanera, estuvo también orientada a defender, además de una posición estratégica de América Latina, sus intereses comerciales con Europa. Al respecto Sáenz Peña dijo que "las repúblicas hispanoamericanas viven de sus productos y de sus materias y necesitan de todos los mercados del mundo para el desarrollo y progreso comercial de sus respectivos pueblos", agregando que "América se inclina a mantener y desarrollar las relaciones con todos los estados y la doctrina debe ser: América para la Humanidad". En sus declaraciones Sáenz Peña exaltó el libre comercio existente entre "algunas naciones americanas y Europa, un sólido intercambio entre áreas productoras de materias primas y centros manufactureros". Pero señaló enfáticamente que "intentar garantizar el libre comercio a través de mercados no intercambiables o no complementarios sería una lujuria utópica y una ilustración de esterilidad".

Una segunda propuesta del proyecto Blaine considerada en la Conferencia de Washington fue la posibilidad de uniformar los derechos portuarios. Una comisión integrada por los representantes de Estados Unidos, Venezuela y Chile propuso a los miembros de la conferencia la abolición de los derechos portuarios con el objetivo de estimular el comercio y la navegación interamericanos. Las recomendaciones del comité no fueron apoyadas por la delegación argentina cuya moción fue la de preservar a cada nación el derecho de recaudar las cargas portuarias que juzgase conveniente. Vale considerar que la economía Argentina poseía en ese momento un amplio intercambio comercial, pero no una marina mercante propia y, por lo tanto, dependía de los beneficios derivados de las cargas portuarias. La estrategia argentina tuvo éxito ya que los derechos portuarios permanecieron sin cambio. Incluso los representantes de Venezuela y Chile que habían firmado la primera recomendación con Estados Unidos, terminaron percibiendo la cuestión al modo argentino.

Un tercer punto que representaba la parte medular de los intereses norteamericanos en este Congreso, fue el vinculado con los procedimientos sobre arbitraje en conflictos territoriales entre naciones. Blaine había levantado la campaña de elecciones con la promesa de que la América entera reconociera a Estados Unidos como el "hermano mayor" y reconociera voluntariamente así el predominio del norte. De lograr su objetivo sería el próximo presidente de E.U., pero si no lo lograba B. Harrison se regocijaría del escarnio de Blaine y la candidatura de este se viene abajo, liberándose Harrison del rival más poderoso.

"Y sin ira, y sin desafío, y sin imprudencia, la unión de los pueblos cautos y decorosos de Hispanoamérica, derrotó el plan norteamericano de arbitraje continental y compulsorio sobre las repúblicas de América, con tribunal continuo e inapelable residente en Washington"- J. Martí.

Argentina, que en voz de Manuel Quintana, fue el principal opositor a la propuesta de arbitraje norteamericano favoreció una forma moderada de arbitraje que respetase la igualdad jurídica y la autonomía de los Estados, rechazando todo tipo de intervención. La propuesta argentina, al plantear el respeto por la autonomía de los Estados, resultó ser más atractiva que la norteamericana para los pequeños países latinoamericanos cuyo apoyo buscó la delegación encabezada por Sáenz Peña. Incluso se suscitó en este punto una curiosa convergencia de las posiciones argentina y brasileña, cuyas delegaciones acordaron presentar en conjunto un plan de arbitraje en procura de debilitar la posición norteamericana. Este arbitraje quedó en operación durante veinte años después de los cuales se tenía que ratificar.

Adicional al punto divergente del arbitraje que fue aprobado por los países de América, Argentina presentó un proyecto contra la conquista. "El proyecto no quiere, decía Quintana, reabrir el proceso de culpas pasadas, sino impedir que los pueblos de América se manchen la honra con nuevas culpas y conquistándose entre sí conviden, y acaso justifiquen, la conquista ajena". Al respecto Blaine solicitó que no se condenará la conquista para siempre sino por el mismo término por que se ha acordado el arbitraje, por veinte años. Estados Unidos temía que los países solicitaran la devolución de los territorios que por la fuerza o "conquista" se habían anexo de México.

El proyecto de Blaine vio como una a una sus propuestas fueron disolviendo sus intereses de dominio y conquista de América, aún y cuando sus intentos políticos de llamar a juntas secretas a México, Argentina, Chile y Brasil, por separado fueron infructuosas.

Sin embargo, una de sus propuestas que sí prosperó aparentemente, fue que el Congreso Panamericano recomendara la creación de una *Unión Monetaria Internacional* con la creación de una o más monedas internacionales.

El 7 de abril de 1890, la Conferencia Internacional Americana, recomendó que se acuñasen una o más monedas internacionales en peso y ley que pudiesen ser utilizadas en todos los países representados en esa Conferencia. El 23 de marzo de 1891, después de un año de prórroga solicitado por la Comisión Monetaria Internacional para tener tiempo de conocer la opinión pendiente de la Cámara de Representantes de Estados Unidos sobre la acuñación libre de plata, la conferencia se reanudó.

El primer conflicto al que se enfrentó la creación de esta moneda, fue al desigual intercambio comercial entre los países del continente, sobre todo en lo relacionado a las diferenciales tarifas arancelarias para las mercancías

provenientes del sur. Por otro lado la Comisión, a diferencia de lo que pensaban los Estados Unidos, no había llegado a ver si se podía y debía crearse una moneda internacional, sino a crearla en ese momento, para lo cual el propio convocante, Estados Unidos, no estaba preparado ya que su nueva Cámara de Representantes no podía votar antes de que finalizara ese año la acuñación libre de plata. A pesar de ese importante obstáculo tenían ya preparado el nombre de la moneda que se llamaría "Columbus" y que circularía en la Unión Latina, además de proponer un Consejo de Vigilancia residente en "Washington". La obvia desorganización de los norteamericanos echo abajo el proyecto de la moneda común.

### **1.4.2 Los Intentos de Integración en el Siglo XX**

Al igual que para el resto del mundo, los intentos de integración en América Latina se dieron a partir de la segunda mitad del siglo XX. En un informe presentado por Gert Rosenthal<sup>5</sup> en la Conmemoración de los Diez Años de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el entonces Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), realizó un análisis de los procesos de integración en el subcontinente separándolos en las siguientes tres grandes etapas, no sin aclarar previamente que la experiencia de la Comunidad del Caribe no fue considerada en este análisis debido a que su trayectoria es muy diferente al resto de experiencias latinoamericanas:

#### **ETAPA VOLUNTARISTA**

- Esta etapa abarca la década de los cincuenta, sesenta y la primera mitad de los setenta.
- Surge a partir de las necesidades económicas creadas por la Segunda Posguerra.
- Coincide con los primeros intentos de integración a nivel mundial, sobre todo los europeos (Organización para el Desarrollo Económico Europeo (OECE) que se estableció en 1947; Comunidad Económica Europea, 1957; Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), 1949, entre otros.
- Tiene como sustento teórico fundamental las propuestas de industrialización formuladas por la CEPAL entre 1949 y 1952.
- En un principio la integración se realizó bajo la égida de barreras proteccionistas y de una activa participación del Estado que eran las políticas de aquel momento histórico.
- El punto de referencia para compartir mercados no era el efecto de la integración sobre el bienestar mundial, de acuerdo a los principios de J. Viner de crear o desviar comercio, sino las ventajas de sustituir importaciones con un criterio subregional en contraste con la alternativa de sustituirlas con un criterio nacional.

---

<sup>5</sup> Rosenthal, Gert. Un informe crítico a 30 años de integración en América Latina. Nueva Sociedad, núm. 113. Venezuela 1991, p.p. 60-64.

- La integración resultaba funcional para una estrategia de industrialización “hacia adentro”, dadas las economías de escala que ofrecía el mayor régimen de competencia que se derivó.
- Los procesos de integración tenían un enfoque de avances graduales, pero progresivos. Aparentemente sus compromisos eran rígidos en cuanto a tiempo, por ejemplo: lograr una zona de libre comercio en 12 años, y posteriormente alcanzar un arancel común frente al resto del mundo, como en el caso de la entonces Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que tuvo que prorrogar sus tiempos. Esta rigidez provocó que no se logaran los objetivos.
- Se emprendieron proyectos conjuntos de infraestructura.
- Se crearon instituciones comunes.
- Se gestaron instancias de cooperación entre asociaciones subregionales o regionales.
- La fijación de metas excesivamente ambiciosas y el uso de instrumentos inflexibles impidieron alcanzar los objetivos planteados en documentos, creando frustración en la mayoría de los países.

Es una etapa de integración de América Latina, desde América Latina.

#### **ETAPA REVISIONISTA**

- Abarca la etapa que cubre los últimos años de la década de los setenta, hasta finales de la década de los ochenta.
- Ante la falta de éxito de los planteamientos hechos en la etapa de integración previa se abandonaron las metas prefijadas, se puso especial énfasis en la “integración informal” y la “integración por proyectos”.
- Los gobiernos ensayaron modelos alternativos, sobre todo monetaristas y neoliberales.
- Se opta por el comercio bilateral en sustitución del multilateral ensayando mecanismos de comercio compensatorio y trueque.
- Los gobiernos se inclinan por la desregulación de la inversión extranjera directa o productiva.
- En sustitución de la ALALC, el Tratado de Montevideo (12 de agosto de 1980) da origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que tiene una duración indefinida, plantea objetivos a largo plazo para el establecimiento de un mercado común latinoamericano, pero no establece metas ni plazos fijos. También establece el Trato Diferencial para los tres grupos de países según su desarrollo económico.
- Se dan los acuerdos de alcance regional y de alcance parcial, acuerdos comerciales, acuerdos de complementación económica, acuerdos de apertura de mercados, acuerdos agropecuarios y otros, además de otorgarse preferencia arancelaria entre los países miembros.
- No se impide el surgimiento de acuerdos entre dos o más países, es decir acuerdos subregionales, siempre y cuando sea de beneficio de estos mismos.

- El resto de grupos que se generaron durante la etapa voluntarista entran en una etapa de revisión de sus acuerdos flexibilizando sus compromisos, tal es el caso del Grupo Andino y del Mercado Común Centroamericana (MCC).
- El comercio intralatinoamericano perdió dinamismo y se redujo el grado de interdependencia económica entre los países de la región.
- Dentro de los acuerdos bilaterales más importantes que surgieron en esta etapa se encuentra el firmado por Argentina y Brasil, suscrito en 1986, por medio del cual habían quedado superadas diferencias históricas entre las dos naciones y que posteriormente darían origen a uno de los grupos de integración más importantes del continente, el Mercado Común del Sur de América (MERCOSUR).

En esta etapa revisionista, las iniciativas también provienen de los países que conforman el área latinoamericana.

### **ETAPA PRAGMATICA**

- Esta etapa de integración, coincide con la entrada del actual Modelo de Integración de la Economía Mundial (MIEM) a mediados de los años ochenta, que se explicará capítulos más adelante, y que privilegia el regionalismo comercial.
- En esta tercera etapa se da una mayor convergencia de los países de la región en materia de política económica.
- Se generalizan los "regímenes políticos plurales, participativos y democráticos".
- Se busca ganar la competitividad internacional
- Se persigue por parte de los gobiernos la transformación productiva, tratando de lograr la inserción internacional de cada uno de los países.
- Se presenta una constante apertura comercial hacia el resto del mundo por parte de los países de la región.
- Surgen en mayor número los acuerdos sectoriales y parciales, llegando a predominar los inter empresariales.
- Disminuye la incidencia de los aranceles en el intercambio comercial, pero surgen otros obstáculos al comercio derivado por las comunicaciones y los costos de transporte.

Esta etapa de integración responde más a intereses externos que a intereses de crecimiento conjunto de América Latina. Los países, como es el caso de México, persiguen más sus intereses individuales que los colectivos, por lo que busca la firma de tratados de libre comercio con otras regiones del mundo. Igual papel lo realizan los países pertenecientes al MERCOSUR, cuyo principal foco comercial de interés se encuentra en Europa.

Son importantes de destacar también los cambios infraestructurales y administrativos que cada uno de los países ha emprendido para lograr la inserción

a la economía mundial. Dentro de estos cambios no escapan los políticos, de los que cabe destacar la caída "simultánea" de las dictaduras latinoamericanas.

La integración de los países de la región se da en base al proyecto norteamericano del Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA), en el que México juega el papel de país puente entre la región norte y sur de América, quedando incorporados los viejos proyectos de integración subcontinental a este "nuevo" proyecto que a continuación describiremos: .

### 1.4.3 La Iniciativa para las Américas

El 7 de junio de 1990, el entonces presidente norteamericano George Bush (1989-1993) lanzó su llamada "Iniciativa para las Américas", encaminada según expresa el comunicado oficial a reforzar el crecimiento y la estabilidad política de América Latina.

La Iniciativa para las Américas (IPA), se puede considerar como el resumen de todas las experiencias de integración que ha vivido el continente desde el siglo XIX, tanto en la organización, políticas económicas, políticas comerciales y financieras, así como en los propósitos particulares por mucho tiempo acariciados por Estados Unidos.

Además de comprender las propias experiencias de integración que ha vivido el continente, en este proyecto integracionista se resume también la experiencia que a nivel mundial se ha tenido, sobre todo se considera la europea, que hasta nuestros días es la que se encuentra en un nivel más desarrollado de integración regional y con una dinámica de crecimiento acelerada.

El antecedente inmediato de la IPA es el **Plan Brady**, se llama así porque su autor fue Nicholas Brady ex tesorero del gobierno Norteamericano que diseñó el esquema en 1989 cuando se llega al convencimiento que el monto de la deuda de los países latinoamericanos jamás sería pagado. Mediante este plan los países que habían acumulado gran cantidad de deuda impagable con la banca comercial podían refinanciarla mediante la emisión de documentos financieros que reemplazarían la antigua deuda incumplida. Estos son los llamados bonos Brady. Según los promotores del Plan, las principales ventajas de este tipo de acuerdo para el país deudor era la reducción del monto adeudado, los mayores plazos de pago y la disminución de las tasas de interés, así como la mejora de su imagen internacional. Por otro lado, la ventaja para el país acreedor consistía en la recuperación de su préstamo, que se garantizaba parcialmente y podía ser negociado fácilmente en el mercado secundario.

Los primeros países en aplicar el plan Brady fueron México y Filipinas en 1989 y Costa Rica en 1990.

El Plan Brady surge frente a la crisis de la deuda externa surgida en 1982, la comunidad financiera internacional responde con la creación de los términos de

Toronto para las deudas oficiales de los países de ingreso bajo y en 1989 con el Plan Brady para las deudas bancarias de los países de medianos ingresos.

Los esquemas de reducción de la deuda se sustentan en el hecho que existe un exceso de endeudamiento que desincentiva la inversión por lo que una reducción de saldo adeudado permitiría al país deudor una recuperación más rápida, lo que se traducirá en una mayor capacidad de pago del país.

Bajo este esquema y en un ambiente de crisis económica no superada, la IPA descansa en tres pilares básicos dentro de un marco de liberalización total de las economías latinoamericanas:

1.- Incremento de la inversión extranjera.- A través del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se buscaría eliminar los obstáculos a la inversión extranjera (IE) -a través de cambios en las legislaciones sobre la materia- promoviéndose además un fondo de inversión enfocado hacia la renovación tecnológica de 300 millones de dólares (mdd) anuales por cinco años. De ese total Estados Unidos aportaría 100 mdd anuales, (cifra irrisoria si se considera que el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo destinó 12.000 mdd como apoyo a Europa Central) y convenció a la CEE y a Japón de aportar 100 mdd cada uno.

2.- Estímulo del flujo comercial.- Se crearía una zona continental de comercio dentro del esquema del GATT que asegurase el pleno éxito de la Ronda Uruguay. Aquellos países que no desearan negociar acuerdos de plena integración comercial podrían establecer un acuerdo "marco" para abrir gradualmente los mercados como los existentes con México y Bolivia. La propuesta reconoce de partida que el Tratado de Libre Comercio (TLC) será de larga y difícil aplicación y por lo tanto, no tendrá resultados inmediatos. En el corto plazo la propuesta tendrá más un significado político que económico, fue un mensaje y pretendió ser un gesto de buena voluntad. La Iniciativa tendría que fortalecer las políticas neoliberales en el subcontinente y mediatizar las tendencias y acciones que se habían tomado hacia integraciones bilaterales y multilaterales.

3.- Reducción del endeudamiento externo.- Respecto a la deuda externa la IPA planteaba acelerar el Plan Brady y respaldar las operaciones de reducción de la misma a través del mecanismo "swaps" -canje de deuda por acciones de empresas- además de una condonación "eventual" del endeudamiento que los gobiernos de la región tenían con el gobierno norteamericano, que ascendía a 12.000 mdd, cifra que representaba a principios de 1991 sólo un 2.8% de la deuda global de la región. El monto sujeto a condonación no era ni la mitad de lo transferido sólo en 1989 por los países latinoamericanos al exterior y la cifra se minimiza aún más si se considera que de 1982 a 1990 América Latina pagó más de 20.000 mdd por concepto de deuda

Según David Mulford, subsecretario del Tesoro para Asuntos Internacionales durante la administración de Bush padre, el proyecto no era de asistencia económica, sino un incentivo para propiciar cambios y reformas que

tendieran a que la economía latinoamericana funcionara adecuadamente dentro de un marco de democracia. El renovado interés norteamericano que se aprecia en la IPA podría explicarse, según los analistas, por:

a) El avance tecnológico, productivo y financiero de Japón; el desarrollo que siguen mostrando los llamados NIC (países de reciente industrialización), sobre todo los "cuatro tigres asiáticos" y el proyecto unificador de Europa: Elementos todos que están señalando claras tendencias que la reorganización de la economía internacional se dará con base en la conformación de bloques económicos y bajo nuevas hegemonías; en donde Estados Unidos ha perdido el liderazgo alcanzado en la posguerra.

b) Desmembramiento del llamado campo socialista que está provocando reforzamiento de bloques "naturales" como Alemania Unificada y otras economías de Europa Oriental hacia el proyecto de unificación europeo; la apertura de China hacia la Cuenca del Pacífico; la debilidad económico-militar de Cuba; etc, que muestran a Estados Unidos la necesidad de refluir hacia sus zonas de influencia estratégica.

c) Los problemas que están presentando los déficits presupuestal y comercial norteamericanos, especialmente este último debido a la disminución de sus ventas por la situación recesiva de economías tradicionalmente receptoras de sus exportaciones -como las latinoamericanas- y por otro lado la gran competencia internacional que implica una disputa mayor por mercados. Además de tener la necesidad de generar un ámbito económico que dé salida y ganancias al capital y garantice mercados cautivos ya que la distensión y el desarme le restan dinamismo a la economía norteamericana y le obligan a establecer inversiones en el uso de capitales, hasta ahora destinados a la guerra fría.

d) Podría inferirse que la Iniciativa para las Américas encierra un doble interés para Estados Unidos: primero, fortalecer su bloque "natural" y estratégico de mano de obra barata (ventaja comparativa que aún puede ofrecer la región); segundo, orillar aún más las economías latinoamericanas a abrirse, a incentivarlas a crecer, de suerte que se dinamice la compra de bienes de capital y productos norteamericanos.

Los programas de ajuste económico, la transformación estructural y la rápida apertura de los mercados de Iberoamérica dieron a estos en pocos años un dinamismo y competitividad que fueron reconocidos y alabados en mayo de 1992 pasado en la reunión semestral del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Lloyd Bentsen, secretario del Tesoro, puso como ejemplo de esas transformaciones a México, Chile y Argentina, pero también reconoció que en otras naciones hay considerables progresos. Mientras para Estados Unidos la exportación de sus productos a otras zonas del mundo se hace cuesta arriba, sobre todo por la recesión en Europa y la dificultades en Japón, América Latina se proyecta como un mercado abierto y receptivo.

En la misma línea se puede ubicar la controvertida Convocatoria de Bill Clinton a la Cumbre de las Américas, a efectuarse en Miami en Diciembre de 1994. A dicha Conferencia fueron invitados todos los jefes de estado de América Latina y el Caribe, excepto Cuba.

## Aspectos teóricos de la integración

---

### Marco Teórico

#### 2.1 El concepto de integración

Componer, formar, entrar, totalizar, sumar, participar, afiliar, son algunos de los sinónimos con los que nos podemos aproximar al concepto de integración.

Definirla en el campo de la economía, sin embargo, no presenta tal simplicidad debido a las variables que se conjugan en la actividad propia de los sujetos participantes.

Es esta una de las causas por las que la práctica y la teoría de la integración están desasociadas desde su surgimiento. Aunado esto al acelerado desarrollo que las prácticas integracionistas entre los países han presentado en esta transición de siglo. Por lo que encontrar un concepto generalizado que defina este fenómeno económico requiere de un trabajo pormenorizado, priorizando esta actividad a la reducción del esfuerzo en una mera descripción de sus consecuencias. Un trabajo científico comprometido requiere partir de esta premisa.

La singularidad que se presenta en este campo de estudio de la economía es que aún y cuando la integración en sí misma no posee una definición acabada, esta se ha constituido en una teoría.

La Teoría de la Integración Económica se deriva de la Teoría del Comercio Internacional. En un primer momento, de los años cincuenta a finales de los setenta, esta se interesaba básicamente por los efectos que el libre intercambio de mercancías ocasionaba entre los miembros de un grupo de países o Unión Aduanera, como se le denominaba a la última etapa de integración que hasta ese entonces se conocía.

Pero a lo largo de las siguientes décadas, la práctica de la integración llevo a los países a ir más allá del simple compromiso comercial. Consiguiendo así la integración casi total del resto de las políticas y de los sectores de las economías (financieras, monetarias, fiscales, industriales, etc), por lo que la teoría amplio sus horizontes de análisis.

A pesar que desde épocas remotas las diferentes agrupaciones sociales, llámense clanes, imperios, reinos, feudos, haciendas o países habían establecido alianzas para intercambiar mercancías y garantizarse la paz, no es sino hasta mediados del siglo XX cuando por vez primera se trata a la Integración como ciencia.

A lo largo de este capítulo, desarrollaremos los elementos teóricos que nos permitan llegar a una definición actual de la integración, revisando las discusiones más importantes que en torno a este concepto se han realizado. Posteriormente haremos una revisión de las dos grandes corrientes del pensamiento integracionista, para finalmente llegar a una caracterización actualizada de cada una de las fases de la integración.

### **Revisión teórica del concepto de integración**

Como lo apunta Bela Balassa en su obra *Teoría de la Integración Económica*, "En la literatura económica, el término *integración económica* no tiene un significado tan claro"<sup>6</sup>

Esta situación se debe a que el desarrollo de la práctica de la integración entre las unidades económicas internacionales ha mantenido una mayor dinámica que la evolución de la teoría, por lo que los teóricos han enfocado sus esfuerzos en describir las formas en que se manifiestan los efectos de la integración, pero no en establecer criterios afines para conceptualizarla.

Entre los teóricos que han discernido sobre este concepto se encuentran quienes privilegian sus aspectos económicos, como es el caso de Tugores Ques, o aquellos que enfatizan los aspectos políticos como Kitamura y Cohen; los que se centran en su dimensionalidad destacando su carácter nacional, regional o mundial, como Machlup; quienes argumentan que la integración es exclusiva de países desarrollados y toman como ejemplo válido la experiencia europea, como Maksimova; o quienes ante lo obvio incorporan el análisis de la integración de los países en vía de desarrollo como es el caso de Guerra Borges.

Sin embargo, todos ellos coinciden en considerar a la integración como un *proceso*, dentro del cual "...sea cual fuere el resultado final alcanzado (parcial o total), la integración implica la adopción (sucesiva o simultánea) de medidas que tienen un propósito definido y requieren todas ellas de un período para madurar, es decir, dan origen a un proceso"<sup>7</sup>

Entre los primeros teóricos en destacar esta característica se encuentra Bela Balassa, para quien la integración además de ser un proceso es una situación de las actividades económicas. "Como un proceso se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones, vista como una situación de los negocios, la integración se caracteriza por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales"<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Balassa, Bela, *Teoría de la Integración Económica*, México, UTHEA, 1980, p.1

<sup>7</sup> Guerra – Borges, Alfredo. *La Integración de América Latina y el Caribe*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1991.

<sup>8</sup> *Ibid.*,

Juan Tugores Ques, por su parte, establece una diferencia entre la integración económica y la integración monetaria. A la primera la define como "...un proceso mediante el cual los países van eliminando sus características diferenciales (barreras comerciales, limitaciones a los movimientos de factores, políticas microeconómicas, industriales, alteraciones de los tipos de cambio y políticas macroeconómicas autónomas)... por razones políticas y económicas los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir, implicando a un número reducido de países"<sup>9</sup>

Mientras que la integración monetaria la define como un estado en que "...la Unión Económica y Monetaria supone avanzar definitivamente en la integración quedando por delante sólo la Unión Política....Puede afirmarse que la construcción de un área económica unificada o integrada tiene en la adopción de una moneda única uno de sus rasgos emblemáticos"<sup>10</sup>

De entre el grupo de autores que trabajan sobre el tema es Guerra – Borges quien establece un debate más acabado sobre el concepto de integración. Su análisis parte de una pregunta básica "¿El concepto de unión aduanera es equivalente al de integración económica?... parcialmente sí, pero, en gran parte, no"<sup>11</sup> Esta respuesta lleva implícito un enfoque más amplio del concepto integración que retomaremos para la construcción de una definición alternativa y que se respalda en una visión actual de la teoría de las uniones aduaneras y que denominaremos *teoría de los bloques*.

Refiriéndose a Fritz Machlup, en su obra *A History of Thought on Economic Integration*, Guerra – Borges anota lo novedoso del concepto, ya que no es sino posterior a 1940 cuando se maneja en el ambiente económico utilizándolo "en el sentido de combinar economías separadas en regiones económicas más grandes...". Mientras que en el ambiente político, es a partir de 1948 cuando "comenzó a utilizarse profusamente en discursos y documentos de los líderes estadounidenses y europeos"<sup>12</sup>

Señala Guerra – Borges, que el desacuerdo existente al momento de establecer una definición para la integración se origina por la dimensión que cada uno de los autores percibe del concepto, no tanto de su caracterización, ya que al respecto existe un cierto consenso generalizado de que son tres aspectos los que están presentes en cualquiera de las formas que la integración adopte:

1. La integración se refiere, en lo fundamental, a la división del trabajo;
2. La integración implica libre movilidad de mercancías o de factores o de ambos;

---

<sup>9</sup> Tugores Ques, Juan. *Economía Internacional e Integración Económica*, España, Mc Graw Hill, 1994.

<sup>10</sup> *Ibid*, op.cit.

<sup>11</sup> Guerra – Borges, op, cit.

<sup>12</sup> Guerra – Borges.op. cit.

3. La integración económica discrimina a unos países, al mismo tiempo que elimina las discriminaciones entre otros, en el tratamiento que reciben las mercancías y los factores<sup>13</sup>

Retomando el planteamiento de los autores antes señalados y considerando los cambios actuales que ha experimentado la economía mundial, podemos concluir que la integración se define como:<sup>14</sup>

- **Un proceso.**
- **Voluntario.**- Ya que la intención de compartir con otras entidades económicas políticas comunes en busca de un desarrollo conjunto, no se ha visto violentado por prácticas de coerción militar, invasión de territorios y/o anexión; características propias de la conformación de los estados-nación, no de los bloques y regiones económicas. A la firma de acuerdos de integración regional o de asociacionismos empresariales, los diferentes actores acuden de manera voluntaria y en la mayoría de los casos consensuada.
- **Posibilita la división internacional del trabajo y la especialización.**- Al integrarse un grupo de países en un mercado ampliado puede surgir como consecuencia la creación de comercio. Esta situación lleva a desplazar la producción de mercancías de los países menos eficientes hacia los más eficientes dentro del grupo. El efecto será que los países se especializarán en aquella producción en la que sean más competitivos permitiendo la especialización de los demás miembros en diversas producciones, generando de esta forma una división del trabajo tanto a lo interno del grupo como a nivel mundial.
- **Diversifica las fuentes de abasto.**- Como mercado aislado, cada país tiene dos formas de obtener abasto de insumos: a) utilizando los existentes dentro de su territorio; y b), importarlos de una fuente alterna cuando los insumos no se obtienen dentro de su territorio ya sea por que no existen o su costo es muy elevado. Al integrarse un grupo, la posibilidad de acceder a nuevas fuentes de abasto se multiplica por el número de países participantes, pudiendo obtener los insumos necesarios con mayores ventajas a la de los productores del resto del mundo.
- **Multiplifica el tamaño de los mercados internos** por el número de países participantes.- Queda implícito en un acuerdo de integración que la primera etapa a cubrir es la liberalización del comercio, dando un trato *nacional* a las mercancías provenientes de los países socios, por lo que los

---

<sup>13</sup> Guerra – Borges, op.cit.

<sup>14</sup> Corchado Reyes, Ma. Del Carmen. *La Inserción de México en los Mercados y Regiones dentro de la Globalización*, en México 2010, Pensar y Decidir la Próxima Década, Ed. Limusa, México 2000

vendedores de estas amplían la posibilidad de poder colocar sus productos entre un mayor número de consumidores.

➤ **Altera el entorno social y las prácticas culturales** de cada una de las entidades participantes.- Se presentan durante el proceso de integración fenómenos como el sincretismo y la transculturación, los que se intensifican cuanto mayor es el compromiso entre las unidades económicas. En un alto grado de integración la identificación social y cultural, o la falta de esta, puede ser el detonante de una exitosa integración o de la reversión del proceso sin importar el nivel de avance que esta tenga y el número e importancia de las políticas económicas que se hayan comprometido.

➤ **Posee una dualidad de proteccionismo y libre cambio.**- Mientras que entre las entidades económicas participantes las barreras que impiden la integración (comerciales, financieras o de inversión productiva) tienden a desaparecer, la relación de ellas con el resto del mundo se vuelve cada vez más proteccionista, lo que permite su desarrollo y justifica la existencia de grupos de países y empresas integrados.

➤ **Es discriminatorio.** En la integración participan únicamente aquellas entidades económicas (países, empresas o consumidores individuales) con disposición económica para llevar a cabo los cambios infraestructurales y de elevación de la productividad y calidad para competir exitosamente dentro del proceso, es decir, los países con estabilidad política y económica dispuestos a emprender cambios políticos que garanticen procesos *democráticos* y cambios legales, así como empresas y consumidores que cuenten con el poder adquisitivo suficiente para insertarse en la economía mundial y poder hacer frente a los cambios tecnológicos que implica dicha participación. Además de las entidades que reditúen beneficios y las que a través de sus tasas de intercambio comercial sean capaces de financiar los renglones anteriores.

### **Dimensionalidad de la integración**

¿Integración nacional, regional o mundial? ¿Cómo poder salvar la discrepancia de perspectivas dimensionales de la integración para plantear una definición que cumpla con su carácter de generalidad? Una posible solución se puede dar si especificamos lo que cada uno de estos niveles conlleva para la integración.

La *integración nacional* implica la unión de regiones diferentes con características económicas, sociales, políticas y culturales disímiles. Esta unión se da bajo la perspectiva de generar como un primer y fundamental elemento de cohesión una identidad nacional a través de símbolos (bandera, escudo, lengua, himnos) que logren crear un sentimiento de pertenencia de todos los individuos inmersos.

Este tipo de integración es propia de la etapa de conformación de los estados-nación en los inicios del sistema capitalista. Por las características históricas imperantes en ese momento, estas uniones se dan más con un carácter político y militar que económico. En contraposición a la característica *voluntaria* de la actual etapa de integración, la conformación de los estados-nación es violenta y coercitiva.

Desde el punto de vista teórico, este tipo de agrupaciones anteceden al mismo comercio internacional de donde se deriva la teoría de la integración. De hecho una condición para que exista el comercio internacional es la existencia de naciones y "según Machlup la palabra integración no fue usada en la literatura sobre la formación de los estados-nación, tampoco lo fue en la referente a la asociación aduanera de estados alemanes promovida por Prusia en 1834 (La Zollverein), ni en la relativa al comercio internacional antes de 1940"<sup>15</sup>

En lo que respecta a la *integración mundial*, esta parece ser un tanto difícil de concebir y organizar, ya que implica la *no existencia de políticas discriminatorias* entre las naciones, es decir, la aplicación de las mismas ventajas de competencia para todas las unidades económicas (países, empresas, consumidores) sin importar sus niveles de desarrollo o sus condiciones económicas, políticas y socio-culturales que posea. Se presentaría como una *aldea global*<sup>16</sup>.

*"La aldea global sugiere que, finalmente, se formó la comunidad mundial concretada en las realizaciones y las posibilidades de comunicación, información y fabulación abiertas por la electrónica. Sugiere que están en curso la armonización y la homogeneización progresivas. Se basa en la convicción de que la organización, el funcionamiento y el cambio de la vida social, en el sentido amplio, que comprende evidentemente la globalización, están ocasionados por la técnica y, en este caso, por la electrónica. En poco tiempo, las provincias, naciones y regiones, así como las culturas y civilizaciones, son permeadas y articuladas por los sistemas de información, comunicación y fabulación agilizados por la electrónica...En la aldea global, además de las mercancías convencionales en formas antiguas y actuales, se empaquetan y se venden las informaciones"*<sup>17</sup>.

Sin duda alguna, esta forma de concebir la integración ha sido la más difundida en este fin de siglo, sin embargo, la integración de las naciones implica mucho más que el campo de la información, la electrónica y las comunicaciones. Que si bien han tenido un crecimiento mundial, también es cierto que no llegan a

---

<sup>15</sup> Guerra-Borges, op.cit

<sup>16</sup> Término utilizado por Marshall McLuhan y Bruce R. Powers, en *The Global Village*, New York Oxford University Press, 1989.

<sup>17</sup> Ianni, Octavio, *Teorías de la Globalización, Siglo XXI, MÉXICO, 1997.*

todas las unidades económicas en todo el orbe. A ellas tienen acceso única y exclusivamente aquellas unidades con capacidad económica para consumirlas.

Además, la idea de unir en un todo las unidades económicas del mundo traería como consecuencia grandes dificultades imposibles de superar, sobre todo si pensamos que la integración abarca la cultura, la idiosincrasia, las religiones, la política y demás aspectos super-estructurales que han sido punto de partida para muchas de las grandes conflagraciones mundiales.

La integración mundial, en caso de darse, significaría que la humanidad ha sido capaz de salvar discrepancias que ha mantenido a lo largo de su historia. Por lo que, guardando las debidas proporciones, la idea de la aldea global se presenta más como un sueño de igualdad de una sociedad comunista, menos viable en estos momentos de renovación de la expansión de los capitales.

Finalmente, la *integración por regiones* implica la unión de unidades económicas con políticas independientes que al incorporarse al grupo no pierden su identidad, sin dejar de ser sujeto de un sincretismo en que quedan manifiestos rasgos de todos los participantes.

La integración regional puede incorporar unidades económicas geográficamente cercanas o distantes, pero siempre mantendrá un factor discriminatorio que seleccionará al número y calidad de los participantes.

La integración con una dimensión regional reúne las características señaladas en páginas anteriores que definen a los procesos de integración en la actual transición del milenio.

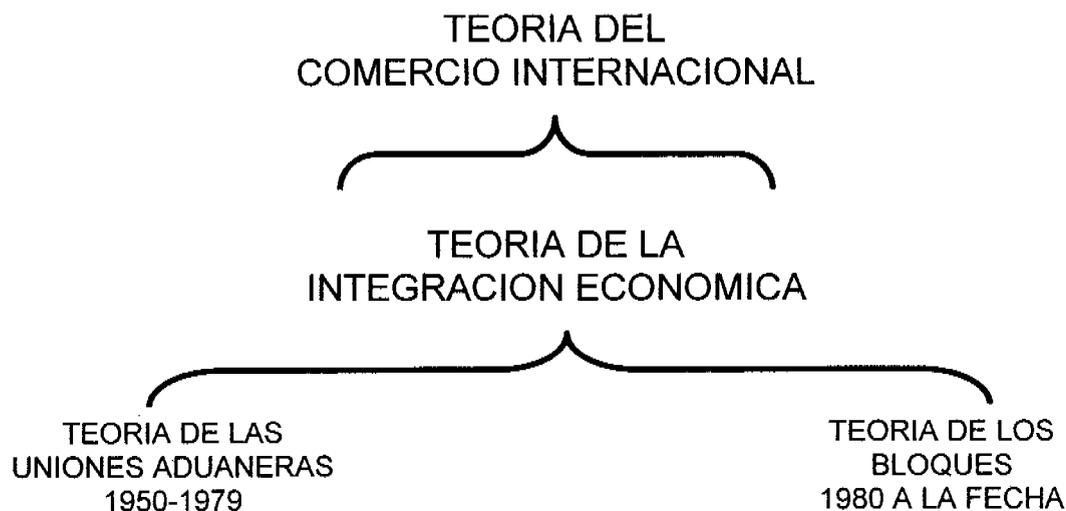
## **2.2 Teoría de las uniones aduaneras**

La Teoría de la Integración surge como una necesidad de estudiar el comportamiento de los aranceles y su repercusión dentro de las economías, a partir de un análisis específico de la Teoría del Comercio Internacional y ante el apremio por interpretar las nuevas relaciones derivadas del intercambio comercial dentro de pequeños grupos de naciones.

En un principio esta teoría se interesaba únicamente por los *agrupamientos de los mercados* y las formas que estos asumían. A medida que se superó la etapa del libre intercambio y se avanzó hacia la integración de otras variables macroeconómicas, la teoría de la integración ya no se preocupó exclusivamente por el comercio, fue abarcando el análisis de políticas monetarias, financieras, productivas, de intercambio de tecnología, y de desarrollo infraestructural, hasta llegar, inclusive, al estudio de aspectos políticos y culturales tan elaborados como el surgimiento y funcionamiento del supra-estado o de la transculturación y sincretismo cultural, entre otros.

En la Teoría de la Integración podemos distinguir dos momentos en su desarrollo. El primero se ubica de 1950 a finales de los años setenta y se denomina *Teoría de las Uniones Aduaneras*. El segundo lo denominaremos como *Teoría de los Bloques* e inicia a principios de la década de los ochenta permaneciendo hasta la actualidad.

Esquema 1



### Principales aportaciones

*"La Teoría de la Unión Aduanera puede definirse como la rama de la teoría arancelaria que se ocupa de los efectos de los cambios discriminatorios de las barreras comerciales sobre bases geográficas" R.G.Lipsey<sup>18</sup>*

Históricamente, los procesos de integración económica regional iniciaron con la conformación del BENELUX en 1949, y la Comunidad Europea del Acero y el Carbón en 1951. Sin embargo, ya con anterioridad habían existido intentos de integración comercial exitosos como es el caso del Commonwealth en 1932 y de la URSS a principios del siglo XX, que por los orígenes violentos de anexión escaparon al momento de integración que nos concierne y que hemos explicado con anterioridad.

Por su parte, los postulados de Jacobo Viner (economista canadiense nacionalizado norteamericano), que parten del análisis del intercambio comercial que se genera dentro de esas agrupaciones de países así como de las relaciones que de él se derivan, dan origen a la Teoría de las Uniones Aduaneras en 1950 con su obra *The Customs Union Issue*.

<sup>18</sup> R.G. Lipsey, *Teoría de la Uniones Aduaneras, Una Reseña General*, en *Economica Journal*, septiembre de 1960.

De acuerdo a la caracterización que de esta teoría realizan Suphan Andic y Simón Teitel<sup>19</sup>, la Teoría de las Uniones Aduaneras se divide en dos áreas:

- a) La primera la definen como Teoría Pura, Tradicional u Ortodoxa y "se ocupa de la eficiencia distributiva y el bienestar";
- b) La segunda se ocupa de "las consideraciones de los ajustes monetarios y de la balanza de pagos"

A su vez, la Teoría Pura centra su atención en dos aspectos básicos:

- 1) El primero comprende los efectos del paso de un sistema proteccionista a una unión aduanera.
- 2) El segundo, esta representado por los autores que se interesaron primordialmente en el por qué de las uniones aduaneras y en los motivos que llevan a su conformación.

A pesar que dentro de esta Teoría Pura se encuentra el mayor desarrollo teórico de la escuela de las Uniones Aduaneras, el análisis que de ella se deriva tiene un carácter estático y se basa en una serie de supuestos sumamente restrictivos, como son:

- Competencia plena
- Equilibrio en los mercados de bienes y factores
- Costos constantes de producción o, a lo más, crecientes.
- Inamovilidad internacional de factores
- Ausencia de inversión extranjera
- Plena movilidad interna
- No se ocupa de los ajustes monetarios y de la balanza de pagos
- Evita los efectos distributivos sobre el bienestar basándose en el Óptimo de Pareto

En estudios anteriores a los elaborados por Viner, sobre todo aquellos desarrollados por los clásicos, se asegura que el libre comercio entre los países necesariamente conlleva un beneficio para quienes participan y para la economía mundial; por lo que, si una unión aduanera tiende a eliminar los aranceles, luego entonces, la unión aduanera beneficiaría a la economía mundial.

El primer y principal aporte de Viner es demostrar que lo anterior no necesariamente se cumple en una agrupación de países, ya que la intensidad con la que se practica el libre comercio a lo interno del grupo puede no corresponder con la misma lógica a la intensidad con la que se aplica el proteccionismo hacia el resto del mundo.

---

<sup>19</sup> S. Andic y S. Teitel, Integración Económica, El Trimestre Económico, FCE, México 1977.

Es importante hacer notar en este punto, como Viner plantea ya desde el nacimiento mismo de la teoría de la integración la dualidad intrínseca a cada grupo comercial de países: el libre cambio interno y el proteccionismo hacia fuera del grupo<sup>20</sup>.

Para comprobar su aseveración, Viner desarrolla dos de los pilares en los que se basa esta teoría:

1. **Creación de comercio**, que se da cuando un país abre sus posibilidades de conseguir insumos o mercancías (que no produce dentro de su territorio o, bien, que le resulta más costoso producirlos) a un menor precio con otro país con el que haya formado una unión aduanera, es decir, con un país que se convierta en su socio comercial. Esta creación será tal, si ese socio representa para el país la mejor de las fuentes de abastecimiento a nivel mundial. Se habrá conseguido la mejor de las opciones.

Ejemplifiquemos lo anterior suponiendo un producto: miel de abeja; dos países: España y Alemania; y con la existencia de precios diferenciados de venta e iguales niveles de producción.

PAIS	ALEMANIA	ESPAÑA
PRECIO	35	26

Dado que Alemania es el país menos eficiente en la producción de miel de abeja con 35 unidades monetarias adoptará, en un primer momento y fuera de un acuerdo comercial, el máximo arancel posible como medida de protección a su producción.

En estas condiciones, a Alemania le convendrá establecer una unión aduanera con España ya que de esta forma podrá tener acceso a la miel de abeja a un precio menor (26 unidades monetarias) que el interno<sup>21</sup> al eliminar mediante este acuerdo el arancel que encarecía al producto, dándole a la miel española un trato nacional.

En este contexto, se ha generado *creación de comercio*.

2. **Desviación de comercio**. Pero sí al formar una unión aduanera, la política proteccionista que aplica el grupo al resto de países que no

---

<sup>20</sup> Esta aguda observación de Viner permite refutar a quienes observan en el actual sistema económico únicamente relaciones de libre cambio o *neoliberales*, cuando en realidad para existir y desarrollarse dichas relaciones necesitan de un *neoproteccionismo* cada vez más implacable hacia el resto del mundo.

<sup>21</sup> Los teóricos de las uniones aduaneras consideran como variables, únicamente, a los precios y la producción, sin considerar las diferencias existentes en la calidad de los productos, aspecto del cual se ocupará la Teoría de las Ventajas Competitivas desarrollada a finales del siglo XX por Michael Porter.

pertenece a él, impide que el país (Alemania) pueda acceder a obtener la mejor de las fuentes de abastecimiento porque esta ha quedado fuera de la unión, entonces se desviará el comercio. En este supuesto, se habrá sacrificado la mejor opción por el compromiso adquirido de dar preferencia al comercio con los socios del grupo.

Utilizando el ejemplo anterior, supongamos ahora que existe una tercera fuente de abastecimiento mundial de miel de abeja que es México, con un precio de 20 unidades monetarias

PAIS	ALEMANIA	ESPAÑA	MEXICO
PRECIO	35	26	20

La política arancelaria adoptada por la unión aduanera a la que pertenecen Alemania y España señala que para los miembros del grupo el arancel para la miel de abeja será del 0% (libre cambio), mientras que para el resto del mundo será del 100% (proteccionismo).

Ante esta situación, la miel española ingresará al mercado alemán con el mismo precio que mantiene dentro de su mercado interno (26 unidades monetarias), pero la miel mexicana, a pesar de ser la mejor opción en el mercado mundial, ingresará al mercado alemán a un precio de 40 unidades monetarias (20 unidades monetarias de su precio + 20 unidades monetarias de arancel). Por lo tanto, desde el punto de vista del mercado alemán, su opción de compra quedará restringida a la miel española, desaprovechando la ventaja que representa la miel mexicana en el mercado internacional.

Cuando se sacrifica la mejor de las fuentes de abastecimiento mundial, por favorecer una fuente de abastecimiento interna de la unión aduanera estamos ante una situación de *desviación de comercio*.

Según Viner "El objetivo fundamental de una unión aduanera y su consecuencia principal, para bien o para mal, es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento y el desplazamiento puede ser hacia fuentes de costo más bajo o más alto, según las circunstancias"<sup>22</sup>.

Cuando dentro de la unión aduanera predomina la creación de comercio, asegura Viner que dos de los países se verán beneficiados por ese intercambio comercial y por lo tanto también la economía mundial. Pero cuando el predominio es la desviación de comercio, por lo menos dos países se verán afectados al igual que el resto de la economía mundial.

El modelo de Viner considera solamente los efectos de la producción de las uniones aduaneras, los cuales constituyen la única fuente de variación del

<sup>22</sup> Viner, Jacobo.- The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York, 1950.

bienestar y no se tocan en él aspectos como los efectos que las uniones aduaneras pueden tener sobre el consumo. Se supone en consecuencia, una demanda invariable, un consumo que no es afectado por el cambio de localización de la producción a consecuencia de las diferencias de costos y, por lo tanto, de los precios.

J.E. Meade en sus obras escritas en 1955 *The Theory of Customs Union and Trade and Welfare. The Theory of International Economic Policy*, presenta una flexibilización a los planteamientos de Viner al proponer su Teoría del Subóptimo o Second Best que posteriormente fue desarrollada en términos teóricos por Lipsey y Lancaster.

De acuerdo a esta teoría "cuando no se satisfacen todas las condiciones del óptimo de Pareto<sup>23</sup> no podemos saber si la eliminación de algunas de las distorsiones (cuando no se eliminan todas) constituye un movimiento hacia un mayor nivel de bienestar"<sup>24</sup>. Es decir, que si no se logra acceder al mejor de los mercados (que puede estar fuera de la unión) se puede optar por la segunda mejor opción (que puede estar dentro de la unión).

La creación del comercio, la desviación del comercio y la teoría del second best, además de la clasificación de las etapas de la integración desarrollada por Bela Balassa son los ejes en los que se cimienta la Teoría de las Uniones Aduaneras y que siguen vigentes hasta nuestros días. Sin temor a equivocarnos podemos decir que son las más grandes aportaciones a la Teoría de la Integración de Países o Regionalización.

El primer cuestionamiento a esta hipótesis lo hicieron Lipsey y Gehrels, quienes propusieron distinguir entre los efectos de producción y los efectos de consumo. La principal conclusión teórica de lo anterior es que las pérdidas de bienestar imputables a una desviación de comercio pueden ser compensadas con ganancias de bienestar originadas en la sustitución de bienes dentro de la unión aduanera.

Por su parte, H.G. Johnson derivó de los análisis anteriores una conclusión que parece más acertada y consiste en definir los términos de creación y desviación de comercio de modo que impliquen tanto los efectos de producción como los de consumo. Finalmente Corden señaló que sólo hay dos tipos de fuerzas contrarias en acción: el efecto de libre cambio (creación del comercio) y el

---

<sup>23</sup> El término "Óptimo de Pareto" proviene del nombre de quién lo formuló, Vilfredo Pareto (1848-1923) ingeniero industrial italiano que impartió cátedra de economía política en la Universidad de Lausana, Suiza sustituyendo a Walras. Según Pareto, se llega a un óptimo de asignación de recursos cuando ya no es posible encontrar ningún cambio que permita que alguien mejore sin que nadie empeore. Su criterio establece, como requisito para afirmar que una situación es mejor que otra, el que en ella no se disminuya a nadie pero se mejore a alguno, es decir, que una situación será mejor que otra sólo si en la nueva podemos compensar las pérdidas de todos los perjudicados y nos queda un sobrante.

<sup>24</sup> S. Andic y S. Teitel, op, cit.

efecto de protección (desviación del comercio) de la unión aduanera. El efecto de bienestar de tal unión depende de la intensidad relativa de ambas fuerzas.

Las aportaciones del resto de los teóricos de esta corriente, si bien son sumamente ricas en sus planteamientos, giran en torno a estos cuatro supuestos. Tomando como base la obra citada de S. Andic y S Teitel, las resumiremos en el siguiente cuadro:

**Cuadro 1**

AUTOR	AÑO	APORTACION
J. Viner	1950	Teoría de la Creación y Desviación del Comercio.
Viner, Makower y Morton	1953	Demuestran que cuando ocurre una creación de comercio, podría ser mayor la ganancia si difieren más las razones de costos de los dos países involucrados.
Meade	1955	Aplica un análisis de equilibrio parcial con tres bienes y cambios infinitesimales de los aranceles. Concluye que, si bien una disminución del impuesto de importación que grava las exportaciones de un país asociado puede conducir en total a la desviación de comercio, habrá una expansión de las importaciones totales derivadas de la reducción del precio de mercado del producto. Analiza además, los aspectos políticos de la integración de una unión aduanera, sosteniendo que la agrupación tendrá un mayor peso económico que los países miembros por separado y esto les permitirá ejercer un mayor poder político, con el que podrán ponerse de acuerdo sobre las concesiones que exigirán a los países no miembros.
Gehrels y Lipsey	1957	Demostaron que los efectos del incremento de bienestar derivados de la sustitución entre bienes de consumo, pueden contrarrestar la pérdida de bienestar debida a la desviación de comercio desde una fuente de abastecimiento de costo menor del resto del mundo.
Johnson, Cooper y Massell Andic y Dosser	1965 1971	Desarrollos teóricos de las uniones aduaneras para los países en desarrollo. Parten del supuesto que la industrialización con sustitución de importaciones es un objetivo conveniente en sí mismo. Definen que la mejor asignación de recursos no es una razón para la formación de una unión. Cooper y Massell suponen que la protección es conveniente en sí misma como un instrumento escogido por el gobierno para promover la industrialización, y a su vez, constituye el objetivo más importante.
Balassa	1967	Calcula los efectos de la creación y desviación de comercio en el Mercado Común Europeo. Su método se basa en la comparación de las elasticidades-ingreso de la demanda de importaciones en el comercio dentro y fuera del área en períodos posteriores y anteriores a la integración.
Arndt	1968	Describe los términos de intercambio entre las uniones aduaneras. Se ocupa de las implicaciones del arancel externo común. Demostró que tras la adopción del mismo, si el país asociado tiene que aumentar su arancel mientras que el del país en cuestión permanece constante, este último obtiene ventajas

		en términos de intercambio a costa del socio.
Carnoy	1971	Analiza las economías de escala en el área latinoamericana de libre comercio (ALALC). Trata de determinar el patrón de localización óptimo para catorce productos distintos en seis industrias y una muestra de países de la ALALC, considerando además los costos de transporte.
Lipsey	1971	Analiza los efectos del consumo en las uniones aduaneras, logrando así la elaboración de la teoría del subóptimo o second best, que junto con los principios de la creación y desviación de comercio, se convierte en uno de los pilares de la Teoría de la Integración.
Melvin y Bhabwati	1971	Demostraron que aún con coeficientes de consumo fijo, es decir, sin sustitución entre los bienes, pero tomando en cuenta los cambios de la producción del país en cuestión, puede haber una ganancia de bienestar superior a la pérdida de bienestar, debida a la creación de comercio.
Andic y Dosser	1972	Reemplazan el análisis de oferta y demanda de Cooper y Mansell, por un enfoque costo-beneficio, buscando de esta forma el primer enlace entre la teoría de las uniones aduanera y la teoría del desarrollo económico, objetivo esta última de sus investigaciones.

En términos generales, los teóricos de las uniones aduaneras centraron sus estudios en *los aranceles y en cómo el movimiento de estos, a la alza o a la baja, podía impactar las economías del grupo y del comercio mundial.*

## 2.3 Teoría de los bloques comerciales

En cambio la Teoría de los Bloques, centra su atención en *los efectos que sobre las economías individuales tiene la conformación de un bloque económico.* Su estudio abarca el impacto que la integración tiene sobre los diferentes actores económicos de los países participantes (gobiernos, sectores, industrias, empresas y consumidores) y las formas que estos asumen para participar en ella. Esta teoría que surge a partir de 1980, identifica a las agrupaciones de países ya no como uniones aduaneras sino como bloques debido a la mayor integración de políticas diferentes a las derivadas del comercio entre naciones que llevan a estos grupos a etapas superiores de integración.

El cambio que se presenta de la teoría de las uniones aduaneras a la teoría de los bloques comerciales, esta intrínsecamente vinculado con la crisis económica de la década de los 80 y con la reestructuración mundial resultante de ella, hecho que analizaremos en el capítulo 3.

### Principales aportaciones

Las aportaciones de los principales teóricos de esta escuela se pueden clasificar en cuatro grupos:

- Estudios que utilizan para su análisis la matriz insumo – producto (Levy 1981; Behar 1988)

- Estudios econométricos de corte comparativo entre países menos y más abiertos (Michaely, 1980; Balassa, 1980)
- Estudios históricos de países (Ibarra, 1980; Ibarra-Stolp, 1986; Ram, 1985)
- Estudios de variables cualitativas relacionadas con el grado de desarrollo de los países (Pourgerami, 1985)

De acuerdo al trabajo realizado por Alejandro Ibarra<sup>25</sup>, estos estudios analizan nueve efectos dentro de las economías:

1. *Efecto concentración del mercado.*- La conformación de un bloque tiene como objetivo inicial la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, esto trae como consecuencia inmediata el que se incremente el número de competidores, ganando aquellos que cuenten con costos menores y calidades más altas, es decir, los más competitivos. Esta modificación en la estructura del mercado de los países miembros provoca que en el nuevo mercado acrecentado los niveles de concentración se reduzcan en un primer momento.

2. *Efecto de adquisición y consolidación de empresas y sectores.*- Para lograr una competencia que les permita seguir existiendo, pero además tener la posibilidad de incrementar sus ganancias, las empresas y los sectores encuentran una alternativa en el establecimiento de adquisiciones y consolidaciones dentro de un bloque. Estas prácticas empresariales, que Marx ya manejaba como centralizaciones de capital, son conocidas en la actualidad como alianzas estratégicas o asociacionismos empresariales que a su vez se manifiestan en diferentes opciones de incremento de capitales y que analizaremos en el capítulo 5. Mediante este camino, la guerra tradicional entre empresas queda sustituida por la unión de fuerzas.

3. *Efecto de incremento de la inversión productiva.*- Las nuevas oportunidades de inversión que se derivan de un acuerdo de integración se ven favorecidas por el incremento de la competencia entre capitales, esto además de acelerar los flujos de inversión que se dan en ambos sentidos entre los países miembros, sirve de atracción para los capitales de países no miembros interesados en el creciente mercado del bloque. Esta atracción de nuevos capitales minimiza la acción del proteccionismo que el bloque ejerce frente al resto del mundo. Los capitales muestran mayor interés mientras más integrado sea el bloque<sup>26</sup>. La dirección de los flujos de inversión puede darse en ambos sentidos y es lo que Corden (1989) llamó *efecto de reversión de la producción*.

---

<sup>25</sup> Ibarra Yunez, Alejandro. *Los bloques comerciales y su impacto en México*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1990

<sup>26</sup> La firma del Tratado de Libre Comercio, signífico para México en el ámbito de la inversión extranjera directa su reinserción como uno de los principales captadores de este tipo de capitales en el mundo en vías de desarrollo a partir de 1994 y para 2001 se había convertido en el principal captador en América Latina, desplazando en el 2000 a Brasil.

4. *Efecto de organización industrial.*- Derivado del nuevo esquema de libre comercio y del flujo de capitales para la inversión productiva, la transformación dentro de las industrias a nivel administración, planeación y organización se da como consecuencia de la competitividad, la productividad y la competencia

5. *Efecto precio doméstico.*- Sí al conformarse un bloque los costos de producción se reducen como consecuencia del efecto de concentración del mercado, pero los precios internos se mantienen constantes, los consumidores no obtendrán beneficio alguno, pero los productores obtendrán una utilidad adicional.

6. *Efecto supresión comercial.*- "Existe la posibilidad de que antes de la formación de un bloque, como es el caso entre México y EUA, hubiera importaciones de otras naciones, es decir que ninguno de los países que luego se involucran en un acuerdo de libre comercio produce en un principio todos los productos. Un resultado posible del acuerdo es que gracias a la discriminación hacia otros, uno de los países miembros del acuerdo sustituya dichas importaciones y se empiece a producir lo importado en alguno de los países del bloque...Desde luego, los costos de producción podrían ser mayores a los de otros, pero no necesariamente, por lo que aquí existen nuevas oportunidades de mercado aunque pequeñas dado el bajo nivel de importaciones de otros países por parte de México"<sup>27</sup>. Este efecto descrito por Ibarra, nos presenta una actualización de la *creación del comercio* descrita por Viner, planteando como alternativa la producción de bienes no producidos en ninguno de los países integrantes para desplazar una fuente de abastecimiento externa, pero no hay que perder de vista que no se puede descartar la posibilidad de que se presente una desviación no esperada.

7. *Efecto de no explotación de economías de escala.*- Dentro del bloque existe la posibilidad que algunas empresas presenten temor de que las consolidaciones y adquisiciones lleven a una nueva forma de concentración del mercado y que exista por parte de los gobiernos acciones antimonopólicas que inhiban su actividad. Estos impedimentos tendrían como efecto, aunque fuese temporal, que los países miembros no alcanzaran un óptimo de Pareto y no explotar satisfactoriamente las economías de escala.

8. *Efecto de variación en la elasticidad de la demanda de los productores.*- En relación a un trabajo de Wiggle, 1988, Ibarra concluye que "después de un acuerdo de integración y dado un mercado con bienes sustitutos imperfectos, la elasticidad percibida de la demanda de los productores en el nuevo contexto cambia".

9. *Efecto de comercio intra-industrial.*- Se entiende como comercio intra-industrial al comercio que se realiza de bienes intermedios. Dentro de esta corriente, consideran que la globalización se presenta independientemente de la formación de un bloque comercial y que esta por sí misma tiende a eliminar los

---

<sup>27</sup> Ibarra Yunez, Alejandro, op.cit.

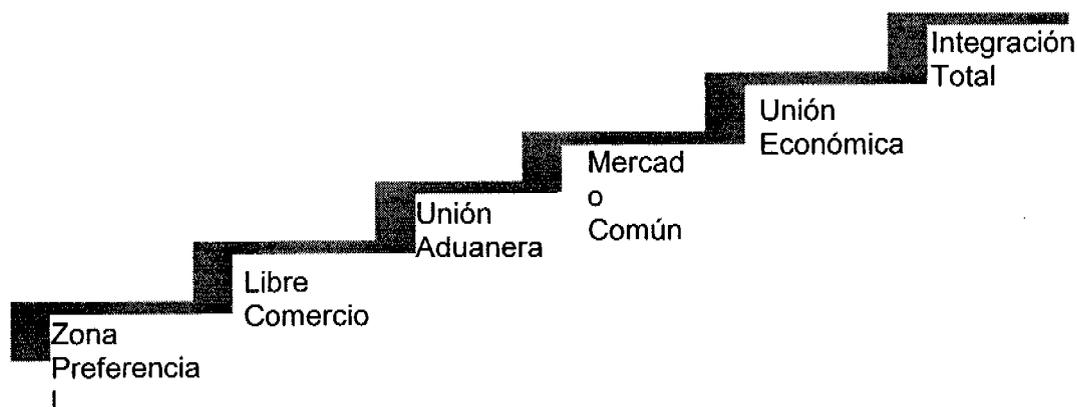
efectos contrarios del "segundo óptimo" dentro de un bloque. Para comprobar lo anterior, se han realizado estudios sobre la industria manufacturera de E.U. y en Europa (Balassa y Bauwens: 1989; o Marvel y Ray: 1988) en los que se presentan modelos que miden el beneficio del comercio de bienes intermedios.

De estos nueve efectos llegan a la conclusión que la actual política comercial es estratégica, es decir, de protección selectiva. La crítica que hacen a la Teoría de la Uniones Aduaneras se centra en el hecho que esta "se olvida del énfasis correcto en el sentido de que es el comportamiento del elemento económico básico (empresas) en donde se generan las acciones y las estrategias que hay que observar, así como los elementos comunes para llegar a enseñanzas y conclusiones prácticas"<sup>28</sup>

## 2.4 Fases de la integración

ESQUEMA 2

### NIVELES O GRADOS DE INTEGRACION ECONOMICA REGIONAL



### La cooperación como fase previa a la integración

La cooperación implica acciones en campos específicos del desarrollo entre las naciones. A diferencia de la integración, la cooperación tiene un ciclo de vida igual a la existencia de la necesidad específica y una vez logrado el objetivo o alcanzado objetivos parciales tiende a desaparecer, sin que esto implique mayor compromiso para los países que previamente establecieron su voluntad de que así sucediera.

Para que se establezca la cooperación los países sólo tienen que querer emprender la acción. No es necesario que las naciones mantengan compatibilidad económica, política, social o cultural. A través de la cooperación internacional ha sido posible la construcción de instituciones multilaterales, bilaterales, subregionales y regionales que abarcan campos como la investigación, salud,

<sup>28</sup> Ibarra Núñez, Alejandro, op.cit.

educación, derechos humanos, sustentabilidad ambiental, entre otros, que brindan beneficios mundiales.

Posterior a la segunda guerra mundial, la cooperación se orientó al fortalecimiento de la paz y la seguridad internacional así como a la resolución coordinada de problemas de la comunidad internacional como es el caso de la pobreza y el hambre.

Comúnmente la cooperación se ha entendido como una ayuda específica tendiente a lograr el desarrollo, vinculada al intercambio de recursos y asistencia técnica por vía concesional de un país a otro. Sin embargo en la actualidad el término conjuga, además, elementos de ayuda y solidaridad en la promoción comercial y para el logro de intereses políticos y económicos comunes por lo que puede definirse como:

*El conjunto de acciones coordinadas, emprendidas por las naciones de manera bilateral, multilateral o regional para sumar esfuerzos y lograr objetivos comunes en el plano internacional.*

La cooperación así entendida, no debe verse como un proceso unilateral sino como un proceso de correspondencia entre los países, en donde tanto los donantes como los receptores acuerden cooperar para resolver un determinado problema y al hacerlo satisfagan objetivos que ambos se hayan propuesto previamente, a fin de generar beneficios mutuos.

La cooperación puede clasificarse para su estudio en:

#### **Cooperación económica**

Comprende la asistencia para el desarrollo tomando en cuenta los principales planes, programas y proyectos nacionales e internacionales existentes para lograr el desarrollo económico y social. En esta forma de cooperación es importante el apoyo financiero y técnico proveniente de fuentes gubernamentales y no gubernamentales.

#### **Cooperación técnica**

Es la asistencia orientada a programas y proyectos de desarrollo por medio de capacitación, formación profesional, intercambio de expertos y donaciones de equipo. Esta forma de cooperación representa hoy en día el más alto índice de asistencia directa entre los países.

#### **Cooperación financiera**

Esta forma de cooperación involucra básicamente a los países con capacidad económica suficiente para brindar apoyo financiero a otros con menores recursos monetarios. La cooperación se da a través de corrientes de crédito o líneas de préstamo con objetivos bien definidos. Este tipo de cooperación se ha visto favorecido con el surgimiento de instituciones internacionales de corte financiero que han apoyado programas globales de asistencia al desarrollo.

### **Cooperación productiva**

Este tipo de cooperación se presenta esencialmente a través de acuerdos de colaboración empresarial. La relación que se establece es del tipo vertical, basada en la complementación dentro del proceso productivo. Una de las formas que comúnmente adopta, es la subcontratación.

### **Cooperación comercial**

Orientada a reducir riesgos y costos en el proceso de intercambio de mercancías. Su objetivo principal es agilizar los canales de distribución de las mercancías necesarias dentro del país receptor y con las cuales este no cuenta.

Otra clasificación de la cooperación internacional que responde más al origen de la ayuda, es la siguiente:

### **Cooperación vertical**

O también conocida como cooperación norte – sur. Es aquella ayuda que brindan los países desarrollados a países con un menor grado de desarrollo.

### **Cooperación horizontal**

O cooperación sur – sur. Es la ayuda que se brindan entre sí los países en vías de desarrollo en aquellas áreas en donde poseen una ventaja comparativa. Generalmente no existe una contrapartida económica o política.

### **Cooperación bilateral**

Este tipo de cooperación se lleva a cabo entre dos países y sobre la base de acuerdos o convenios suscritos entre ambos.

### **Cooperación multilateral**

Es la otorgada por organismos internacionales y por organizaciones no gubernamentales (ONG's). En el primer caso encontramos a la ONU, que a través de sus agencias especializadas brinda apoyo a solicitud de los gobiernos basándose en los acuerdos tomados por la comunidad internacional.

### **Cooperación triangular**

Es una reciente modalidad de la cooperación multilateral en donde se asocia una fuente tradicional ya sea bilateral o multilateral, con un país de desarrollo medio que establece a su vez una cooperación horizontal, o sur – sur, a favor de una tercera nación de menor desarrollo.

### **Zona de comercio preferencial**

En esta primera fase de la integración económica, los países integrantes acuerdan únicamente otorgarse preferencia en los aranceles a la importación sin que estos sean eliminados en su totalidad y cubriendo solamente un número determinado de mercancías y servicios.

Algunos ejemplos de zonas preferenciales son los referentes al grupo de países que integraron el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) o a los

que actualmente conforman APEC (Mecanismos de Cooperación Económica Asia-Pacífico). Es importante señalar la participación de países latinoamericanos en ambas agrupaciones.

### **Zona de libre comercio**

Los países integrantes se comprometen a eliminar a través de la firma de acuerdos los aranceles al comercio para la totalidad de sus mercancías de manera gradual. Además de comprometerse la política comercial de los socios, se hacen importantes cambios en la infraestructura, sobre todo la relacionada con la comunicación que apoya a las actividades comerciales. Surgen los árbitros comerciales, primera forma de control y regulación supranacional.

En este nivel de integración se encuentra el grupo de países que conforman el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), México, Estados Unidos y Canadá

### **Unión aduanera**

Una vez alcanzado el arancel cero en el *nuevo mercado interno*, los países socios acuerdan imponer el mismo nivel de aranceles para las mercancías provenientes del resto del mundo, evitando así que alguno de los países miembros sea utilizado como puente para ingresar mercancías por países no miembros del grupo con un arancel más bajo .

El grupo de países que se encuentran en este nivel de integración, aún cuando existen características de etapas anteriores que no ha consolidado plenamente, es el del MERCOSUR (Mercado Común del Cono Sur), en donde participan Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.

### **Mercado común**

En esta etapa se liberalizan los factores de la producción. El más importante de ellos es la fuerza de trabajo que tiende a una libre movilidad. Para lograr este objetivo y asegurar la no concentración de trabajadores en algunas zonas en particular, se coordinan las políticas laborales y salariales de común acuerdo entre los socios.

Comienzan a tomar forma organismos e instituciones supranacionales que regirán y regularán las políticas industriales, comerciales, fiscales y financieras específicamente. La relación del grupo con el resto del mundo se hace cada vez más proteccionista a partir de esta etapa. La variable cultural es un factor de suma importancia, debido a que la población debe ajustarse a las constantes migraciones de personas con costumbres diferentes a las locales.

De acuerdo con las características antes señaladas, en el actual contexto de la integración regional no se encuentra ejemplo alguno para este nivel.

## Unión económica

En este nivel de integración y previa coordinación de las principales políticas macroeconómicas de los países, se plantea la unificación monetaria. En lo que respecta a la figura del Estado, se consolida la entidad **supranacional**. Los organismos e instituciones que lo conforman tienen el peso necesario para ser escuchados por los estados nacionales.

Aún y cuando existen estos avances en la integración política y económica, la integración cultural camina más despacio. En esta etapa pueden agudizarse manifestaciones sociales como la xenofobia, el racismo, el nacionalismo, los fundamentalismos religiosos, etc... que intentan mantener a sus culturas lo más lejanamente posible de los efectos de la transculturación y el sincretismo, utilizando inclusive medios cuestionables para lograrlo.

Sin lugar a dudas el ejemplo clásico de la unión económica lo representa la UEE (Unión Económica Europea). Bloque económico que ha alcanzado el mayor grado de integración y que además ha servido como modelo para gran parte de la conceptualización hecha dentro de la Teoría de la Integración.

## Integración total

Algunos autores la perfilan como la sexta y última etapa de la integración regional. Sin embargo, lo que se pueda decir al respecto son una serie de supuestos elaborados en base a la experiencia que hasta el momento se conoce. Esto debido a que hasta hoy ningún grupo de países ha logrado este avance de integración.

Lo más importante, sin embargo, es el hecho de que en esta etapa se superarían las diferencias socio-culturales que aún existen en una unión económica y que determinan el éxito o el fracaso de un proceso de integración. Así mismo, los países tendrán que renunciar a la soberanía que aún mantienen los estados nación con el objetivo de fortalecer al nuevo **Estado Supranacional**.

En alguna literatura relacionada se pretende manejar el hecho de que tanto Estados Unidos como en su momento la Unión Soviética han sido los territorios con el mayor grado de integración y libertad de comercio a lo interno, pero cabe recordar que ambos surgen bajo el esquema de conformación de los estados nación en donde una de las características principales fue la anexión violenta de los territorios que los conforman, por lo que salen del esquema de la regionalización.

## Reestructuraciones económicas mundiales en el siglo XX

---

### **3.1 La reestructuración económica como consecuencia de la segunda guerra mundial**

El segundo conflicto mundial del siglo XX no fue el único evento que provocó un ajuste en la economía internacional durante el pasado siglo. Con anterioridad la primera conflagración y posteriormente la crisis del 29, obligaron también a establecer nuevas reglas en la relación entre los países.

Sin embargo, debemos recordar que estos eventos se presentaron con anterioridad al inicio del proceso de integración como práctica generalizada y como teoría. Además, tanto su desarrollo como sus ajustes tuvieron lugar en regiones bien definidas del mundo y a pesar de llevar en su nombre la determinación de mundiales, su dimensionalidad fue limitada.

Dejando de lado el desarrollo histórico que condujo a la Segunda Guerra Mundial (tema que se analiza exhaustivamente en otros textos) lo que nos interesa únicamente es señalar las razones económicas y específicamente las comerciales que tienen estrecha relación con la integración.

De tal suerte que este conflicto estuvo precedido por desajustes en las relaciones bilaterales de comercio, que habían sido rebasadas por el crecimiento de la producción internacional. E independientemente de las razones políticas que hayan conducido a esta Segunda Guerra, podemos definir que fue el reparto de los mercados entre las potencias la razón económica que prevaleció.

Es así que quedó manifiesta la necesidad de establecer nuevas reglas para la convivencia entre las naciones, tanto en lo político, como en lo financiero y lo comercial. Pero también fue la pauta para que los países buscaran la cooperación y la integración como alternativa para lograr el desarrollo y la paz.

La reestructuración mundial se estableció a través de la conformación de organismos con reconocimiento de la comunidad internacional, o por lo menos de la correspondiente al mundo capitalista.

En el campo de la política, el organismo regulador de las relaciones diplomáticas internacionales fue la Organización de las Naciones Unidas (ONU); para la regulación financiera se fundaron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y

el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF); y por último, para reorganizar el comercio y facilitar el paso de las relaciones bilaterales a las multilaterales, surgen el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y la Conferencia de la Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD).

## **Principales organismos de cooperación e integración**

### **ONU**

Organización internacional derivada de la Carta del Atlántico, firmada por el presidente estadounidense Franklin Delano Roosevelt y el primer ministro Sir Winston Churchill el 14 de agosto de 1941. Los principios de la Carta del Atlántico fueron aceptados por las naciones del mundo en 1942. En ella las 26 naciones aliadas en contra de los países pertenecientes al Eje Berlín-Roma-Tokio se comprometieron a establecer un "sistema permanente y más amplio de seguridad general" y "conseguir la máxima colaboración de todas las naciones en el plano económico". Es en este documento donde por primera vez se utiliza el término *Naciones Unidas* propuesto por Roosevelt.

Las negociaciones para crear un organismo internacional que velara por la paz mundial continuaron en 1943 en una conferencia celebrada en Moscú, de donde derivó la Declaración de Moscú. Es en este documento donde se aprueba el borrador de la que posteriormente será la carta constitutiva de la organización internacional que fijaba sus objetivos, estructura y forma de operación. Pero la forma de votación no fue aprobada sino hasta 1945 cuando este problema se supera durante la conferencia de Yalta.

Finalmente el 25 de abril de 1945, se reunieron en San Francisco, California, Estados Unidos, 51 delegados de igual número de naciones quienes participaron en la oficialmente denominada Primera Conferencia de las Naciones Unidas. Esta conferencia tuvo una duración de dos meses durante los que se elaboraron 111 artículos que retomaban los planteamientos de los borradores anteriores.

El 25 de junio de ese mismo año la Carta fue aprobada y firmada al día siguiente.

El 24 de octubre de 1945 entró en vigor la Carta Fundacional y el nuevo organismo internacional inició operaciones.

Los objetivos de la ONU, son:

- Mantener la paz y seguridad internacional
- Establecer relaciones de amistad entre las naciones
- Alcanzar una cooperación internacional fundada en las relaciones de amistad entre las naciones
- Alcanzar una cooperación internacional en la solución de problemas económicos, sociales, culturales o humanitarios

- Fomentar el respeto por los derechos humanos y las libertades fundamentales.

Una vez establecidos los objetivos y aceptados por los países miembros, estos se comprometieron a cumplir con las obligaciones, a resolver los conflictos internacionales mediante mecanismos pacíficos, a no utilizar la amenaza o el uso de la fuerza, a participar en acciones organizadas en concordancia con la Carta y a no ayudar a un país contra el que la ONU haya dirigido estas acciones.

En 1946 la ONU establece su sede en Nueva York. En 1952 concluyeron los trabajos de edificación de sus actuales instalaciones. Las 51 naciones que firmaron la Carta Fundacional se convirtieron en miembros fundadores del organismo. Para poder ingresar a la ONU, el país aspirante debe ser propuesto por el Consejo de Seguridad y ser admitido mediante votación por más de dos tercios de los participantes de la Asamblea General.<sup>29</sup>

La Carta Magna de la ONU permite a este organismo generar agencias y programas especiales para el apoyo de la atención a sus recomendaciones, tales como: el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) y el Fondo de Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF).

Después de la Asamblea, el segundo órgano de importancia al interior de la ONU lo representa el Consejo de Seguridad que esta compuesto por 15 miembros, 5 de los cuales son miembros permanentes (China, Rusia, Francia, Reino Unido y Estados Unidos). Los miembros no permanentes son elegidos cada dos años. En octubre de 2001, le correspondió a México ser elegido como miembro no permanente de este Consejo de Seguridad.

La ONU cubre su financiamiento con las aportaciones de cada uno de los socios, que varían de acuerdo al Programa de Contribuciones aprobado por la Asamblea y que depende del grado de desarrollo del país.

Derivada de la crisis mundial que se vivió en la década de los 80, la ONU sufrió una caída financiera provocada por la negación de los países a pagar sus aportaciones argumentando problemas financieros nacionales, entre ellos se encontraban los Estados Unidos y la URSS, dos de los principales contribuyentes.

Desde su fundación la ONU ha tenido siete secretarios generales:

- Trygve Lie (Noruega), 1946 – 1953
- Dag Hammarskjöld (Suecia), 1953 – 1961

---

<sup>29</sup> La Asamblea General es el principal órgano de deliberación y resolución de la ONU, en ella están representados los estados miembros. La Asamblea se reúne una vez al año y sólo si existe una petición por la mayoría de sus miembros o del Consejo de Seguridad, se celebran reuniones especiales. Las resoluciones de la asamblea son recomendaciones que se dejan a la soberanía y políticas de los países para aplicarlas.

- U Thant (Myanmar), 1961 – 1971
- Kurt Waldheim (Austria), 1972 – 1981
- Javier Pérez de Cuellar (Perú), 1982 – 1991
- Boutros Boutros-Ghali (Egipto), 1992 – 1996
- Kofi Annan (Ghana), 1997 –

La Organización de las Naciones Unidas cuenta actualmente con 191 Estados Miembros.

Si bien es cierto que la ONU no ha logrado consolidarse como un organismo con carácter decisivo y resolutivo en el entorno mundial, sí se ha convertido en un foro clave para la denuncia de irregularidades políticas, negociaciones económicas y sociales y para el diálogo abierto entre naciones en conflicto, aunque muy cuestionable en su actuación durante la invasión de E:U a Irak.

Por otro lado, esta organización ha servido como punto de partida para el desarrollo de importantes organismos que han fomentado la economía internacional mediante la cooperación, el intercambio y la integración.

### **FMI**

Con el abandono del Patrón Oro, el comercio sufrió una contracción en su dinamismo debido a que las diferentes monedas mundiales dejaron de ser convertibles en este metal, perdiendo así capacidad de compra. De esta forma, los países comenzaron a recurrir a constantes devaluaciones como forma de promover exportaciones e inhibir las importaciones.

Ante este panorama financiero surge el Fondo Monetario Internacional (FMI), como un organismo financiero autónomo, independiente de la ONU y designado por esta como agencia especializada que cumple con tres objetivos básicos:

1. Establece las normas del sistema monetario internacional;
2. Presta asistencia financiera en determinados casos a los países miembros; y,
3. Actúa como un órgano consultivo de los gobiernos.

Junto con el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), la Conferencia Bretón Woods celebrada en New Hampshire Estados Unidos, da origen al FMI en 1944.

Sin embargo no es sino hasta 1947 cuando este organismo inicia sus actividades. La intención de su fundación es promover la cooperación monetaria internacional y facilitar el crecimiento equilibrado del comercio mundial mediante la creación de un sistema de pagos multilaterales para las transacciones corrientes y la eliminación de las restricciones al comercio internacional.

Entre sus funciones se encuentran, además de la asesoría que presta a los gobiernos sobre política económica, la coordinación de la política internacional y el asesoramiento a los bancos centrales y a los gobiernos acerca de temas como contabilidad, impuestos y demás aspectos financieros.

En la actualidad esta integrado por 181 naciones<sup>30</sup> que se comprometen con su ingreso a informar a este organismo financiero sobre el avance de sus políticas económicas y financieras que afectan al tipo de cambio de sus monedas.

Dos son las variables macroeconómicas que interesan básicamente al FMI:

- El tipo de cambio de las unidades monetarias de cada país.
- La balanza de pagos y los desequilibrios que esta pueda tener

Para abatir desequilibrios transitorios en la balanza de pagos el FMI otorga divisas de reserva a los países miembros con un límite temporal de cinco años, por este préstamo el país receptor paga una tasa de interés reducida. Estos préstamos los otorga directamente el FMI de las aportaciones de los socios o bien, puede servir de intermediario para que otros países u organismos otorguen el préstamo al país solicitante. En este último caso, el país prestamista recibe la mayor parte de los intereses generados por el préstamo y el resto lo recibe el Fondo para sufragar sus gastos corrientes.

Otra más de las funciones del FMI es fomentar el desarrollo económico de los países. En una reciente participación apoyó a los estados que integraron el Pacto de Varsovia (disuelto en 1991) en su transición a economías de mercado.

Es importante señalar que cuando el FMI otorga préstamos, generalmente incluye cláusulas relativas a la política económica nacional del país receptor, que sin embargo quedan supeditados a la voluntad de aceptación y soberanía de cada nación.

### **BM**

El Banco Mundial, fundado después de la segunda guerra mundial en Bretton Woods, New Hampshire, ayudó inicialmente a la reconstrucción de Europa después de la Segunda Guerra. El primer préstamo del Banco, por valor de US \$250 millones, se concedió a Francia en 1947 para su reconstrucción.

Esta actividad sigue siendo un aspecto importante de la labor del Banco. No obstante ahora, el BM concentra más su atención en la reducción de la pobreza como objetivo principal de su labor. El personal del Banco consistía en un grupo homogéneo de ingenieros y analistas financieros que trabajaban exclusivamente en la ciudad de Washington. Hoy en día tiene un personal variado y de carácter

---

<sup>30</sup> 24 países industrializados; 130 naciones subdesarrolladas de las cuales 51 son de África, 29 de Asia incluida China, 3 de Europa, 15 de Medio Oriente y 32 de América; finalmente 27 países que tuvieron economías centralmente planificadas.- Fuente: *Econolink.com.ar*

multidisciplinario, con economistas, especialistas en políticas públicas, expertos sectoriales y especialistas en ciencias sociales.

Actualmente el 40% del personal trabaja en oficinas en los países miembros. El propio Banco es de mayor tamaño y han aumentado su alcance y complejidad. Ha pasado a ser un Grupo formado por cinco instituciones de desarrollo estrechamente relacionadas, como son: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

Durante los años ochenta el BM tuvo que dirigir su atención a cuestiones muy diversas. A comienzos del decenio debió enfrentarse con problemas macroeconómicos y de reestructuración de la deuda; más adelante, las cuestiones sociales y ambientales se convirtieron en el centro de atención. Sin embargo una sociedad civil que cada vez se hacía oír más, acusaba al Banco de no seguir sus propias políticas en algunos proyectos que recibieron mucha publicidad.

La preocupación existente acerca de la calidad de las operaciones del Banco llevó a la publicación del Informe Wapenhans, y poco después empezaron a aplicarse medidas de reforma, como la creación de un Grupo de Inspección para investigar quejas contra el Banco. No obstante, las críticas contra la institución siguieron aumentando y alcanzaron su punto máximo en las Reuniones Anuales celebradas en Madrid en 1994. En la actualidad cuenta con 184 países miembros, que para poder pertenecer al Banco primero tienen que adherirse al FMI.

### **UNCTAD**

Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (en inglés, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD), organismo permanente de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), fundado en diciembre de 1964.

La UNCTAD nació como resultado de una reunión en la que participaron 120 naciones para discutir problemas relacionados con el mercado internacional de mercancías y con el comercio como instrumento fundamental para el desarrollo económico. Las deliberaciones que se prolongaron durante tres meses, fueron de tal utilidad que la Asamblea General decidió en votación mantenerlas de forma permanente.

Entre las responsabilidades de la UNCTAD se encuentran:

- Promover el comercio internacional entre los países con diferentes niveles de desarrollo y con sistemas socioeconómicos distintos,
- Iniciar acciones encaminadas a la negociación y adopción de acuerdos comerciales multilaterales, y

- Proporcionar un centro para armonizar las políticas relativas al comercio y al desarrollo de los gobiernos o agrupaciones económicas como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Todas las naciones miembros de la ONU también lo son de la UNCTAD. Las sesiones plenarias se celebran cada cuatro años; entre una y otra sesión plenaria las actividades son dirigidas por un Consejo de Comercio y Desarrollo que se reúne dos veces al año y está compuesto por 130 miembros. El comité cuenta a su vez con varios comités permanentes que se ocupan de áreas específicas, como las mercancías, el alivio de la pobreza o la cooperación entre los países subdesarrollados.

El Comité Especial de Preferencias supervisa las operaciones del Sistema Global de Preferencias Comerciales, que proporciona un mecanismo para que una cierta proporción de productos fabricados en un país en vías de desarrollo pueda ser exportada a los países industrializados con una tasa de aduanas reducida. Existen también diversos grupos que se ocupan de los movimientos financieros y de la inversión, la privatización, la transmisión de tecnología y la potenciación de las oportunidades comerciales entre los países en vías de desarrollo. La sede de la UNCTAD se halla en Ginebra. Este organismo realiza además investigaciones sobre comercio y desarrollo, presta asesorías a los países, organiza foros de discusión y publica estadísticas.

La UNCTAD surge en momentos en que el modelo de desarrollo mundial se basaba en el intercambio comercial y reduce su actividad con la entrada de la reestructuración de finales de los ochenta.

### **GATT**

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (en inglés, General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), tratado firmado en la Conferencia Arancelaria de Ginebra en 1947 por los representantes de 23 países no comunistas. El principal logro de este acuerdo fue la creación de un foro internacional dedicado al aumento del comercio multilateral y a la resolución de los conflictos comerciales internacionales. Este acuerdo sustituyó a una propuesta de creación de una Organización Internacional de Comercio de las Naciones Unidas que no se constituyó debido a las tensiones generadas por la Guerra Fría. El GATT entró en vigor en enero de 1948, y se fueron adhiriendo paulatinamente más países.

En 1988, 96 países que acaparaban la mayor parte del comercio internacional pertenecían al GATT, mientras que otros tenían acuerdos particulares incluyendo adhesiones de facto al tratado. Los miembros del GATT han llevado a cabo, desde 1947, ocho conferencias arancelarias denominadas "rondas". La séptima ronda conocida como Ronda Tokyo, finalizó en 1979. La octava conferencia arancelaria denominada Ronda Uruguay, inició a finales de 1986 y fue clausurada en 1994 con un acuerdo que incluía la sustitución del GATT por la Organización Mundial del Comercio (OMC) a partir del 1 de enero de 1995.

Los miembros del GATT estudiaron y propusieron medidas que minimizaran las barreras comerciales, tanto las nuevas como las ya existentes, incluyendo la reducción de los aranceles a la importación así como los contingentes de importación, aboliendo los acuerdos comerciales preferentes entre los países miembros. Las concesiones arancelarias se negociaban bajo el principio de reciprocidad. Una concesión arancelaria respecto a un determinado producto se aplicaba a todas las partes contratantes, aunque se podía pedir una cláusula de salvaguarda para retirar una concesión inicial en caso de que la reducción arancelaria provocara graves problemas a la industria nacional.

Una de las características fundamentales del GATT es el principio de no discriminación comercial entre los países miembros. Es así que todos los países adheridos al GATT acordaron la política de la Nación Más Favorecida (NMF). Esta cláusula se refiere a que las naciones contratantes acuerdan garantizar un trato tan favorable al otro país negociante como el que hayan dado a cualquier otro país miembro del GATT, a fin de favorecer un trato no discriminatorio. Todos los aranceles, reducidos o no, se incluyen en esta política.

Los miembros del GATT persiguen en teoría la abolición de todas las barreras proteccionistas no arancelarias. El primer intento de supresión de estas barreras se llevó a cabo durante las conversaciones de la Ronda Kennedy (1964-1967). Durante las rondas Tokyo y Uruguay se volvió a insistir en la necesidad de reducir estas barreras.

Con el surgimiento del GATT se da el paso del comercio bilateral al comercio multilateral organizado. Este comercio multilateral es de tipo preferencial entre los países miembros.

### **3.2 La crisis económica de los 80 y sus efectos**

Bruscos cambios económicos y políticos fueron la antesala de la crisis de los años ochenta y que definieron nuevas reglas en el intercambio y producción de mercancías, tecnología, capitales y recursos naturales. La crisis de los 80 es el parte aguas entre una economía internacional dividida en dos grandes bloques económico-políticos representados por el capitalismo y el socialismo, y una economía internacional capaz de involucrar a todos los países del orbe sin perder su esencia discriminatoria.

El auge y las crisis petroleras, el fin de la etapa colonizadora con siglos de historia, la contracción monetaria mundial y la crisis de la deuda, son algunas de las variables más importantes que determinan el rompimiento de los modelos anteriores y que conducen a la economía mundial a un nuevo paradigma que intenta mantener integradas a todas las economías en diferentes niveles y escenarios.

## La etapa de descolonización y la pérdida de hegemonía de las grandes potencias.

Los años setenta marcaron la conclusión de una larga etapa de colonización por parte de las grandes potencias, sobre todo las pertenecientes al G-8, que había iniciado junto con el nacimiento del capitalismo (siglo XVI). Esta etapa estuvo además caracterizada por la llamada *descolonización*, en la que se reconocía la independencia de los territorios sometidos.

Las razones que motivaron esta descolonización<sup>31</sup> se pueden manejar desde diferentes perspectivas. Hay quienes sostienen que fue gracias a la labor mundial en favor al respeto de la independencia y autodeterminación de las naciones, otros más a las luchas internas por conseguir la independencia. Sin embargo, sea cual fuere la causa de esta descolonización, es importante señalar que necesariamente coincidió con una etapa de crisis económica que obligo a los colonizadores a restringir sus gastos militares y de seguridad nacional así como la transferencia de capitales a sus colonias. La reducción de gastos en la relación imperio – colonia, se tradujo en establecer una nueva relación comercial y económica ahora entre *países socios*.

Lo anterior se hizo extensivo a la relación entre países que sin tener ya el status de colonia, mantenían una relación *cuasi* paternalista o de subsidios económicos y/o militares de sus economías con alguna potencia económica. Tal era el caso de América Latina con Estados Unidos, quienes al terminar la etapa de ajuste se reconocen ahora como socios comerciales a través de tratados y acuerdos firmados de manera voluntaria y consensuada.

Para definir la descolonización podemos utilizar un concepto equivalente que es la independencia, sin embargo al acercarnos a comprender un poco más este último concepto encontramos que alcanzar la meta es difícil ya que suele no lograrse de forma completa, pues a pesar que la mayoría de los países independientes consiguen su soberanía política, no logran romper los lazos que les unen a su pasado colonial manteniendo una dependencia social, económica y cultural que condicionan su posterior desarrollo.

La última etapa de descolonización a la que hemos hecho referencia tuvo lugar esencialmente en África, Asia y la zona de Asia-Pacífico, y se caracterizó por ser promovida por la poblaciones nativas de los lugares, a diferencia de las guerras de independencia del siglo XIX en donde "...en todo el continente americano los movimientos de emancipación fueron dirigidos por hombres de raza blanca o de formación europea y cristiana... una vez obtenida la independencia la norma fue que estos blancos asumían el gobierno y la dirección de los nuevos estados"<sup>32</sup>.

---

<sup>31</sup> Castanella, Bruno.- *Política Internacional Contemporánea*. Ediciones Macchi, Buenos Aires, Argentina, 1994.

<sup>32</sup> Castanella, Bruno, op.cit.

Especialmente en Asia los grupos y partidos nacionalistas, en su mayoría conservadores, jugaron un importante papel en los procesos de independencia, por lo que las fuerzas liberadoras en el continente asiático fueron internas. Esta tendencia marco otro rasgo distintivo, y es que además de lograr la soberanía política, los grupos liberadores buscaban la transformación social.

En el continente asiático, fue principalmente Japón el imperio que había ejercido su poderío colonial, constituyéndose en la principal potencia asiática militar, cuyo acicate fue la revolución China de Mao Tse Tung.

Es de especial significado que en estas zonas de África, Asia y Asia-Pacífico se ubique el 60% de los países denominados Big Ten<sup>33</sup>, países que durante el siglo XXI posiblemente emergerán como potencias económicas.

Tal es el caso de China, que a lo largo de su vida independiente sufrió transformaciones políticas y económicas importantes, como el ascenso de Mao Tse – Tung quien el 1° de octubre de 1949 proclama el surgimiento de la República Popular de China, con la consecuente separación de los nacionalistas, quienes por su parte dieron origen a la República Nacionalista China, conocida comúnmente como Taiwán con sede en la Isla de Formosa.

Tras la muerte de Mao en 1976, la reorientación de la economía del país ha sufrido giros importantes, llegando a dividir el territorio en zonas con una amplia apertura hacia el exterior y que practican una clara economía de mercado (zonas de la costa y del sur del país) y zonas que viven un proceso de reorientación de una economía planificada a una de *mercado socialista* con niveles tecnológicos rudimentarios y una alta explotación de la mano de obra y que se ubican básicamente en el centro del país.

Otro de los países pertenecientes a este grupo es Corea, que en 1972 estableció el inicio de los acercamientos para su unificación después de más de veinte años de separación, haciendo intentos paulatinos y con mayor éxito en 1985, 1987 y 1990, 1999 y 2000 . Ante estas intenciones y luego de 42 años de exclusión, en octubre de 1991 la ONU acepta como miembros a ambas Coreas.

El avance más significativo en esta reunificación lo marco la visita histórica de Kim Dae Yong, mandatario de Corea del Sur, del 13 al 15 de junio de 2000 a Corea del Sur. Durante su visita fue recibido con notorias muestras de afecto por parte del mandatario norcoreano. Fruto de aquel encuentro fue la firma del Acuerdo de Reconciliación de Corea. Lo más relevante sin duda es que el acuerdo pronto tuvo aplicación práctica ya que empresas surcoreanas como Hyundai y Samsung enviaron representantes para participar en el desarrollo de Corea del Norte, quienes fueron recibidos con todos los honores. Y muy a pesar de la

---

<sup>33</sup> Mexico, Brasil y Argentina en América Latina; China, India, Indonesia, y Corea del Sur, en Asia; Polonia y Turquía en Europa; y Sudáfrica, el único representante de ese continente. Así definidos por Jeffrey Garten en su libro *"The Big Ten: The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives"* © 1997 .

política norteamericana de George W Bush en contra de Corea del Norte al que considera parte del "eje del mal" junto con Irak e Irán, países de la Unión Europea, Asia y la península arábiga apoyan el proceso de unificación.

Para el caso de África el proceso de descolonización se prolonga hasta pasada la Segunda Guerra Mundial, y para mediados de los años setenta la totalidad del continente era ya independiente. El proceso en este continente comienza por los países musulmanes y los movimientos además de ser antirracista y nacionalistas se orientaron frecuentemente hacia el socialismo. Siguió la independencia política del África Negra aunque no la económica y comercial, ya que los países fueron incorporados al Commonwealth por el Reino Unido. Un proceso similar se observa en la independencia del África francesa, asimilando el concepto británico, se creó la Comunidad Francesa para regular las nuevas relaciones. Posteriormente Bélgica y España proclaman la independencia de sus colonias. Portugal fue el último país europeo en independizar sus territorios africanos en 1974 y 1975.

A los cambios de estos países habría que agregar el alto costo político y económico que significó para los Estados Unidos y para el mundo en general, la guerra con Vietnam, la revolución Nicaragüense y el avance de la revolución cubana. Al igual que otros acontecimientos que afectaron a las potencias colonizadoras que forman parte del llamado G-8, como es el caso de Francia que enfrentó bélicamente su retiro de Argelia e Indochina.

### **La OPEP y las crisis petroleras**

Por otro lado, y debido a la importancia que para el mundo de los años 70 representaba el petróleo y el papel que el pueblo judío ha desempeñado a lo largo de la historia de la humanidad, sin duda alguna, los conflictos registrados en el Medio Oriente caracterizan particularmente esta década.

Estos conflictos, que no han cesado desde el inicio de la era moderna, se agudizaron en la segunda mitad del pasado siglo con el establecimiento del estado judío en zona árabe y el desplazamiento de los palestinos del territorio que desde el siglo VII venían ocupando<sup>34</sup>. Dando origen a dos organizaciones que fueron y continúan siendo clave en la política internacional: la Organización para la

---

<sup>34</sup> En noviembre de 1947 la Asamblea General de las Naciones Unidas adoptó un Plan de Partición de Palestina, declarando la instauración de un Estado Judío, un Estado Árabe y una zona internacional para Jerusalén. Desde entonces y ante los constantes rechazos de los árabes y las continuas invasiones israelíes han surgido territorios que sirven de constante disputa entre ambas partes, pero que involucran indirecta o directamente a otros países, como es el caso particular de

Estos territorios son : la Franja de Seguridad situada entre Israel y el Líbano; las Alturas del Golán, situada en la frontera sur de Siria con Israel y anexada por este último a su territorio en 1981; Cisjordania, situada en la frontera entre Jordania e Israel sobre el margen occidental del río Jordán; Jerusalén Oriental, ocupada por Israel en 1967 anexándola en 1980; y por último, la Franja de Gaza, ubicada sobre el Mar Mediterráneo y que hasta 1967 pertenecía a Egipto. Castanella, Bruno, op.ci

Liberación de Palestina (OLP) y la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

A través de la OPEP se establecieron los precios de venta del combustible, indispensable para la industria de transformación, a los países importadores de esta materia prima entre los que se encontraban, principalmente, el grupo de países considerados como desarrollados. Esta situación no usual en el sistema capitalista, ya que por práctica generalizada son los países desarrollados los que determinan los precios de intercambio de las mercancías, condujo a una primera crisis del petróleo en 1973-1974<sup>35</sup>.

Esta situación irrumpió en una gran recesión con una inflación acelerada en la mayoría de los países, fenómeno económico al que se le definió como *estanflación*, ya que al aumentar los precios de las mercancías que utilizaban el petróleo para su elaboración y de aquellas empresas que lo utilizaban como combustible, el aumento de éste provocó un incremento en el nivel general de los precios en los países importadores y en los países en vías de desarrollo no productores del mismo.

La estanflación mundial fue el resultado de dos factores:

- 2) El incremento de los precios de los productos derivados del petróleo que impactó directamente a la inflación.
- 3) Las expectativas de una inflación futura, que ocasionaron que aumentaran los salarios y los precios de las demás mercancías y servicios a pesar de la recesión y del crecimiento del desempleo.

La política de reacción que implementó Estados Unidos para salvar esta situación fue la inmediata reducción de su oferta monetaria interna y externa. Para 1973, la Reserva Federal autorizó un crecimiento de ésta de tan sólo un 5.6% y para 1974 del 4.4%, que contrastó fuertemente con la oferta monetaria de 1972 que fue de 9.2%. Apareciendo la primera de una serie de contracciones financieras de orden mundial.

Hacia finales de 1975, los países más desarrollados establecían cambios en su política económica orientándola hacia políticas de corte fiscal expansionista (incremento del gasto público y mayor captación de impuestos) y monetaria expansionistas (incremento de la oferta monetaria, con tipo de cambio flexible). Estas políticas trajeron como consecuencia una fuerte recuperación a mediados de 1975 de los países industrializados en la esfera de la producción, al mismo tiempo que la inflación descendía.

---

<sup>35</sup> "En octubre de 1973 estalló la guerra entre Israel y los países árabes. En protesta por el apoyo de los Estados Unidos y Holanda a Israel, los miembros árabes de la OPEP impusieron un embargo petrolero a estos dos países. Temerosos de un transtorno aún mayor en el abastecimiento de petróleo, los compradores empujaron hacia arriba el precio de mercado del mismo, mientras que acumulaban existencias".- Paul R. Krugman.- *Economía Intenacional, Teoría y Práctica*. Mc Graw Hill, Madrid, España, 1995.

Ante este panorama la recuperación de los países en vías de desarrollo (PVD) no productores de petróleo no se hizo esperar, ya que pudieron pedir préstamos con mayor facilidad a los mercados financieros de los países desarrollados a fin de mantener sus gastos y crecimientos económicos.

Sin embargo, a finales de 1976 esta recuperación se vio frenada y el desempleo permaneció elevado sobre todo en países como Estados Unidos, Alemania y Japón. Por su parte Estados Unidos seguía aplicando políticas expansionistas que a pesar de haber ayudado a frenar el desempleo elevaron de nueva cuenta los índices inflacionarios y llevaron a la balanza en cuenta corriente al déficit.

Esta política provocó una fuerte expansión interna de la economía norteamericana, pero que no estuvo acompañada por un crecimiento de las transacciones con el exterior. Tratando de equilibrar el mercado exterior, los países forzaron a E.U a depreciar su moneda en 1976. A esta situación se vinculó una segunda crisis petrolera en 1979, ocasionada por la interrupción de las exportaciones de Irán, lo que provocó que los precios de este producto incrementaran aproximadamente 2.4 veces en un lapso de dos años.

Aparecía nuevamente el fenómeno de la estanflación en las economías importadoras de petróleo. El crecimiento de la producción se redujo y el desempleo aumentó. Los PVD no productores de petróleo experimentaron en esta ocasión una mayor inflación acompañada de un menor crecimiento, el déficit en estos países causó una vez más serios problemas al sistema financiero mundial al finalizar los años setenta.

### **La contracción monetaria mundial y la crisis en los países desarrollados.**

La respuesta a esta segunda crisis en los países desarrollados, principalmente los agrupados en el G-7<sup>36</sup>, fue generalizada en contraposición a las políticas individuales que caracterizaron la primera recuperación. La oferta monetaria se restringió en la mayoría de los países industrializados en un intento por contrarrestar el crecimiento de la inflación. Al mismo tiempo que varios países adoptaron políticas fiscales contractivas. Esta nueva crisis se conjuntó con una creciente devaluación del dólar. Los inversionistas internacionales tenían poca confianza en el valor futuro de esta moneda debido a la gran brecha que existía entre la tasa de inflación estadounidense y las tasas de inflación extranjeras.

También en 1979, el gobierno norteamericano anunciaba la imposibilidad de respaldar los dólares que circulaban a nivel internacional con reservas internas. Para octubre de ese mismo año, el presidente del Consejo de la Reserva Federal

---

<sup>36</sup> Grupo de países considerados con un alto grado de desarrollo industrial. Este grupo lo conforman: Estados Unidos, Canadá, Japón, Inglaterra, Francia, Alemania e Italia. Después de la caída del bloque socialista, Rusia fue invitado como observador, por lo que se definen como el G-7 más uno, actualmente constituido ya como el G8.

anunció un endurecimiento en la política monetaria estadounidense y la adopción por parte de la Reserva Federal de procedimientos más rigurosos para controlar el crecimiento de la oferta monetaria. La lucha contra la inflación tuvo un alto precio en términos de desempleo y las políticas macroeconómicas restrictivas bloquearon la recuperación de la producción.

### **La crisis en los países en vías de desarrollo: crisis de la deuda**

En lo que respecta a los PVD productores de petróleo, la primera crisis mundial del petróleo significó el inicio de una oleada de préstamos por parte de los bancos comerciales privados quienes poseían excedente de capitales proveniente de los inversionistas de países miembros de la OPEP.

El efecto inmediato del aumento del precio del petróleo fue el incremento en el superávit en cuenta corriente de los países exportadores de petróleo. Los bancos comerciales privados consideraron rentable prestar sus fondos a estos países, provocando un endeudamiento externo importante para lo que los PVD emitieron deuda externa para mantener los niveles de gasto por encima de sus ingresos.

La contratación de esta deuda con la banca privada internacional se realizó a través de contratos de crédito con tasas de interés ajustable, conocidos como contratos de préstamo de tipo variable. Para 1980, los efectos adversos para los PVD llegaron por dos canales principalmente:

- 1) las tasas de interés estadounidense (prime rate) e inglesa (libor)
- 2) el tipo de cambio del dólar norteamericano que cada vez se desplazaba más a la alza en comparación con el valor de las monedas de los PVD.

Los PVD consideraron esta situación como transitoria y trataron de minimizar su impacto con un mayor endeudamiento en el extranjero y manteniendo la demanda nacional hasta que unas mejores condiciones les permitieran pagar sus préstamos. Sin embargo, las tasas de interés no volvieron nunca a los niveles anteriores a 1979. De lo anterior, se puede resumir que dos son las vertientes de orden financiero que desembocaron en ese brusco rompimiento.

1. Por un lado, la dura política monetaria anti-inflacionaria adoptada por los Estados Unidos en 1979, que impactó en un primer momento a los sectores económicos de los países desarrollados.
2. Por el otro la crisis de la deuda, fenómeno de aparición casi exclusiva en los PVD, pero que estuvo fuertemente impulsado por la situación predominante en los países desarrollados.

La contracción financiera mundial trajo como consecuencia problemas en la realización (compra-venta) de las mercancías a nivel internacional, aceleración del intercambio desigual y paralización de los procesos productivos internacionales.

En síntesis, existía una desvalorización progresiva del capital productivo, comercial y financiero.

### **Estrategias para la recuperación**

Ante esta crisis de paradigática, tanto política como económica, se presentaba como impostergable una reordenación en la estructura mundial vigente hasta entonces, así como un replanteamiento del rol que cada uno de los agentes económicos internacionales venía desarrollando. Se requerían de estrategias cuidadosamente articuladas que ayudasen a dinamizar las esferas de la producción y del intercambio al mismo tiempo que garantizaran el flujo de capitales internacionales.

La apremiante situación no permitía que se experimentara con algún nuevo modelo. En ese momento era evidente la concatenación que existía en la esfera mundial, por lo que el freno de una economía, sin importar su grado de desarrollo, tendría efectos inmediatos en las demás. Por lo tanto, lo más viable fue retomar para cada una de las esferas de la actividad económica (comercio, producción y finanzas) experiencias exitosas en otros países y trasladarlas al plano internacional.

El primer paso consistió en delimitar el campo de acción y definir el comportamiento por separado de cada uno de los capitales: productivo, financiero y comercial. De esta forma, las estrategias a seguir no debían contraponerse entre sí, sino por el contrario tenían que ser *complementarias*. Considerando que el capital productivo y el financiero poseen un comportamiento diferente al comercial y que requieren de áreas geográficas ilimitadas que les permitan extender sus alcances con el mayor de los dinamismos, se desarrolló una estrategia adecuada a estas condiciones que superara las barreras políticas y económicas que pudieran frenar su expansión. Lo más importante era reorientar la inclinación que los países habían mostrado durante la década anterior por el capital netamente especulativo, sobre todo los PVD.

De esta forma se retomó el modelo de desarrollo empresarial japonés de la segunda posguerra mediante el cual se logró la recuperación de su economía. Esta estrategia, conocida como modelo Toyotista o de producción ajustada<sup>37</sup> consistía en la distribución de las diferentes etapas que componen un proceso productivo entre varias empresas de menor tamaño con las que no se tiene relación alguna en lo que respecta a sus capitales y compromisos laborales. A estas empresas menores se les trasladaba tecnología igual a la existente en la

---

<sup>37</sup> El modelo Toyotista se explica con mayor detalle en el capítulo 5 de este mismo libro, que correspondiente al proceso de Globalización.

*empresa madre* a fin de garantizar que la calidad del producto final no demeritara, convirtiéndose prácticamente en ensambladora.

El propósito era disminuir costos de producción, acercar las productoras a los centros de abasto de insumos y reducir al mínimo posible la cantidad de mano de obra no calificada para orientar sus actividades básicamente a la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías. Además pudieron aprovechar también las grandes ventajas fiscales que ofrecían los países ávidos de captar capitales productivos que pusieran en marcha nuevamente sus economías.

Para el caso del capital comercial y una vez detectado que el problema básico al que se enfrentaba era la no realización de las mercancías, la estrategia consistió en asegurar un mercado cautivo que fuera de mayor tamaño al interno, pero que a su vez evitará al máximo un nuevo conflicto armado como los sucedidos durante las guerras mundiales del siglo XX.

Una vez que el instrumento bélico de anexión de nuevos mercados había cumplido su ciclo, debido en cierto modo a la cada vez mayor apertura de los países socialistas, se pensó en un mecanismo pacífico que permitiera que los países abrieran sus fronteras comerciales y que además realizarán los cambios estructurales e infraestructurales necesarios con el propósito de asegurar la paulatina integración de sus economías, obteniendo así un mercado interno de mayores dimensiones. De esta forma, y dado que la experiencia más exitosa al respecto y en base a la cual se había construido la teoría de la integración la constituían los países europeos, se retomó su modelo.<sup>38</sup>

### **3.3 El modelo integrador de la economía mundial**

Para comprender, analizar y evaluar la estructura de la integración económica mundial resultante de estos ajustes, partimos del siguiente supuesto: El llamado Modelo Neoliberal regidor tanto del intercambio comercial, de la formulación y aplicación de las políticas macroeconómicas y del comportamiento de los Estados Nación, capaz de mover los capitales individuales y las voluntades políticas, es parcialmente cierto en cuanto a sus alcances y control de las políticas internas y externas de cada país.

Resumir la compleja interacción de la economía mundial bajo la óptica de la llamada *Teoría Neoliberal* nos lleva a plantear únicamente la mitad del problema, ya que si consideramos que el neoliberalismo o nuevo liberalismo tiene como uno de sus ejes principales el libre tránsito de las mercancías a través de la eliminación de las barreras arancelarias ¿cómo explicar entonces el surgimiento

---

<sup>38</sup> Sin embargo, hay que señalar que los grupos de integración no son copia exacta del modelo europeo. Cada grupo cuenta con su particularidad que los hace diferentes a los demás y que depende de sus condiciones económicas, políticas, sociales y culturales. Razón que explica el por qué no a todos les toma el mismo tiempo madurar cada una de las etapas de la integración.

de prácticas *neoproteccionistas* cada vez más inflexibles, como es el caso de las reglas de origen y medidas de salvaguarda que se encuentran presentes en todos los acuerdos de *libre comercio*? O bien, ¿cómo entender que a medida que se reducen las trabas al comercio dentro de un bloque, el intercambio de mercancías de este bloque con el resto del mundo se vuelve cada vez más proteccionista? Mientras que en su aspecto político, el neoliberalismo plantea la reducción del Estado, pero no especifica que este será sustituido por grandes conglomerados de empresas asociadas, muy lejanas a la *empresa monopolista imperial* de principios del siglo XX, analizada por Lenin.

Concluimos entonces que si bien es cierto que existe un neoliberalismo, es igualmente necesario considerar la existencia de un neoproteccionismo. Por lo que si reducimos la interpretación de la economía mundial a una sola óptica, estaríamos planteando sólo la mitad del problema y obtendríamos por lo tanto solo la mitad de la solución.

### **Sus características**

Derivamos por lo tanto que el enfoque neoliberal no nos proporciona las herramientas teóricas suficientes que nos permitan tener una visión más amplia de la problemática mundial. Nos impide observar cómo por primera vez en el desarrollo del comercio mundial, el libre cambio y el proteccionismo no solamente se complementan sino que además se necesitan uno a otro.

Pensemos en que la Unión Económica Europea (UEE), hasta hoy el bloque de países que cuenta con un mayor grado de integración, no habría podido alcanzar los niveles de libre comercio que tiene a lo interno de no haberse protegido del comercio con el resto del mundo. Comerciar con la UEE representa una mayor dificultad que comerciar con los Estados Unidos por ejemplo,.

Pero sí el Neoliberalismo se ve limitado para dar respuestas a esta y otras interrogantes ¿qué paradigma entonces es el que rige las relaciones mundiales? A partir de la observación sistemática del movimiento internacional de los capitales comercial, productivo y financiero se puede concluir que el común denominador es la búsqueda de capitales locales receptores para establecer una integración o alianza con ellos, que les permita ingresar a nuevos mercados con el mínimo de riesgos. Para tal fin se adoptan diversas formas.

Con esa tendencia integracionista del capital y con la definición de la dimensionalidad de cada uno de los capitales, se concluye que el paradigma de la actual estructura económica internacional es un **Modelo Integrador de la Economía Mundial (MIEM)**.

## Sus procesos

El MIEM se divide en dos procesos que determinan la dinámica de las tres esferas de la actividad económica:

- 1) *Regionalización*, orientado básicamente (aunque no exclusivamente) a dinamizar el comercio; y
- 2) *Globalización*, orientado esencialmente (aunque no exclusivamente) a dinamizar las áreas financiera y productiva

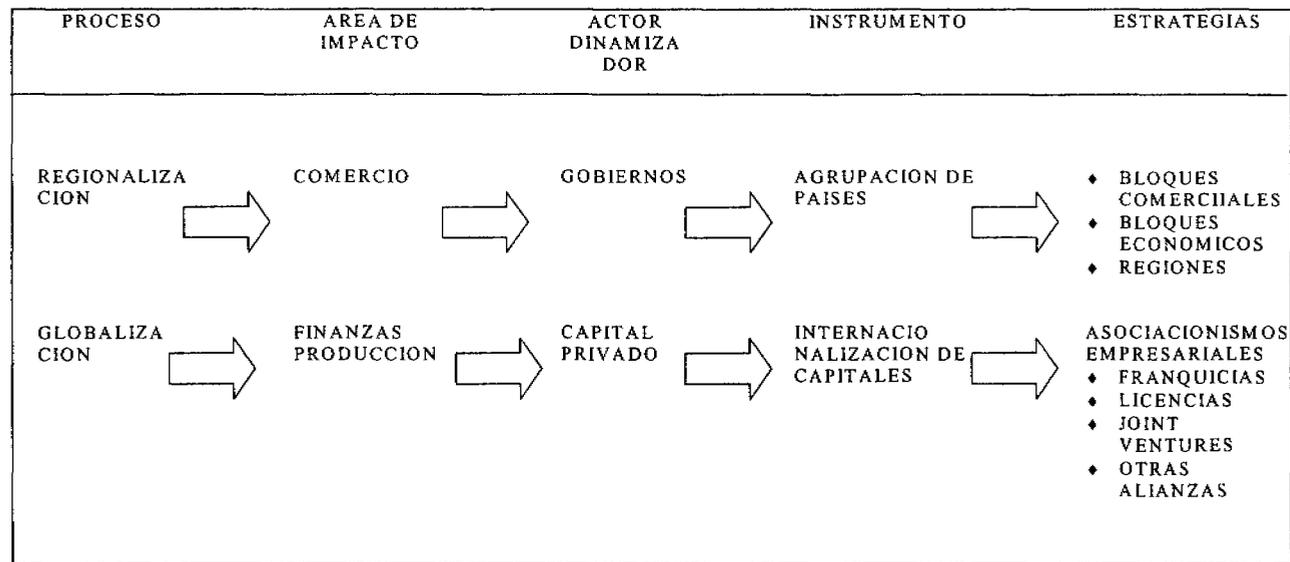
A través de su composición, queda manifiesto que para el exitoso funcionamiento del MIEM es necesario que la globalización y la regionalización no sean procesos antagónicos sino *complementarios*. Ambos procesos, y por ende el MIEM, al ser integradores adoptan las características descritas en el capítulo I, referentes a la definición de la integración. Es decir, que tanto la regionalización como la globalización son procesos voluntarios; que posibilitan la división internacional del trabajo, la especialización y la diversificación de las fuentes de abasto; multiplican el tamaño de los mercados internos; involucran los aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de los agentes económicos participantes, poseen una dualidad de proteccionismo y libre cambio y son discriminatorios.

La diferencia entre ambos procesos radica en su *dimensionalidad*, ya que mientras la regionalización integra macroeconomía o economías nacionales, la globalización integra entidades económicas de capital privado. Por lo que las estrategias, instrumentos y actores que participan en cada uno de los procesos difieren también en relación directa con esa dimensionalidad.

De manera esquemática la estructura del MIEM queda reflejada en el esquema 3

ESQUEMA 3

MODELO INTEGRADOR DE LA ECONOMIA MUNDIAL  
(MIEM)



## El proceso de regionalización económica mundial

---

### 4.1 El concepto

Como se mencionó en el capítulo anterior, la regionalización es un proceso que al ser parte del Modelo Integrador de la Economía Mundial (MIEM) adquiere de este sus características.

Esto significa que podemos entender por regionalización económica mundial como el *proceso de integración voluntaria que posibilita la división internacional del trabajo, la especialización y la diversificación de las fuentes de abasto; multiplica el tamaño de los mercados internos; involucra los aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de los agentes económicos participantes, posee una dualidad de proteccionismo y libre cambio y es discriminatorio, además que de acuerdo a su dimensionalidad permite integrar diversas macroeconomías o economías nacionales en todos sus sectores.*

En la regionalización, por tratarse de un proceso, existen etapas con metas específicas que requieren de un tiempo de maduración que no será el mismo para todos los grupos de países. Este tiempo dependerá de la interrelación económica y comercial previa que hayan tenido los participantes o de sus coincidencias culturales.

Las etapas y metas a las que se hace referencia son las ya mencionadas en capítulos anteriores y que fueron citadas por primera vez por Bella Balasa como *Fases de la Integración*:

- a) cooperación
- b) zona de comercio preferencial
- c) zona de libre comercio
- d) unión aduanera
- e) mercado común
- f) unión económica
- g) integración total

Otra característica importante de señalar es la relacionada con la aparición simultánea de las etapas, lo que no necesariamente debe cumplirse en el orden arriba citado, ya que esto también dependerá de las características particulares de los países miembros y de los niveles de intercambio comercial que existan entre ellos al momento de formar un grupo de integración. Sin embargo, aún y cuando algunas de las etapas aparentemente se puedan omitir, o bien, cubrirse en un

período relativamente menor al promedio, nunca se pierde el objetivo central de la integración regional:

*Asegurar un mercado cada vez mayor para las mercancías que producen cada uno de los países miembros, disminuyendo paulatinamente los impedimentos regulatorios que se presentan en el intercambio de las mismas, con la intención de reducir tiempos y abatir costos, principalmente el del transporte, además de ofrecer precios competitivos.*

Con el propósito de que el lector tenga una comprensión detallada de la conformación y funcionamiento del proceso de regionalización, en la gráfica 3 de la página 86 se ha diseñado un esquema en el que se señala su área de impacto directa más no única, el actor dinamizador, el instrumento y las estrategias que lo componen. Pretendiendo así ampliar la posibilidad de que la participación de nuestros países sea más asertiva y con mayores ventajas. Expliquemos cada uno de estos elementos:

### **Área de impacto**

Iniciemos con la siguiente cuestionante ¿por qué es el comercio la actividad económica que se beneficia directamente de la integración regional entre países?

Como hemos visto, la primera consecuencia derivada de la crisis de los años ochenta fue el decremento en la venta de mercancías a nivel mundial originada por la escasez de liquidez en el mercado. Por una parte, los salarios eran bajos y la producción había disminuido, mientras que por la otra, las mercancías provenientes del exterior incrementaron notablemente sus precios por los desplazamientos de los tipos de cambio y la consecuente alza en los costos de exportación-importación, siendo el principal de ellos el costo en la transportación de mercancías.

La integración de países se logra en lo inmediato a través de la reducción y/o eliminación del tradicional obstáculo al comercio, los aranceles, apoyada por una acelerada desregulación en trámites aduaneros, lo que tiene como efecto inmediato una notable baja de los costos de exportación-importación.

La cercanía geográfica que existe entre los países que integran el grupo hace posible esta reducción en los costos de transportación. Y si a esto agregamos la voluntad política y económica para agilizar el flujo de mercancías, el consumidor de insumos y de bienes de consumo final en el mercado interno se ve beneficiado al recibir una mayor variedad de productos a menor costo, ampliando su posibilidad de elección entre bienes nacionales y extranjeros.

Por su parte, el oferente de mercancías perteneciente a un grupo integrado de países, puede movilizar sus productos dentro del nuevo mercado ampliado, con un trato y ventajas iguales a las de los oferentes nacionales.<sup>39</sup>

En todos los casos de integración regional de países (bloques comerciales, bloques económicos o regiones), *el factor punta de lanza* es el comercio, recordando que el objetivo que se pretende alcanzar con este proceso es agilizar el movimiento de mercancías que se paralizó durante la década de la crisis estructural de los años ochenta, asegurando su pronta realización entre un número creciente de consumidores por lo que se requiere de una mayor dimensionalidad a la que ofrece el mercado nacional.

Lo anterior no significa que dentro de la regionalización únicamente se realicen relaciones de intercambio comercial, tal visión sería sumamente esquemática y aislaría al comercio de la dinámica económica mundial lo que sería una visión falaz del fenómeno, pero sí es importante señalar que las otras dos esferas de la actividad económica, finanzas y producción, aún y cuando también se ven beneficiadas por la regionalización, no pueden quedar sujetas a espacios tan limitados de acción que representaría para ellos una desventaja, mientras que para el comercio esto se convierte en ventaja al contar con un mayor número de consumidores en mercados cautivos cercanos.

Por lo que finanzas y producción ingresan y se desarrollan en un segundo momento dentro de los acuerdos comerciales y como refuerzo a las actividades comerciales y a los cambios estructurales y tecnológicos que están requieran. Por ejemplo, las inversiones que se reciben en primera instancia de los nuevos países socios están encaminadas a reforzar la modernización de la infraestructura que apoya al comercio: telefonía, carreteras, transportes y medios electrónicos de comunicación y publicidad.

### **Agente dinamizador**

La dimensionalidad de la regionalización, que como ya hemos mencionado abarca a los estados-nación o países, implica que necesariamente son aquellos agentes económicos con la capacidad y respaldo de su población (o al menos de la mayoría que puede estar representada a través de los procesos de elección y votación de sus gobernantes) para emprender cambios estructurales macroeconómicos que apoyen el intercambio comercial, los que podrán servir como detonador, administradores, organizadores y dinamizadores de la integración regional de países.

Es por esta razón que al referimos al agente dinamizador de la regionalización hacemos referencia a los *gobiernos* de las naciones, únicos que cuentan con la capacidad legal para firmar acuerdos a nombre de sus países y de emprender los cambios que sean necesarios para su funcionamiento y aplicación.

---

<sup>39</sup> Esto obviamente dependerá de la paulatina desgravación que los gobiernos de los países negocien previamente y de los tiempos que convengan otorgar a cada una de ellas.

Los gobiernos, entonces, se convierten en los sujetos orientadores, primero, de las nuevas políticas comerciales que sus países tendrán que adoptar como compromiso para acelerar la movilización de mercancías dentro del grupo; y en un segundo momento, al ir avanzando la integración y los compromisos entre los países socios, tendrán que orientar el resto de políticas macroeconómicas, hasta el punto en que se logre la integración total, es decir, hasta el momento en que las políticas sean dictadas en base a intereses colectivos del grupo, y cediendo gran parte de su soberanía a un supraestado regidor del grupo. Sin embargo, los gobiernos desde un inicio no pueden perder de vista los intereses de sus propios países, ya que sus decisiones deben ser consensuadas con toda su población y representantes de ésta, de tal suerte que el proceso pueda seguir manteniendo su característica de *voluntario*.

Es importante hacer mención que al hablar de un agente dinamizador en cada uno de los procesos que conforman el MIEM, no queremos implicar que el resto de los agentes económicos permanecen inertes ante los cambios que se presentan derivados de la integración. En el desarrollo de un modelo se deben asumir varios supuestos, entre ellos el que muchas de nuestras variables permanecen inmóviles, lo que nos permite abstraer y describir de una forma más detallada aquella variable de la que pretende explicar su comportamiento.

### **Estrategia**

Las estrategias en cada uno de los procesos que conforman el MIEM representan el paso entre la teoría y la práctica, es decir, las formas en las que se presentan y por medio de las cuales podemos identificarlas en la vida cotidiana.

La estrategia de la regionalización, sirve como medio para materializar el objetivo básico de esta y que hemos citado en páginas anteriores dentro de este capítulo. Por lo que para lograr ese aseguramiento de mercados y el agrandamiento del mercado interno, es requisito que la agrupación se formalice a través de la firma de Acuerdos y Tratados, en donde cada una de las naciones establezca un compromiso en el que garantice los cambios estructurales que fortalezcan el intercambio comercial. Estos acuerdos y tratados además de ser negociados y firmados voluntariamente contienen períodos de consolidación de etapas y metas pero no de término. Aún y cuando todos los proyectos de integración comercial pueden revertirse e inclusive terminar sin importar la etapa en la que se encuentren.

Para que la regionalización pueda cumplir con su objetivo, los acuerdos son firmados por un mínimo de dos países que establecen compromisos explícitos de reducción de obstáculos al comercio y la paulatina integración del resto de sus economías, en la medida en que sus condiciones así lo permitan.

El resultado hasta este momento, a pesar de todos los esfuerzos que se hayan podido hacer por negociar y obtener intercambios igualitarios, es que los países siguen dependiendo de la dinámica económica y política del país eje o rector de grupo.

## Instrumento

El instrumento es la forma concreta en la que puede ser observado el proceso de regionalización y en el que todos los agentes económicos de un país, de forma directa o indirecta, participan. Hasta este momento, dentro de la regionalización se identifican tres instrumentos:

- a) región económica
- b) bloque comercial
- c) bloque económico

Mismos que por su importancia, analizaremos a más detalle en otra sección dentro de este mismo capítulo.

## Etapas del comercio internacional

El nacimiento del estado capitalista y el surgimiento de los estados nación marcan el inicio del *comercio internacional o Inter.-naciones*, que a su vez propicia la aparición de las grandes empresas productoras y comercializadoras. Durante el desarrollo de este sistema, podemos distinguir tres diferentes etapas en los acuerdos que los países han establecido para el intercambio de mercancías dentro del comercio internacional:

a) La primera de ellas, abarca desde el siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial (1939), y se le denomina **Bilateralismo**.

El Bilateralismo es un acuerdo de intercambio comercial que se establece entre dos países y en el que se otorgan privilegios específicos, sin la obligación de hacerlos extensivos a terceros. Estos privilegios pueden ser cuotas específicas de importación o aranceles preferenciales a la importación.

Esta forma de comercio es sumamente proteccionista y se caracteriza por imponer altos impuestos a la importación (aranceles). El Bilateralismo surge como respuesta al modelo librecambista inglés de principios del capitalismo.

En términos de Ma. Cristina Rosas, esta forma de comercio "trata de un sistema en el que un país equilibra sus cuentas internacionales frente a cada uno de los otros países. Los superávits ganados con el país A no pueden emplearse para superar un déficit con el país B. El bilateralismo implica de ordinario el uso extenso de controles de cambio y de restricciones cuantitativas"<sup>40</sup>

Ramón Tamames<sup>41</sup> identifica tres instrumentos básicos en esta etapa de comercio: 1) restricciones cuantitativas; 2) comercio de Estado; y, 3) control de cambios.

---

<sup>40</sup> Rosas, María Cristina.- "Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio".- Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.-México.- 1995

<sup>41</sup> Tamames, Ramón.- "Introducción a la Economía Internacional", Ed. Orbis, Madrid, 1983

b) Debido a la proliferación de los acuerdos bilaterales y a que esta forma de comercio implica fuertes restricciones al movimiento de mercancías provenientes del resto del mundo, se derivaron efectos negativos para el comercio internacional, sobre todo durante la recesión de los años 30 cuando incrementaron las medidas proteccionistas. En este período el aumento a los aranceles era utilizado como una de las políticas económicas más socorridas a fin de evitar la caída de los comercios exteriores de las grandes potencias como Inglaterra y su Commonwealth<sup>42</sup>, Estados Unidos o los países de Europa Occidental.

Esta situación del comercio internacional junto con otros elementos ya conocidos, dieron origen a la segunda gran conflagración mundial. Por lo que al término de esta uno de los primeros grandes asuntos a resolver, además de la paz, fue la regulación del comercio. Reconociendo que el bilateralismo había agotado sus recursos para seguir funcionando como forma generalizada del comercio y que urgía una pronta movilización de mercancías y, por consecuencia, de capitales a fin salir lo antes posible de la crisis, surge el **Multilateralismo** como nueva forma de negociación en el intercambio mundial.

Podemos entender al multilateralismo como el intercambio internacional de mercancías entre más de dos naciones sin discriminación entre ellos. El multilateralismo basa sus principios en el libre comercio. Ma. Cristina Rosas<sup>43</sup>, al respecto, define al multilateralismo como ..."un sistema en el que un país balancea sus cuentas internacionales con diversos países. Dentro de un sistema multilateral los superávits ganados con el país A pueden emplearse para pagar un déficit con el país B". La organización mundial que se creó para difundir y regular esta forma de intercambio entre los países que así lo aceptaran fue el GATT.

c) A pesar que en un principio el planteamiento del nuevo comercio estaba orientado a la libre movilización de mercancías, el objetivo de un libre comercio no se alcanzó dentro del multilateralismo. Esto queda de manifiesto en las ocho rondas del GATT efectuadas a lo largo de su historia, en donde se observan fuertes trabas por parte de las economías desarrolladas al comercio con las economías en vías de desarrollo, aún y cuando *la Cláusula de la Nación Más Favorecida* fue uno de los principales pilares de este organismo mundial. Esta cláusula privilegiaba a los países con un menor desarrollo al otorgarles aranceles preferenciales con respecto al resto de los socios del GATT.

Otro importante artículo que permitió la transición del multilateralismo al comercio regionalizado, fue la *cláusula XXIV* que desde su inicio dio la pauta para que a lo interno del organismo se diera el surgimiento de subgrupos de países (siempre más de dos para evitar en lo posible las relaciones bilaterales) que entre

---

<sup>42</sup> El Commonwealth es la región económica más grande y más antigua del mundo contemporáneo. Esta liderada por la Corona Británica y la integran junto con ella las colonias y ex-colonias inglesas dispersas por todo el mundo y naciones de libre asociación como Canadá y Australia, que sin embargo, reconocen a la Corona como autoridad moral. Se origina más como un grupo político que como un grupo comercial.

<sup>43</sup> Rosas, Ma. Cristina, op. cit.

sí se otorgaran un trato preferencial sin la obligación de hacerlo extensivo al resto de los socios, incluyendo a las naciones menos desarrolladas, con lo que se posibilitaba la excepción de la cláusula de la nación más favorecida.

Dentro del nuevo Modelo o Paradigma, que hemos definido como MIEM, se planteó como objetivo inmediato la reactivación de los flujos de capital en las tres esferas económicas mundiales. De tal forma que para dinamizar a los capitales financieros y productivos el proceso que se sigue es la Globalización, mientras que para el capital comercial el proceso que se retoma es la **Regionalización**

La regionalización o tercera fase del comercio internacional se retoma de experiencias que se habían desarrollado dentro del esquema del comercio multilateral favorecidas por la cláusula XXIV a la que hemos hecho referencia. Así, grupos como el de la Comunidad Económica Europea (hoy en día Unión Económica Europea), Mercado Común Centroamericano, Grupo Andino, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) después Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), etc... que surgieron dentro de la fase multilateral, son retomados como experiencias de regionalización económica comercial.

En esta etapa, la mayoría de estos grupos siguen operando. Algunos con actividades importantes de intercambio comercial, trascendiendo a etapas superiores de integración, y algunos otros de manera simbólica mantienen sus acuerdos vigentes. Sin embargo, en la actualidad proliferan nuevos grupos en número y en características de organización.

El hecho que la forma generalizada de comercio sea el regionalismo no invalida que los países de manera independiente sigan practicando el bilateralismo y el multilateralismo cuando así convenga a sus intereses económicos nacionales.

Estas nuevas relaciones en el comercio y la proliferación de los grupos o bloques de países de mediados de los ochentas a la fecha motivaron un cambio en la estructura organizacional mundial. De tal suerte, que el GATT al verse rebasado por la práctica dentro de su última ronda de Uruguay, se planteó una renovación dando paso así a la Organización Mundial del Comercio (OMC)<sup>44</sup> Bajo este nuevo contexto es como quedan enmarcadas las relaciones internacionales de comercio de fin de siglo.

## **4.2 La región económica y el bloque**

El proceso de regionalización se manifiesta mediante tres instrumentos, dentro de los cuales se pueden clasificar las diferentes agrupaciones de países. Es decir, que los grupos que hoy en día se conocen pueden quedar contextualizados dentro de un bloque comercial, un bloque económico o una

---

<sup>44</sup> Oficialmente, el GATT dejó de existir el 15 de diciembre de 1995.

región económica. Para la mejor comprensión de cada uno de ellos, comencemos por establecer la diferencia existente entre una **región económica** y un **bloque**.

Para distinguir cuando un grupo de países se constituye en un **bloque**, es importante observar que se cumplan las siguientes condiciones básicas:

#### **a) Cercanía geográfica**

Como insistentemente se ha manifestado, el objetivo básico de la regionalización es la reducción de los costos de exportación siendo el más importante el de la transportación. Sin embargo, se deben considerar dentro del movimiento de las mercancías otras variables igualmente importantes, como es el tiempo que tardan en llegar a su destino final y las condiciones en que lo hacen, ya que la calidad del producto, y por lo tanto su precio, están en relación directa con esta variable.

Para poder reducir al máximo los riesgos de incrementos en los costos de transportación y las condiciones de entrega de las mercancías es condición que los puntos de venta se encuentren lo más cercanamente posible de los puntos de producción y distribución de los productos. Además de estas variables que se refieren básicamente a los aspectos operacionales de la movilización de las mercancías, hay que considerar que mercados cercanos aseguran un mayor número de consumidores potenciales.

#### **b) Economías compatibles**

No todas las economías con intenciones de integrarse a un bloque están en condiciones económicas para emprender los cambios necesarios y adecuar sus macroeconomías a las nuevas condiciones comerciales.

Estos cambios se dan primeramente, por la modernización de la estructura e infraestructura que apoya directamente al intercambio de mercancías, es decir, los medios de comunicación directa como el teléfono, la Internet, la comunicación por satélite, etc., así como del transporte y vías de comunicación terrestres, aéreas y marítimas.

Y posteriormente por el incremento de los niveles de vida del sector de la población con mayor potencial de compra a fin de garantizar niveles constantes de consumo de mercancías provenientes de los países socios, ya que de nada sirve tener un gran número de habitantes si estos no tienen el poder adquisitivo mínimo necesario para agilizar la venta de las mercancías. Obviamente no podemos dejar de señalar los costos que esto implica, sobre todo al observarse una cada vez mayor polarización de la población.

Los cambios a emprender deben, además, considerar la desregulación administrativa del comercio, es decir, la eliminación de trámites burocráticos; la disponibilidad para admitir nuevas inversiones asegurando al mismo tiempo la estabilidad económica que garantice las ganancias y el retorno de los capitales. Mientras que los inversionistas nacionales, por su parte, deberán adaptarse a las

nuevas condiciones del mercado que les implica una mayor competencia, el ingreso a estándares de calidad internacional, la utilización de economías de escala y profesionalización de la mano de obra.

Lo anterior sirve como pequeño ejemplo de todos los cambios que una nación deberá emprender al inicio y durante el proceso de integración. A esto habrá que sumar la modernización educativa, la modernización política, la modernización fiscal, los cambios legales, entre otros. Sin embargo, es importante señalar que las economías que integraran el nuevo bloque no necesariamente tienen que encontrarse en un mismo grado de desarrollo económico, a esto no se refiere el término de *compatibilidad*. Pero sí deben ser capaces de soportar los niveles de intercambio de mercancías y capitales, para evitar que el mercado sea absorbido por los países socios y termine dependiendo económicamente de ellos, ya que esta situación no es favorable para ninguna de las economías participantes<sup>45</sup>.

Sin lugar a dudas, esta segunda condición es el factor con mayor grado de discriminación de todos los aquí señalados y es el que, por ejemplo, llevó a los Estados Unidos a jerarquizar la incorporación de los países de América Latina dentro de su proyecto denominado Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA). Así, al otorgarle a México el papel de país *punte*, este ha firmado acuerdos con aquellos países del continente que representan un liderazgo económico dentro de cada una de las diferentes zonas. De esta forma dentro de los primeros Acuerdos de Libre Comercio que sostiene están los de Costa Rica, Venezuela, Colombia, y Chile, quienes a su vez mantienen acuerdos, implícitos o explícitos, de intercambio comercial y de cooperación con el resto de países de cada una de las zonas del continente. Y en la medida que estos países restantes van realizando las adecuaciones estructurales e infraestructurales necesarias para obtener una economía compatible con el resto del bloque (como sucedió por ejemplo dentro de ALADI) se irán incorporando al proyecto ALCA tal y como sucedió con Chile.

### **c) Sistemas políticos homogéneos**

Debido a que el propósito de un bloque es el avanzar lo más posible en la integración regional, la compatibilidad de los sistemas políticos es de suma importancia para evitar futuros conflictos en la conformación del *supraestado regional*. Por los niveles de soberanía que las naciones tendrán que ceder llegado el momento, resulta difícil que se puedan integrar países de corte democrático-capitalista, con economías totalitarias o con dictaduras capitalistas, etc.

Sin demeritar los importantes logros alcanzados por los movimientos revolucionarios, reivindicadores y/o de izquierda en América Latina, una de las

---

<sup>45</sup> Con el estallamiento de la crisis de los años 80, quedo manifiesta la incapacidad de los países desarrollados de seguir subsidiando las economías de los países en vías de desarrollo. Al incorporar mercados con insuficiente respaldo económico a un bloque, se corre el riesgo de que esta situación se repita.

causas de la caída simultánea de las dictaduras en el continente fue su ya innecesaria presencia para el proyecto integracionista del ALCA y del MERCOSUR. A finales de la década de los ochenta, uno a uno los pueblos y gobiernos fueron optando por la pacificación y la elección por medio del voto de sus presidentes todos ellos civiles. Y no sólo eso, sino además algunos de los principales países de la región entre los que se encuentran México, Brasil, Perú y Venezuela, encontraron como camino para su legitimación mundial, el llevar a juicio legal o moral a presidentes y expresidentes, así como a sus amigos, colaboradores y familiares, que antes eran intocables. Hecho sin precedente que les permitió obtener el reconocimiento, respaldo y aceptación internacional por su lucha contra la corrupción, una de las principales causas de la huída de inversiones de la región

Si bien muchas de estas acciones han sido cambios más de forma que de fondo, lo que aquí queremos resaltar es la disposición que deben mostrar los países aspirantes a ser parte de un bloque por erradicar la corrupción y prácticas antidemocráticas. Esto puede servir además, como marco para entender los cambios políticos que se están viviendo a últimas fechas en nuestros países. Un claro ejemplo de esto es México. Aunque es imperioso señalar nuevamente que al hablar de sistemas políticos homogéneos no nos referimos a que los países deban ser una copia unos de otros de sus sistemas políticos o ser *democráticos* en el mismo grado y forma, lo que se considera es la apertura en la lucha por el poder y la llamada *transparencia política con el libre juego democrático*.

Lo que nos demuestra la importancia de mantener sistemas políticos homogéneos dentro de un bloque, es la reciente llegada al poder de partidos de centro-izquierda a gobiernos de América Latina, ya que han frenado visiblemente la conformación del proyecto ALCA.

#### **d) Aceptación socio-cultural**

A pesar del aparente grado de dificultad que presentan las dos condiciones anteriores, es este último punto el de mayor problemática en la conformación y consolidación de un bloque, ya que sin la aceptación social el proceso de integración regional puede revertirse sin importar la etapa de maduración en la que este se encuentre. Dos son los fenómenos que se presentan en esta condición y que a primera vista son difíciles de distinguir: la *transculturación* y el *sincretismo*<sup>46</sup>.

Con el proceso de integración, ya sea que adopte la forma de globalización o de regionalización, la población de todo el mundo se ve

---

<sup>46</sup> Entendamos por transculturación, la adopción de nuevas formas de comportamiento cultural provenientes de otros países o regiones. Mientras que al sincretismo podemos entenderlo como la combinación de una práctica cultural local con otra u otras provenientes de otros países o regiones. Un ejemplo de transculturación es el consumo cada vez mayor de hot dogs y hamburguesas que van sustituyendo la comida tradicional de México. Un ejemplo de sincretismo son las prácticas religiosas en San Juan Chamula, en el Estado de Chiapas, en donde se combina la brujería y herbolaria prehispánica con la religión católica.

*bombardeada* constantemente con mensajes y prácticas tendientes a promover la aceptación de nuevas formas de comportamiento, de vestido, de alimentación, de esparcimiento e inclusive religiosas, es decir, va adoptando nuevos patrones culturales. Poco a poco va incorporando y adaptando palabras de otros idiomas en su diaria comunicación y se llega al extremo de que las religiones tradicionales se ven sustituidas por nuevas prácticas de culto que fortalecen el proyecto de integración al fomentar el individualismo y la salvación espiritual por medio del dinero, dejando los méritos personales y las prácticas de ayuda colectiva como meros accesorios. Estos cambios son apoyados con sofisticados medios de publicidad y por medios de comunicación masiva.

Sin embargo si estos cambios no son correctamente manejados o si la población se resiste a renunciar a sus prácticas tradicionales, el proyecto de integración se interrumpe o retrocede. Para el caso particular de la UEE la exacerbación de la xenofobia, el racismo, el neonacismo y los sentimientos nacionalistas, representan un fuerte problema para la consolidación de su integración.

Ahora bien, una **región económica** no necesariamente debe cumplir con estas cuatro condiciones. La región se puede conformar con países que tengan una simple coincidencia económica, política o geográfica sin que exista cercanía geográfica entre ellos o el consenso de su población. En el caso de una región, los países no tienen que preparar sus economías para la integración.

Un ejemplo de región económica es el grupo de países que conforman el Asia-Pacific Economic Cooperation, conocido por sus siglas como APEC, quienes tienen por coincidencia geográfica el compartir costas del océano Pacífico, sin que necesariamente se de una cercanía entre ellos. O bien los países del Commonwealth, distribuidos por todo el mundo y cuya única coincidencia es su identidad con la corona inglesa.

Los niveles económicos entre los países que conforman una región pueden ser tan dispares como el de Belice y Canadá, mientras que sus sistemas políticos pueden también ser tan diversos como el de convivir un sistema monárquico con uno de corte *democrático* – capitalista.

La población además, puede o no estar enterada que su país es participante de determinada región económica. Para el caso de México, la gran mayoría de la población tiene conocimiento que pertenecemos a un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos, pero pocos conocen el hecho que participamos también en APEC.

Otra diferencia sustancial radica en que la región económica difícilmente puede ir más allá del libre comercio, citaremos como ejemplo el Acuerdo firmado por México y la Unión Económica Europea, mientras que en un bloque se puede avanzar hasta llegar a una integración total (ver gráfica 3).

### 4.3 El bloque económico y el bloque comercial

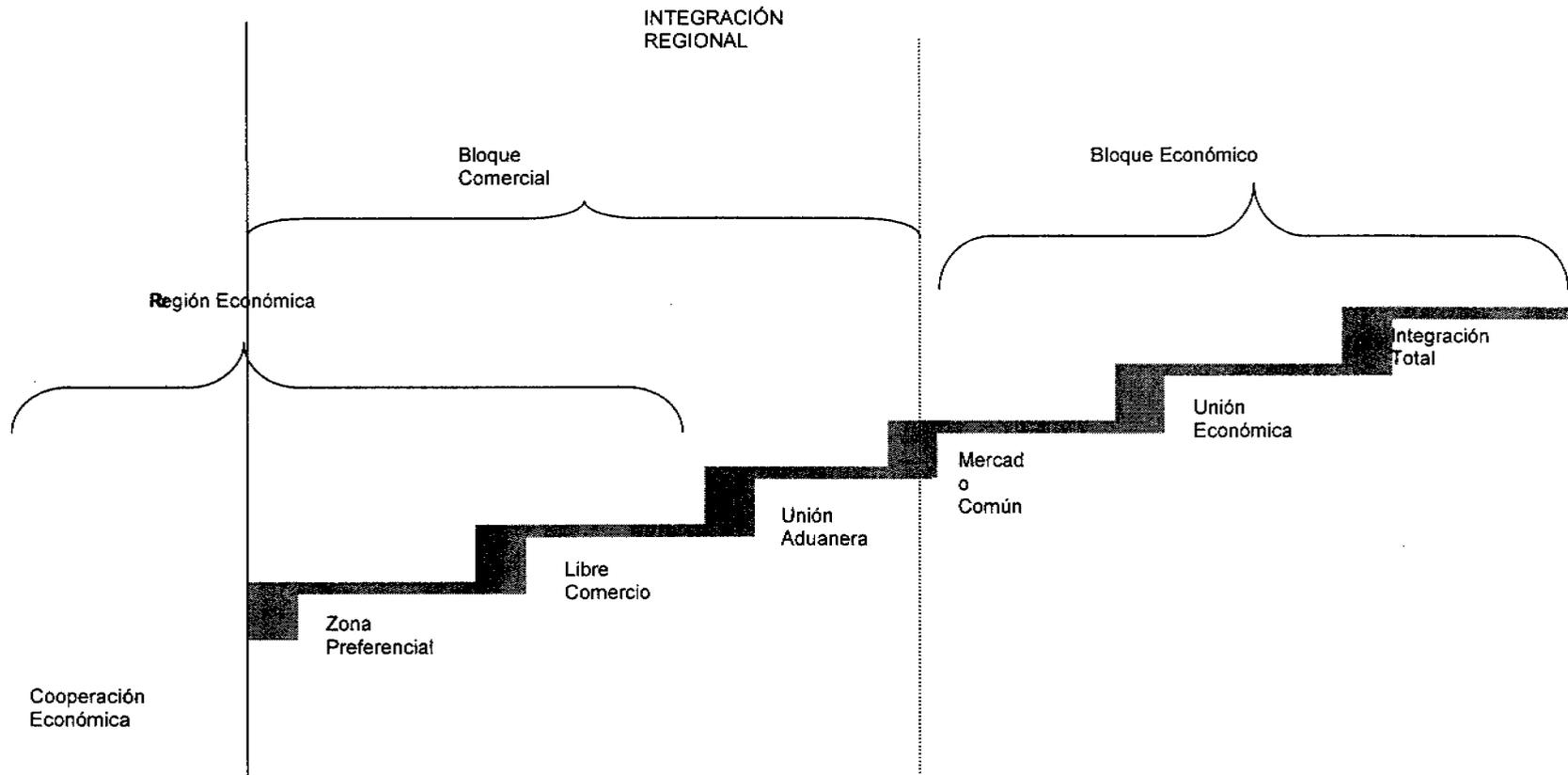
Una vez diferenciados la región económica y el bloque, es fácil establecer la diferencia entre lo que denominamos *bloque comercial* y *bloque económico*.

Haciendo uso nuevamente de la gráfica 3, señalaremos que el *bloque comercial* abarca las tres primeras etapas de la integración. Es decir, la zona preferencial, la zona de libre comercio y la unión aduanera. En estas tres etapas, lo que los países participantes comprometen básicamente son sus políticas comerciales. Mientras que el *bloque económico*, comprende los niveles de integración más desarrollados, como son: el mercado común, la unión económica y la integración total.

En estas últimas etapas el compromiso es adecuar el resto de las políticas a los intereses de grupo. Al existir la libre movilidad de los factores de la producción, principalmente la mano de obra, las políticas de los países integrantes deben estar coordinadas para evitar la sobre población en aquellos países que representen las mejores condiciones. De igual forma las políticas fiscal y monetaria se deben adecuar para la adopción de una moneda común. Y finalmente ese compartir políticas e intereses, deberá quedar plasmado en el poder que cada uno de los estados proporcione al nuevo supraestado, cediendo gran parte de su soberanía. Situación que no sucede dentro de un bloque comercial.

ESQUEMA4

BLOQUE COMERCIAL, BLOQUE ECONOMICO Y REGION



## 4.4 La transformación del GATT en OMC

Para la década de los ochenta, el sistema de intercambio multilateral del GATT no había logrado consolidar el libre comercio mundial. Aunado a esta situación, las prácticas de intercambio comercial establecidas entre los países rebasaron con mucho lo que en papel planteaba el GATT.

Dentro de la Ronda de Uruguay (la última celebrada por ese organismo), se tomó la decisión de dar paso a una nueva organización reguladora del comercio que conjuntamente con el FMI y el Banco Mundial, regulara también el intercambio de servicios, entre ellos los financieros. El nuevo acuerdo se denominó *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) y el organismo, Organización Mundial de Comercio (OMC)*.

El antecedente inmediato de este reajuste organizacional, fue que la idea del libre comercio mundial había sido rebasada por un limitado libre cambio a lo interno de cada uno de los grupos, pero con una agresiva práctica proteccionista que estos grupos mantenían hacia el resto del mundo. Es más, este **neo-proteccionismo** había desarrollado nuevos instrumentos, mucho más sofisticados que los aranceles que tendían a desaparecer. Por mencionar algunos citaremos las reglas de origen, reglas sanitarias, reglas fitosanitarias y medidas de restricción de las importaciones adoptadas por motivos de balanza de pagos, tales como cuotas, cupos y medidas de salvaguarda.

En otras palabras, para los años ochenta *el comercio se manifestaba como una dualidad indivisible de neo-proteccionismo y neo-liberalismo que rebasaba la aspiración del libre mercado multilateral propuesto por el GATT en 1947.*

Fue el 15 de abril de 1994 con la Declaración de Marrakech, cuando los gobiernos de 124 países además de las Comunidades Europeas, todos ellos participantes en la Ronda Uruguay<sup>47</sup> de Negociaciones Comerciales Multilaterales, adoptan la Declaración mediante la cual se da paso al establecimiento de la Organización Mundial de Comercio, mejor conocida como OMC. Este nuevo organismo propone diseñar políticas mejor orientadas al mercado que no se circunscriban únicamente a lo comercial, aunque esta siga siendo su actividad sustancial.

Además, los ministros firmantes, entre ellos el de México, ..... "acogen con satisfacción:

---

<sup>47</sup> La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales da inicio el 20 de septiembre de 1986 cuando se adopta la Declaración Ministerial en Punta del Este. Posteriormente se realizaron otras dos reuniones Ministeriales pertenecientes a la misma Ronda, la de Montreal, Canadá en diciembre de 1988 y la de Bruselas, Bélgica en diciembre de 1990. La Ronda concluye en lo general el 15 de diciembre de 1993.

- el marco jurídico más fuerte y más claro que han adoptado para el desarrollo del comercio internacional, y que incluye un mecanismo de solución de diferencias más eficaz y fiable,
- la *reducción global de los aranceles en un 40 por ciento* y los acuerdos más amplios de apertura de los mercados en el sector de las mercancías, así como la mayor previsibilidad y seguridad que representa la importante expansión del alcance de los compromisos arancelarios, y
- el establecimiento de un marco multilateral de disciplinas para el comercio de servicios y para la protección de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio, así como el reforzamiento de las disposiciones multilaterales sobre el comercio de productos agropecuarios y de textiles y prendas de vestir...<sup>48</sup>

Dentro de la Declaración de Marrakech, dan especial importancia a la Cláusula de la Nación Más Favorecida, manifestando su interés por que esta permanezca vigente. Sin embargo, y como ya lo hemos apuntado en varias ocasiones, la característica discriminatoria de este nuevo sistema regionalizado de comercio impide que los países con bajo nivel de desarrollo económico puedan beneficiarse con la participación dentro de un bloque ya que por sus características quedan al margen de cualquier agrupación. Por otro lado, la protección que ejercen los bloques y las regiones económicas con el resto del mundo reduce a niveles mínimos el comercio con este tipo de naciones.

El **objetivo** a alcanzar por la OMC es:

*"que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico. Además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico".<sup>49</sup>*

Al igual que el GATT, la OMC es el foro para las negociaciones entre sus miembros, en donde se discuten asuntos relacionados con los tratados que estos

<sup>48</sup> GATT, Declaración de Marrakech, abril de 1994.

<sup>49</sup> GATT, op. cit

hayan firmado de forma multilateral o integrada. Además tiene la facultad para administrar las diferencias entre países a fin de darles la solución correspondiente

Dentro de la estructura organizacional de la OMC, se encuentran:

a) *Conferencia Ministerial*, integrada por ministros representantes de todos los países miembros y que se reúnen por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial tiene la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales.

b) *Consejo General*, integrado por representantes de todos los países miembros que se reúnen según proceda. En los intervalos entre las reuniones de la Conferencia Ministerial desempeña las funciones de ésta el Consejo General, quien establece sus normas de procedimiento y aprueba los diversos Comités. Este Consejo se reúne según proceda para desempeñar las funciones de Órgano para la Solución de Controversias.

c) *Consejo del Comercio de Mercancías, Consejo del Comercio de Servicios y Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual* relacionados con el Comercio que funcionan bajo la orientación general del Consejo General

d) La *Conferencia Ministerial* establece un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios y Financieros.

e) *Director General y Secretaría General*, con funciones de carácter exclusivamente internacional. En el cumplimiento de sus deberes, el Director General y el personal de la Secretaría no solicitarán ni aceptarán instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC

Además de la amplitud de funciones dentro del campo de los servicios, propiedad intelectual, finanzas e inversiones, la OMC regula dentro de los Acuerdos y Tratados firmados por los diferentes bloques y países miembros, disposiciones regulatorias del Medio Ambiente.

## **4.5 El estado y la práctica de la regionalización**

¿Poseen los países la preparación suficiente para asumir la disciplina económica y cumplir con las obligaciones que exigen los Acuerdos de Integración Regional?

¿Son capaces las naciones con deseos de integrarse a un bloque de realizar los cambios legales e institucionales que impone la integración regional?

¿Qué tanto las economías con comercio centralizado pueden desplazar las prácticas de intercambio concesionado por el intercambio recíproco de mercancías y servicios?

Estas y otras interrogantes deben plantearse los países que pretenden integrar un bloque o región económica.

El salto cualitativo que dio el comercio al rebasar el intercambio entre países potencia y países periféricos, y establecer nuevas relaciones, ahora entre **socios comerciales**, significó para los de menor desarrollo el emprender la tarea de fomentar sus economías dejando de lado el subsidio internacional. Por lo que sus gobiernos enfrentaron el reto de diseñar políticas económicas que respondieran a las necesidades de un crecimiento sostenible y que garantizaran la elevación efectiva de los niveles de vida de la población para asegurar el éxito del mercado. Pero sobre todo, el reto se orientó no a sus fallas o aciertos al diseñar o aplicar las políticas, sino a la disponibilidad que mostraran para emprender los cambios en la dirección señalada por los organismos internacionales. Esto les posibilitaría el ingreso a la regionalización en cualquiera de sus niveles y por consecuencia a la posibilidad de atraer inversiones productivas.

¿Pero, como saber si un país cumple o no con los requisitos que exigen los organismos internacionales para ser parte de esa comunidad de naciones regionalizadas?

¿Qué hacer para lograr esos cambios estructurales y de políticas para lograr ingresar al nuevo sistema comercial?

Consideremos lo siguiente: 1) como hemos mencionado anteriormente dentro de este capítulo, el *agente dinamizador* de la regionalización es el *gobierno*, único agente económico capaz de organizar los cambios macroeconómicos necesarios para adecuar las economías a las nuevas exigencias mundiales; 2) El proceso de regionalización, es un proceso *discriminatorio*, en el que aquellos países que cumplan con las **condiciones de elegibilidad** serán llamados a participar en un primer momento, y aquellos países que no logren cumplir con este requisito tendrán que emprender cambios en su **grado de preparación estructural** para que en momentos posteriores puedan integrarse a un bloque o región, 3) esta jerarquización de las naciones asegura a los países de mayor economía flujos comerciales constantes y con reciprocidad, con una mínima inversión si se compara con las erogaciones realizadas en tiempos anteriores cuando los países de menor tamaño dependían directamente de ellos.

Pero ¿qué se entiende por elegibilidad y grado de preparación de los países?

## **Elegibilidad y el grado de preparación de los países para participar en la regionalización**

Por **condiciones de elegibilidad** entendemos a los requisitos que los países de mayor desarrollo, los grupos de países ya existentes y/o las organizaciones comerciales internacionales establecen, evalúan y califican para dar preferencias comerciales a terceros países aspirantes a integrarse como nuevos miembros de algún grupo. Son por tanto, condiciones fijadas desde fuera o con referencia a un modelo normativo predefinido sobre las que los países pequeños tienen poca influencia.

Los requisitos o condiciones de elegibilidad plantean metas de carácter estático, que deben alcanzarse antes de que los países accedan a la mesa de negociaciones.

Una lista inicial de estas condiciones es la propuesta por EU a todos aquellos países con intenciones de participar en el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA):

- Que el país sea miembro de la OMC
- Que mantenga una equidad en el acceso a mercados
- Que cuente con una situación clara en relación a los subsidios a las exportaciones
- Que cuente con disciplina fiscal
- Que posea importantes avances en la protección de la propiedad intelectual
- Que posea importantes avances en la eliminación de barreras al comercio en servicios
- Que otorgue trato nacional a inversiones extranjeras
- Que tenga un nivel arancelario consolidado en la OMC
- Que posea importantes avances en la liberalización del comercio
- Que cuente con disposición de adaptarse a los objetivos en materia de comercio con los EU.

Estas condiciones quedaron plasmadas explícitamente en el Memorándum "Política Comercial hacia Latinoamérica después del NAFTA" en su anexo 4 titulado "Implementing Procedure for Future FTA" y de las que citamos las siguientes:

1. Proveer un acceso a su mercado "justo y equitativo" a las exportaciones de los Estados Unidos o haber realizado avances significativos en la apertura de su mercado, además de revestir interés económico para los Estados Unidos, incluidas las oportunidades de mercado potenciales para sus empresas y la creación de empleos.
2. Tener la capacidad institucional de cumplir los compromisos serios y de largo plazo asumidos y las políticas económicas requeridas con miras al éxito del acuerdo de libre comercio, incluyendo un efectivo ambiente

macroeconómico estable, políticas orientadas hacia el mercado y apertura al sistema multilateral de comercio. Los criterios para demostrar ese compromiso abarcan varios años de reformas aprobadas por el FMI, plena adhesión a los resultados de la Ronda Uruguay y políticas de inversión sólidas, así como un alto grado de protección a la propiedad intelectual

3. Estar de acuerdo en que el compromiso de integración estará basado en la reciprocidad, sin expectativas de tratamiento "especial y diferencial" por su menor grado de desarrollo
4. No tener peticiones o controversias pendientes, asociadas al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los EU. Por ejemplo: sobre derechos de los trabajadores, expropiación, o derechos de propiedad intelectual. Además, el candidato conviene en aplicar criterios específicos consistentes con el TLCAN sobre lo laboral y el medio ambiente.

Para una mayor comprensión de las variables que se requieren cubrir, a fin de alcanzar el grado de preparación óptimo, lo dividiremos en dos partes: por un lado, el grado de *preparación estructural*, y por el otro el *grado de preparación de las políticas*.

### **Grados de Preparación**

Por ***grado de preparación estructural***, entenderemos al *estado o condición de los principales factores estructurales de un país que determinan sus costos y beneficios potenciales al integrarse a un bloque o región económica, dadas las características del tratado en cuestión y las definidas por la perspectiva más amplia de las tendencias o fuerzas asociadas con la regionalización*. En particular, interesa el conjunto de condiciones políticas y estructurales para que el país se beneficie o saque provecho de la adhesión a tratados de integración en las nuevas condiciones de la economía.

Mientras que, el grado ***de preparación de las políticas*** se refiere, a qué tanto un país está preparado funcionalmente en el sentido del tipo, orientación, calidad y sustentabilidad de sus políticas macroeconómicas, de transformaciones productivas y sociales, de manera consistente o compatible con el libre comercio en general y con la membresía en un bloque o región determinada.

Los factores a considerar en este grado de preparación tienen un carácter dinámico y están enfocados a procesos graduales de acercamiento a metas definidas, e incluyen políticas más amplias y posiblemente diferentes.

Hufbauer y Schott (1994)<sup>50</sup> proponen las siguientes variables a fin de construir un indicador general para el grado de preparación de los países:

---

<sup>50</sup> Hufbauer, G y Schott J., *Western Hemisphere Economic Integration*, Institute for International Economics, Washington, D.C., febrero de 1994.

1. Estabilidad de precios (cuanto menos estable, menos preparado)
2. Disciplina fiscal (cuanto más altos los déficit, menos preparado)
3. Deuda externa (a mayor deuda, menor grado de preparación)
4. Estabilidad del tipo de cambio (a mayor inestabilidad, menor preparación)
5. Grado en que las políticas en cada país están orientadas hacia el mercado (a mayor presencia del Estado y menor liberalización de mercados, menor preparación)
6. Grado de dependencia de los ingresos del gobierno en impuestos al comercio exterior (cuanto más dependiente de impuestos al comercio, menor grado de preparación)
7. Funcionamiento de la democracia (cuanto más deficiente el sistema democrático y mayores problemas de gobernabilidad, menores los puntajes asignados al país en preparación)

La medición del grado de preparación de cada país depende del comportamiento de una serie de indicadores agrupados en cuatro categorías:

- a. Elegibilidad
- b. Estructura
- c. Políticas
- d. Riesgos

## Indicadores de elegibilidad

CUADRO 2

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
<b>A. Elegibilidad macroeconómica</b>			
Inflación	Promedio de 3 años	Incertidumbre en la toma de decisión interna, estabilidad macroeconómica	FMI CEPAL
Déficit fiscal del gobierno central	Promedio de 3 años	Disciplina fiscal, posible efecto desestabilizados sobre los equilibrios macroeconómicos	CEPAL BCO. MUNDIAL
Déficit de la cuenta corriente	Promedio de 3 años	Calidad del ajuste macroeconómico, vulnerabilidad externa	CEPAL FMI
Estabilidad del tipo de cambio nominal	Coefficiente de variación de 3 años	Incertidumbre en el intercambio comercial y la inversión financiera	FMI
<b>B Elegibilidad no macroeconómica</b>			
Número de convenios de la OIT ratificados	Año más reciente	Indicador de la voluntad de respetar compromisos laborales	BCO. MUNDIAL OIT
Número de principales convenios internacionales sobre medio ambiente	Año más reciente	Indicador de la voluntad de respetar compromisos ambientales	World Resources PNUMA
Número de principales convenios internacionales sobre derechos de propiedad intelectual ratificados	Año más reciente	Indicador de la voluntad de respetar compromisos en materia de propiedad intelectual	OMPI
Violaciones a los derechos humanos	Año más reciente	Indicador de elegibilidad político-institucional	Amnistía Internacion al ONU
Miembros Del GATT/OMC	Año más reciente	Indicar de compromiso con acuerdos multilaterales de comercio	GATT OMC

FUENTE: CEPAL, 1994

# Indicadores del grado de preparación estructural

CUADRO 3

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
<b>A. Variables económicas y sectoriales</b>			
Crecimiento del PIB por habitante	Promedio de 5 años	Resultado neto de las políticas económicas, margen de la gobernabilidad en situación de shock real	CEPAL
Profundidad financiera (M2-M1)/M2	Promedio de 3 años	Grado de desarrollo del sistema financiero interno y capacidad de movilización del ahorro	FMI
Densidad demográfica	Ultimo año disponible	Menor área y mayor presión demográfica implican, ceteris paribus, menores recursos y más desventajas	BCO. MUNDIAL CEPAL
Producto agrícola como % del PIB		Indicador del desarrollo relativo	CEPAL BCO. MUNDIAL
Urbanización como % de la población total	Ultimo año disponible	Menor urbanización implica menor integración nacional	CEPAL Bco. Mundial
Leña como proporción del consumo de energía (residencial)	Ultimo año disponible	Mide la modernización del sector energético	OLADE CEPAL
<b>B Diversificación y dinamismo exportador</b>			
Crecimiento de la exportaciones de bienes y servicios	Promedio de 5 años	Mide el dinamismo de la capacidad de la oferta exportable total	CEPAL FMI
Grado de participación en las importaciones de E.U	Ultimo año disponible	Mide la capacidad de exportar al mercado más grande del hemisferio	Departamento de comercio de EU
Posicionamiento en rubros dinámicos (exportaciones a EU)	Promedio de 5 años	Mide la capacidad de exportar bienes con una demanda dinámica en los EU	Departamento de comercio de EU
Exportaciones de manufacturas como porcentaje de las exportaciones de bienes	Ultimo año disponible	Mide la capacidad de exportar bienes con mayor grado de transformación	CEPAL UNCTAD
Ganancia de participación en rubros de exportación a los	Ultimo año disponible	Mide la capacidad de ganar cuotas de mercado en rubros	Departamento de

EU		específicos de importación en los EU	comercio de EU
Número de rubros de exportación a los EU con un valor mayor a los 5000,000 dólares	Ultimo año disponible	Mide la diversificación de las exportaciones a los EU	Departamento de comercio de EU
<b>C. Variables sobre recursos humanos</b>			
Nivel relativo de la productividad de la fuerza de trabajo agrícola	Ultimo año disponible	Indicador de la capacidad competitiva del sector más atrasado	FAO CEPAL Bco. Mundial
Índice de logro educativo	Ultimo año disponible	Indicador global de educación de recursos humanos: cubre alfabetización, años de escolaridad	PNUD
Mano de obra empleada en sectores modernos (no agrícolas)	Ultimo año disponible	Importancia del empleo en sectores más intensivos en tecnología	OIT Bco. Mundial
<b>D Variables sobre infraestructura</b>			
Número de líneas telefónicas por 1,000 habitantes	Ultimo año disponible	Indicador proxy de la calidad de los servicios de infraestructura en general y de las telecomunicaciones en particular	Bco. Mundial PNUD
Kilómetros de carretera pavimentada por millón de habitante	Ultimo año disponible	Indicador de facilidades de transporte y del grado de integración territorial	Bco. Mundial CEPAL
Consumo total de energía eléctrica residencial por habitante	Promedio de 3 años	Indicador proxy de la cobertura de los servicios básicos del países en particular la energía	OLADE CEPAL

FUENTE: CEPAL, 1994

# Indicadores del grado de preparación de políticas y de riesgos

CUADRO 4

Indicador	Cobertura/PI azo	Justificación	Fuente
<b>A. Indicadores de política macroeconómica</b>			
Ahorro corriente del gobierno central	Promedio de 3 años	Adecuación de la estructura fiscal, capacidad de financiar internamente la inversión pública	CEPAL Bco Mundial
Crédito al sector privado/crédito interno total	Promedio de 3 años	Capacidad de canalización del financiamiento bancario hacia el sector privado, ausencia de desplazamiento de la inversión privada por el sector público	FMI
Tasa pasiva de interés real	Promedio de 3 años	Rigor en la orientación de la política monetaria	FMI
Reservas internacionales netas/importaciones de bienes y servicios	Promedio de 3 años	Capacidad de autofinanciar importaciones	CEPAL FMI
Predictibilidad Del tipo de cambio	Con base en regresión que cubre 16 años	Capacidad de reducir las fluctuaciones entre inflación y tipo de cambio; preocupación de las autoridades por la competitividad externa	CEPAL Bco. Mundial FMI
Impuesto inflacionario/ingresos tributarios	Promedio de 3 años	Indicador de la solidez fiscal (vulnerabilidad en caso de estabilización), transparencia de política macroeconómica	FMI CEPAL
Impuesto comercio exterior/ Ingresos tributarios	Ultimo año disponible	Mide la dependencia fiscal del comercio exterior	FMI BID
<b>B Indicadores de política comercial</b>			
Promedio arancelario	Ultimo año disponible	Mide la cercanía o alejamiento a situación de libre comercio	OEA
Dispersión arancelaria	Ultimo año disponible	Mide la importancia de sectores más protegidos y sensibles, así como ausencia de racionalización arancelaria	OEA
Año de adhesión al GATT	Ultimo año disponible	Indicador de experiencia con la gestión y negociación de compromisos multilaterales	GATT OMC
Número de acuerdos firmados de la Ronda Tokyo	Ultima fecha disponible	Mide el compromiso con el GATT Y acuerdos multilaterales de comercio	GATT OMC
Nº de veces que ha sido sometido a investigaciones en	1985-1994	Mide la propensión a utilizar derechos compensatorios como	GATT/O MC

derechos compensatorios (GATT)		política proteccionista	
C. Indicadores de política de transformación productiva	apoyo a la		
Gasto público en educación como porcentaje del PIB	Ultimo año disponible	Mide el esfuerzo del gobierno y de la sociedad a favor de la educación	UNESCO
Alumnos por maestro: primaria y secundaria	Ultimo año disponible	Mide la calidad de la política en educación	UNESCO CEPAL
Privatización de empresas de telecomunicaciones	Ultimo año disponible	Indicador de política más orientada al mercado	Información de gobiernos
Consumo de energía/PIB	Ultimo año disponible	Mide el grado de ahorro o desperdicio de energía, depende de la política energética	CEPAL Bco. Mundial
Total de área protegida/área total	Ultimo año disponible	Indicador de la seriedad de política del medio ambiente	World Resources
Crecimiento en el número de líneas telefónicas		Indicador de atención de la política económica a inversiones en comunicaciones	Bco. Mundial PNUD
D. Riesgos Indicadores de vulnerabilidad comercial			
Coefficiente de apertura comercial (X+M)/PIB	Promedio de 3 años	Mayor vulnerabilidad a shocks externos	CEPAL FMI
Grado de concentración (X a los EU de los 10 principales productos como % del total)	Ultimo año disponible	Mayor vulnerabilidad a modificaciones de los términos de intercambio y ausencia de portafolio diversificado	Departamento de Comercio de los EU
Exportaciones de prendas de vestir a los EU (% de la exportaciones totales)	Ultimo año disponible	Vulnerabilidad a presiones proteccionistas	Departamento de Comercio de los EU
E Indicadores de vulnerabilidad Macroeconómica			
Acervo de deuda externa/exportaciones de bienes y servicios	Promedio de 3 años	Capacidad para financiar externamente un shock externo y una restricción de liquidez externa	Banco Mundial
Saldo comercial/ PIB	Promedio de 3 años	Equilibrio externo fundamental	CEPAL FMI
Rezagos acumulados en el tipo de cambio real	5 años	Probabilidad de un ajuste cambiario	CEPAL FMI
Coefficiente de variación de los ingresos de divisas	Quitando tendencia, 5 años	Incertidumbre de los flujos comerciales de divisas, probabilidad de crisis transitorias de liquidez	CEPAL FMI

## 4.6 América Latina: acciones emprendidas en la regionalización.

### ALCA.- Acuerdo de Libre Comercio para las Américas

A la primera Cumbre de las Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994, fueron invitados los Jefes de Estado y de Gobierno de 34 países del Continente Americano. La celebración de esta reunión tuvo similitudes interesantes en cuanto a objetivos y organización al Congreso de Washington celebrado en 1889. Al igual que en aquel Congreso del siglo XIX, de nueva cuenta Cuba no fue invitada

De esta Primera Cumbre se han derivado otras en las que se han tratado temas agrupados en los cinco rubros siguientes<sup>51</sup>:

- La promoción de la prosperidad mediante la integración económica y el libre comercio.
- La preservación y el fortalecimiento de la comunidad de democracias de las Américas.
- La erradicación de la pobreza y la discriminación en el hemisferio.
- La garantía del desarrollo sostenible y la conservación del medio ambiente para las generaciones futuras.
- Justicia, responsabilidad social de las empresas, transportes, trabajo y empleo, migración y pueblos indígenas.

Los presidentes de las naciones americanas, sin oposición alguna en esta ocasión, acordaron el establecimiento del ALCA en donde se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y a la inversión.

Asimismo, las negociaciones del ALCA tienen como principios generales<sup>52</sup>:

- La congruencia con las reglas y disciplinas de la OMC, cuando ello sea posible y apropiado.
- La coexistencia 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 acuerdo del ALCA.
- La conducción de las negociaciones de una manera transparente para asegurar ventajas mutuas y mayores beneficios para todos los participantes del ALCA.
- El consenso en la toma de decisiones.
- El lograr un compromiso único como resultado del proceso de negociaciones del ALCA.
- La adopción común de obligaciones y derechos.

---

<sup>51</sup> [www.se.gob.mx](http://www.se.gob.mx)

<sup>52</sup> [www.se.gob.mx](http://www.se.gob.mx)

- La atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas.
- La negociación y aceptación de las obligaciones individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional.
- La compatibilidad de leyes, reglamentos, y procedimientos administrativos nacionales con las obligaciones del acuerdo del ALCA.

Para llevar a cabo las negociaciones se ha establecido<sup>53</sup>:

- Un órgano rector a nivel ministerial, cuyos acuerdos se plasman en Declaraciones.
- Un Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), a nivel viceministerial, que orienta los trabajos técnicos de los grupos de negociación y tiene poder de decisión sobre la estructura general del acuerdo y otros temas institucionales.
- Nueve grupos de negociación para los temas relativos a: acceso a mercados; agricultura; subsidios, antidumping y derechos compensatorios; inversión; servicios; compras del sector público; derechos de propiedad intelectual; política de competencia y solución de controversias.
- Tres comités: el de representantes gubernamentales sobre la participación de la sociedad civil, el conjunto de expertos del gobierno y del sector privado sobre comercio electrónico y el técnico de asuntos institucionales.
- Un subcomité de presupuesto y administración.
- Un grupo consultivo sobre economías más pequeñas.
- Dos grupos ad hoc, uno de expertos sobre facilitación de negocios y otro sobre reglas de origen.

En un principio, se había establecido como fecha límite para la conformación del ALCA el año 2005, sin embargo, no se consideraron los obstáculos que representarían para el proyecto integrador de las Américas el rezago económico de los países del área; la inestabilidad económica mundial derivada de desarticulaciones en el nuevo modelo; la competencia comercial del mercado europeo y asiático; el desplazamiento de la inversión extranjera directa (IED) hacia el continente asiático, principalmente hacia China; los desajustes políticos del continente americano derivados de la reaparición de gobiernos de izquierda en el continente, la activa participación de la sociedad civil y el impacto que en el comercio mundial han tenido los productos de origen chino; entre otros.

Durante el proceso de negociación el ALCA ha tenido tres sedes. La primera en Miami, de mayo de 1998 a febrero de 2001. En marzo de 2001 se trasladó a Panamá y, desde marzo de 2003, se encuentra en Puebla.

Para cumplir con su papel de *pais puente* México ha firmado una serie de Tratados con los diferentes países de América, sobre todo con aquellos que son líderes en las diferentes regiones, con los que firmo en un primer momento. Esto

---

<sup>53</sup> [www.se.gob.mx](http://www.se.gob.mx)

ha permitido darle tiempo a los países de mayor rezago de la región de emprender las transformaciones administrativas, estructurales e infraestructurales necesarias para la integración, además de que para los países del norte (E:U y Canadá) los ha librado de subsidiar nuevamente a las economías latinoamericanas y del Caribe. Sin embargo, cuando ha sido necesaria su intervención, E.U ha firmado tratados con países que no le representen grandes inversiones y sí mercados seguros como es el caso de Chile.

En el cuadro 5 podemos apreciar de forma cronológica, los tratados firmados por México:

<b>TLCAN</b>	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
<b>TLC-G3</b>	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
<b>TLC México - Costa Rica</b>	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
<b>TLC México - Bolivia</b>	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
<b>TLC México - Nicaragua</b>	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
<b>TLC México - Chile</b>	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
<b>TLCUEM</b>	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
<b>TLC México - Israel</b>	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
<b>TLC México - TN</b>	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
<b>TLC México - AELC</b>	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
<b>TLC México - Uruguay</b>	Uruguay	14 de julio de 2004.	15 de julio de 2004
<b>AAE México - Japón</b>	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

TOMADO DE LA PAGINA WEB DE LA SECRETARIA DE ECONOMIA, MEXICO.

[www.se.gob.mx](http://www.se.gob.mx)

A partir de 1994, fecha en la que entra en vigor el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y que inician los trabajos para conformar el ALCA, se han firmado muchos TLC's incorporando a países y grupos que se habían conformado con anterioridad y que se reestructuran para no quedarse fuera del proyecto. Las siguientes son las principales acciones emprendidas en la regionalización de América:

## **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México, Estados Unidos y Canadá)**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se firmo el 17 de Diciembre de 1992 y entro en vigor el 1 de Enero de 1994. Los temas tratados fueron: Objetivos, Definiciones generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros, Energía y petroquímica básica, Sector agropecuario, Medidas zoosanitarias y fitosanitarias, Medidas de emergencia, Medidas de normalización, Compras del sector público, Inversión, Comercio transfronterizo de servicios, Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Política en materia de competencia, monopolios y empresas del mercado, Entrada temporal de personas de negocios, Propiedad intelectual, Publicación, notificación y administración de leyes, Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias, Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias, Excepciones y Disposiciones finales.

## **Tratado de Libre Comercio del G-3 (México, Venezuela y Colombia)**

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres se firmo el 13 de Junio de 1994 y entro en vigor el 1 de Enero de 1995. Los temas tratados fueron: Disposiciones iniciales y generales, Definiciones generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Sector Automotor, Sector agropecuario, Medidas zoosanitarias y fitosanitarias, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros, Salvaguardias, Prácticas desleales de comercio internacional, Principios generales sobre el comercio de servicios, Normas técnicas, Compras del sector público, Políticas en materia de empresas del estado, Entrada temporal de personas de negocios, Inversión, Propiedad intelectual, Transparencia, Administración del tratado, Solución de Controversias, Excepciones y Disposiciones finales.

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

El Tratado de Libre Comercio México-Bolivia se firmo el 10 de Septiembre de 1994 y entro en vigor el 1 de Enero de 1995. Los temas tratados fueron: Disposiciones iniciales y generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Sector agropecuario, Medidas zoosanitarias y fitosanitarias, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros, Medidas de salvaguardia, Prácticas desleales, Principios Generales sobre el comercio de servicios, Telecomunicaciones, Entrada temporal de personas de negocios, Servicios Financieros, Medidas de normalización, Compras del sector público, Inversión, Propiedad intelectual, Transparencia, Administración del tratado, Solución de Controversias, Excepciones y Disposiciones finales.

## **Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica**

El Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica se firmo el 5 de Abril de 1994 y entro en vigor el 1 de Enero de 1995. Los temas tratados fueron: Disposiciones iniciales y generales, Definiciones generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Sector agropecuario, Medidas zoosanitarias y fitosanitarias, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros, Medidas de salvaguardia, Disposiciones en materia de cuotas compensatorias, Principios generales sobre el comercio de servicios, Entrada temporal de personas de negocios, Medidas relativas a la normalización, Compras del Sector público, Propiedad intelectual, Publicación, notificación y administración de garantías de audiencia y legalidad, Administración del tratado, Solución de controversias, Excepciones y Disposiciones finales.

## **Tratado de Libre Comercio con Chile**

El Tratado de Libre Comercio México-Chile se firmo el 17 de Abril de 1998 y entro en vigor el 1 de Agosto de 1999. En este TLC se persigue eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación bilateral, regional y multilateral.

## **Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua**

Este Tratado fue firmado en diciembre de 1997 y entró en vigor el primero de julio de 1998 y es el segundo tratado de libre comercio de México con un país de Centroamérica. Los temas integrados con Nicaragua son: Disposiciones iniciales y generales, Trato nacional y acceso de bienes al mercado, sector agropecuario, medidas zoosanitarias y fotesanitarias, Reglas de origen, Procedimientos Aduaneros, Salvaguardas, Prácticas desleales de comercio internacional, Principios generales sobre el comercio de servicios, Telecomunicaciones, Entrada temporal de personas de negocios, Servicios financieros, Medidas de Normalización, Compras del sector público, Inversión, Propiedad intelectual, Transparencias, Administración del acuerdo, Solución de controversias, Excepciones y Disposiciones finales.

## **Acuerdo de Complementación Económica México-Uruguay**

El 29 de diciembre de 1999 se firmó la ampliación del Acuerdo de Complementación Económica. El nuevo acuerdo estará vigente hasta que sea sustituido por el que llegase a suscribirse entre México y Mercosur y permite otorgar a los exportadores, importadores e inversionistas de ambos países, mayor certidumbre, con reglas claras y transparentes, lo que favorecerá un incremento de las relaciones económicas entre México y Uruguay.

## **Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte (México, Honduras, Guatemala y El Salvador)**

El Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte se firmo el 29 de Junio del 2000 y entro en vigor el 15 de marzo del 2001. Los temas tratados fueron: Disposiciones iniciales y generales, Definiciones generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Sector agropecuario, Medidas sanitarias y fitosanitarias, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros para el manejo de origen de las mercancías, Medidas de salvaguardia, Prácticas desleales de comercio internacional, Comercio transfronterizo de servicios, Servicios financieros, Telecomunicaciones, Entrada temporal de personas de negocios, Inversión, Medidas relativas a la normalización, Propiedad intelectual, Transparencia, Administración del tratado, Solución de Controversias, Excepciones y Disposiciones finales.

Además de las acciones que México ha emprendido en América Latina para dinamizar el proceso de regionalización, ha diversificado sus actividades en otras áreas del mundo buscando y encontrando nuevos mercados, de los que sin embargo, no ha aprovechado al máximo su potencial. Cabe recordar que a la fecha mantiene 42 diferentes tratados en todo el mundo de los que sobresalen:

## **Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Reino Unido y Suecia)**

El Tratado es un conjunto de reglas que los 15 países miembros de la Unión Europea y México acuerdan para vender y comprar productos y servicios, se llama de libre comercio porque estas reglas definen como y cuando se eliminaran las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las naciones, esto es, como y cuando se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

El 14 de julio de 1998 inició formalmente la negociación comercial con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. Del 30 de septiembre al 2 de octubre se realizó una reunión preparatoria en México para acordar el programa de trabajo y estructura de la negociación.

Se llevaron 9 rondas de negociación, el 25 de noviembre del 1999 concluyo la ronda de negociación del TLCUEM.

## **Tratado de Libre Comercio México-Israel**

México firmó, el día 6 de marzo del 2000, un nuevo acuerdo comercial: El Tratado de Libre Comercio Israel - México (TLCIM), es el primer acuerdo comercial que nuestro país suscribe con una nación del Medio Oriente El comercio de México e Israel es complementario. México vende a Israel petróleo, alimentos y manufacturas (equipo eléctrico y electrónico, productos de madera, químicos y algunos textiles).

## **Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea (República de Islandia, Reino de Noruega, principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza)**

Este acuerdo entró en vigor el 1 de julio de 2001 y coloca a México como el único país latinoamericano con libre acceso comercial a los países con el más alto ingreso *per cápita* del mundo.

El Tratado es un conjunto de reglas que los miembros de la Asociación Europea y México acuerdan para vender y comprar productos y servicios, se llama de libre comercio porque estas reglas definen como y cuando se eliminaran las barreras a libre paso de los productos y servicios entre las naciones, esto es, como y cuando se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

## **Tratado de Libre Comercio México Japón**

En marzo de 2004 concluyeron las negociaciones entre el gobierno mexicano y el japonés para el establecimiento de un área de libre comercio que se firmó en septiembre de este mismo año y entrará en vigor el primer día de abril del 2005.

Además de los aspectos de liberalización del comercio, en donde México pretende penetrar el mercado agropecuario japonés, se contempla también la cooperación financiera y científica además de la apertura a las inversiones y las compras del gobierno.

En América Latina, pero sobre todo en América del Sur, se han realizado importantes intentos para la integración regional, muchos de ellos representando un serio peligro para el proyecto norteamericano como es el caso del MERCOSUR, cuyo socio principal con fuertes lazos históricos el continente europeo:

## **Comunidad Andina (Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela)**

Ubicados en América del Sur, los cinco países andinos agrupan a 120 millones de habitantes en una superficie de 4.710.000 kilómetros cuadrados, cuyo Producto Bruto Interno ascendía en el 2002 a 260 mil millones de dólares.

Bolivia, quien ya es miembro asociado desde 1996 del MERCOSUR (Mercado Común del Cono Sur) junto con los demás países que integran la CAN (Comunidad Andina), negocian desde hace 8 años un TLC conjuntamente con el MERCOSUR y Chile a fin de impulsar La Comunidad Sudamericana de Naciones que se convertiría, de concretizarse las negociaciones, en una gran potencia mundial al contar con 361 millones de habitantes, un PIB de 973,613 millones de dólares y exportaciones por 181,856 millones de dólares.

### **Mercado Común del Cono Sur**

Se puede decir que los antecedentes inmediatos del MERCOSUR, datan del año 1985 con la Declaración de Foz de Iguazú, por la que se crea una Comisión Mixta de Alto Nivel para la integración entre Argentina y Brasil.

En 1990, Argentina y Brasil suscribieron y registraron en ALADI un Acuerdo de Complementación Económica, en el que sistematizaron y profundizaron los acuerdos comerciales bilaterales preexistentes. En ese mismo año, representantes de ambos países se reunieron con autoridades de Uruguay y Paraguay, ocasión en la cual estos últimos expresaron la firme disposición de sus países de incorporarse al proceso bilateral en curso. Se convino entonces, que era necesario suscribir un acuerdo creando un mercado común cuatripartito. El 26 de marzo de 1991 se firma el Tratado de Asunción entre los cuatro países.

Es un acuerdo con vocación regional, pues queda abierto a la adhesión de los demás Estados miembros de la ALADI. Es, un acuerdo de integración económica, que se encuentra en la etapa de unión aduanera, estableciéndose un programa de liberación comercial, la coordinación de políticas macroeconómicas y un arancel externo común, así como otros instrumentos de la regulación del comercio.

En virtud de lo dispuesto por el artículo Décimo del Anexo I del Tratado de Asunción, los cuatro países suscribieron el 29 de noviembre de 1990 un Acuerdo de Complementación Económica en el marco jurídico de la ALADI, que lleva el número 18 .

## Proceso de Globalización

### 5.1 Debate en torno al concepto

Como se refirió en la gráfica 2 del capítulo 3, la globalización es el segundo componente del MIEM, por lo que también se le define como un proceso integrador que adopta las mismas características citadas para la regionalización: es voluntario; posibilita la división internacional del trabajo y de la especialización de la fuerza de trabajo; diversifica las fuentes de abasto; multiplica el tamaño de los mercados internos (considérese también a los laborales y financieros y no únicamente a los de mercancías de consumo final); altera el entorno social y las prácticas culturales; posee una dualidad de proteccionismo y libre cambio; y, es discriminatorio.

Pero entonces, ¿en que radica la diferencia entre la regionalización y la globalización? Para responder a esta interrogante, se debe considerar en un primer momento las áreas que ambos procesos impactan de forma directa. Es decir, que mientras la regionalización considera a las finanzas y a la producción como consecuencia del dinamismo del comercio que es su área económica básica; la globalización dinamiza directamente a las finanzas y a la producción, mientras que el comercio queda circunscrito a un segundo plano.

Por otro lado, vemos que la dimensión que abarca cada uno de los procesos también difiere en tamaño. Es decir, que mientras el comercio requiere de extensiones geográficas cercanas y bien delimitadas para optimizar los beneficios del intercambio de mercancías y garantizar la rapidez de consumo y el número de consumidores; la globalización requiere de extensiones geográficas más amplias y no necesariamente cercanas, lo que persigue la globalización, es encontrar aquellas zonas o países en donde el abasto de materias primas y capitales esté garantizado a un costo menor.

Importa también resaltar que mientras la regionalización integra países o macroeconomías, como se cito en el capítulo 4, la globalización lo hace con unidades económicas de capital privado de menor tamaño que un país, llámense estas sectores, industrias (mesoeconomía), empresas y familias (microeconomía)<sup>54</sup>. Sin embargo, existe una confusión teórica que ha permeado

<sup>54</sup> "El sistema económico ejerce su acción en diferentes niveles de la sociedad: micro, meso y macroeconomía.

El nivel microeconómico es aquel en que los agentes económicos realizan sus transacciones primarias en la economía, tales como: compras, ventas, pagos, cobros y préstamos, entre otros. Estos agentes económicos se identifican con los diversos sectores institucionales: hogares, sociedades, gobierno e instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares. Este nivel se caracteriza por la actuación de las personas, empresas, instituciones del gobierno y sin fines de lucro, en las actividades que le son afines.

la discusión en torno a la concepción de la globalización ya que esta se ha manejado como un proceso en el cual cualquier entidad o sujeto económico puede participar sin restricción. La postura teórica que mejor refleja esta idea es la de la llamada *aldea global*<sup>55</sup>

“ La aldea global sugiere que, finalmente, se formó la comunidad mundial, concretada en las realizaciones y las posibilidades de comunicación, información y fabulación abiertas por la electrónica. Sugiere que están en curso la armonización y la homogeneización progresivas. Se basa en la convicción de que la organización, el funcionamiento y el cambio de la vida social, en el sentido amplio, que comprende evidentemente la globalización, están ocasionados por la técnica y, en este caso, por la electrónica. En poco tiempo, las provincias, naciones y regiones, así como las culturas y civilizaciones, son permeadas y articuladas por los sistemas de información, comunicación y tabulación agilizados por la electrónica...En la aldea global, además de las mercancías convencionales en formas antiguas y actuales, se empaquetan y se venden las informaciones”<sup>56</sup>

Debido al carácter discriminatorio de la globalización, el panorama que representa la idea de una aldea global es un tanto difícil de alcanzar, ya que implica que las unidades económicas contarían con las mismas posibilidades y capacidades en la economía mundial para participar dentro del proceso sin importar sus grados de desarrollo o las características sociales que posea. En otras palabras, implicaría que la humanidad ha sido capaz de salvar las diferencias que han existido a lo largo de su historia, un supuesto más del tipo teórico socialista-comunista que del tipo capitalista.

Así como la regionalización es planteada a partir de la experiencia integracionista de los europeos, por su parte la globalización se retoma también de una experiencia previa para elaborar sus principales planteamientos. Esa experiencia se sitúa en Japón, en la empresa automotriz Toyota.

El punto histórico de partida es la Segunda Guerra Mundial. En ese entonces y debido a las condiciones económicas imperantes en Japón se diseñó una estrategia de fortalecimiento de la economía interna y protección de las

---

El nivel mesoeconómico se corresponde con las actividades que se manifiestan en un estrato intermedio entre la micro y la macroeconomía, como por ejemplo las regiones, las ramas económicas, los sectores institucionales. Todos ellos al agregarse componen la economía en su conjunto.

El nivel macroeconómico puede interpretarse como la agregación de todas las acciones que ejercen los agentes económicos en su conjunto.

Cada uno de los niveles enunciados juega un papel relevante en el Sistema Económico, correspondiendo a los agentes económicos ser los actores principales del sistema. Consecuentemente, a partir de su comportamiento se conforma toda la estructura económica de la sociedad.” Almagro Vázquez Francisco. *El Sistema de Cuentas Nacionales y sus Aplicaciones*. IPN, México, 2004.

<sup>55</sup> Término utilizado por Marshall McLuhan y Bruce R. Powers, en *The Global Village*, Nueva York, Oxford University Press, 1989, p. 95.

<sup>56</sup> Ianni, Octavio, *Teorías de la Globalización*, Siglo XXI, México, 1997, p.5.

importaciones, con el propósito de fomentar el crecimiento de las empresas japonesas y lograr así la reconstrucción del país.

La naciente industria automotriz, además de la electrónica y otras incipientes industrias de aquel entonces, participan en el proyecto e inician con la fabricación de productos orientados al mercado interno, con un convencimiento cada vez mayor de ofrecer la mejor calidad y el mejor precio. Por años se experimentaron diversas formas de producción y organización para alcanzar niveles óptimos de producción. Pero fue el sistema de producción Toyotista o de producción ajustada (lean production) o producción esbelta<sup>57</sup> el que sin lugar a dudas refleja el éxito de esos ensayos.

De acuerdo a la caracterización que de este modelo hace la CEPAL<sup>58</sup>, tres son los elementos básicos que definen a este sistema:

a) Organización flexible: en donde el trabajador recibe una capacitación múltiple y los bienes de capital pueden ser fácilmente adaptados para modificar de manera rápida varias características del producto de acuerdo a cambios en la demanda, logrando de esta forma responder a las preferencias de los consumidores.

b) Prevención total de defectos: en donde se busca erradicar desde el origen toda posibilidad de generación de imperfecciones, evitar los períodos de inactividad y la interrupción en el uso de la capacidad instalada.

c) Concepción integral del proceso de fabricación: que es un compromiso de mediano y largo plazo entre la industria terminal, sus empleados, proveedores y distribuidores; enfatizando la labor en equipo, así como una menor jerarquización de la organización.

Además en este sistema se enfatiza el trabajo en equipo, existe una integración al proyecto tanto de administrativos como de trabajadores manuales, en donde la importancia jerárquica importa sólo dentro de la línea de producción (administración flexible). A pesar de que la producción es asignada por partes a diferentes empresas subcontratadas, se da una concepción integral del proceso productivo con un compromiso entre empleados, proveedores, distribuidores y ensambladores a mediano y largo plazo para generar valor agregado a todo lo largo de la cadena productiva.

---

<sup>57</sup> "...después de la segunda guerra mundial, cuando la empresa Toyota rediseño radicalmente la fabricación de vehículos y sus partes. E. Toyoda y T. Ohno propusieron una manera distinta de organizar la fabricación de vehículos, que sería posteriormente conocida como el sistema de producción de Toyota o de producción esbelta. Su aporte permitió elevar de manera extraordinaria la productividad en la industria automotriz de Japón, mejorar su calidad y consolidar su red de proveedores, transformándola en un importante competidor en el mercado mundial" Womack, James, Daniel T. Jones y Daniel Ross. *La máquina que cambió al mundo*. Mc Graw Hill Nueva York, Mc Graw Hill, 1990.

<sup>58</sup> CEPAL, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998.

En contraparte a la organización vertical, propia de los grandes fabricantes de Estados Unidos, el toyotismo plantea una organización horizontal con subcontratación externa (outsourcing) que reduce enormemente los costos de la armadora. Esta organización consistió en distribuir el proceso productivo entre diferentes empresas de menor tamaño que se convertían en proveedores de la gran armadora y con quienes no se tiene relación financiera. De esta forma se promovió el surgimiento de empresas y la generación de fuentes de empleo que no significaban costo alguno para la armadora.

Para evitar que la falla de alguno de los proveedores pudiera interrumpir el ensamblado total, la producción de una misma pieza era asignada a dos o más empresas. Además de existir previamente un acuerdo con los proveedores sobre el suministro a tiempo y en las cantidades exactas en que las piezas serían requeridas y entregadas de acuerdo a las distintas fases de producción de los vehículos (just in time).

Esta es la experiencia productiva que, para los años ochenta, se adopta a nivel mundial no sólo por el resto de la industria automotriz sino también por otras grandes industrias productoras como la de aeronaves. Es decir, que los diferentes procesos productivos son distribuidos entre diversos países, logrando de esta manera conseguir que los gobiernos de los países receptores de capitales ofrecieran paquetes fiscales, laborales y de infraestructura ventajosos.

En ese proceso México tuvo una importante participación, erigiéndose como uno de los mayores captadores de capitales dentro del grupo de países en vías de desarrollo, sobre todo en América Latina.

Este sistema de producción ha permitido que empresas como Toyota y Honda se hayan convertido en *empresas globales* con una producción realizada en otros países durante 2002 del 38% de su producción, mientras que para 2004 ascendió esta producción externa a la mitad del total de lo producido por estas empresas, impactando de forma directa al YNB (ingreso nacional bruto)<sup>59</sup> de

---

<sup>59</sup> "El producto interno bruto se define como la producción de todos los bienes y servicios de uso final generados por los factores de la producción (capital y trabajo) residentes en el interior de un país, en un período dado.

Considerando como referencia la oferta y demanda total, se deducen los cálculos del producto interno bruto

$$\text{PIB} = \text{CHR} + \text{CG} + \text{FBKF} + \text{VE} + \text{X-M}$$

También puede expresarse de la siguiente manera:

$$\text{PIB} = \text{CF} + \text{FBK} + \text{X-M}$$

Donde:

$$\text{CF} = \text{CHR} + \text{CG}$$

CF = consumo final

$$\text{FBK} = \text{FBKF} + \text{VE}$$

FBK = formación bruta de capital

X-M = balanza comercial (exportaciones menos importaciones)"

"El producto nacional bruto (PNB) se diferencia del PIB en que el primero incluye el pago neto de factores (PNF), también denominadas rentas del resto del mundo. El PNF son los ingresos o

Japón. Mientras que las empresas norteamericanas como G.M, Ford y Daimler Chrysler, y europeas como V.W, Fiat, BMW y Renault, han tenido una internacionalización menos acelerada, lo que puede comprenderse si tomamos como variables su producción y sus ventas en otros países, las cuales no alcanzan la mitad para ninguna de las empresas de ambas regiones.

Para 2004, Toyota Motor Corporation de Japón es la segunda mayor empresa en el mundo después de G.M y junto con Honda han tenido una amplia penetración en el mercado norteamericano<sup>60</sup>.

Esquemáticamente, la forma básica que adopta el sistema de producción Toyotista se puede representar a través del siguiente esquema:

---

egresos en que incurren los residentes de un país por la retribución a los factores capital u trabajo con relación al resto del mundo, entre éstos, los más comunes son: intereses por la deuda externa, dividendos por inversión extranjera directa, remuneraciones de trabajadores residentes de un país y que temporalmente laboran en otro recibiendo remuneraciones en divisas y otras rentas, como por ejemplo el alquiler de equipos edificios, etcétera.

Es conveniente aclarar que el nuevo sistema de cuentas nacionales ha cambiado el nombre del PNB denominándolo ingreso nacional bruto (INB), lo que es lógico, debido a que el PNB no es producción, ya que al sumar o restar las rentas por factores provenientes del exterior éstas representan valores y no valores de uso. No obstante casi todos los textos de macroeconomía continúan utilizando el nombre de PNB.

De lo anterior se deduce la identidad del PNB o INB.

$PNB = PIB + PNF$  o'  $INB = PIB + PNF$ " Almagro Vázquez, Francisco. *El sistema de Cuentas Nacionales y su Aplicación*. IPN, México, 2004.

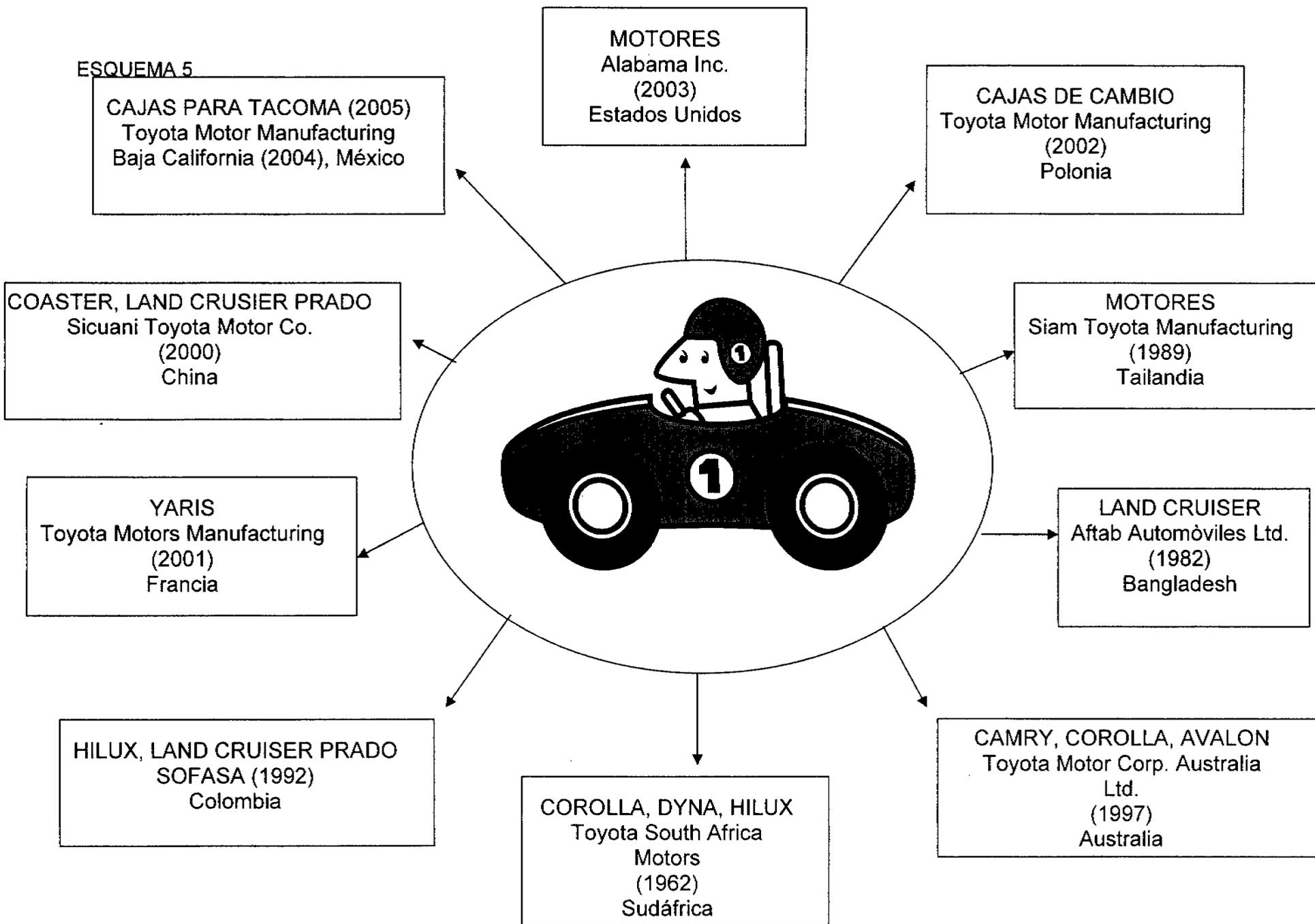
Por lo que, entre mayor sea el PNB o INB de un país por concepto de dividendos por inversión extranjera directa, mayor será su grado de internacionalización (globalización). Pudiendo concluir que:

Sí el  $PIB < YNB$ , entonces el país posee una economía internacionalizada (globalizada)

Sí el  $PIB > YNB$ , entonces el país posee una economía doméstica tendiente a poseer una relación con el exterior básicamente mediante sus exportaciones – importaciones (balanza comercial). *Nota de la autora.*

<sup>60</sup> "Durante el último decenio, el Camry de Toyota, el Accord de Honda y el Taurus de Ford se han turnado como el vehículo para pasajeros más vendido en Estados Unidos. En febrero de 2003, un alto ejecutivo de Ford explicó el éxito del Camry de la siguiente manera: "Francamente, el Camry es mejor producto que el Taurus actualmente". CNN Money. Ford Exec: Camry Better than Taurus. Febrero 2003. En CEPAL. *La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2003*. ONU, 2004

ESQUEMA 5



Adaptándose al sistema mundial de las ventajas competitivas, impulsado en el sector automotriz por la empresa Toyota, la competencia incrementó notablemente provocando una fuerte concentración en esta rama de la producción. Según informes de la CEPAL<sup>61</sup> los fabricantes de vehículos independientes, es decir, aquellos que no estaban vinculados con alguna "empresa red", bajaron de 50 a cerca de 10 en los últimos 30 años y en la actualidad más de la mitad de las ventas mundiales corresponden a las cinco mayores empresas del ramo. Por otro lado, las empresas norteamericanas y las europeas se inclinan por la compra de plantas de fabricación ya existentes en los diferentes países, mientras que Toyota y Honda se internacionalizan invirtiendo en plantas de nueva creación, debido a que su sistema de producción es superior.<sup>62</sup>

## 5.2 Producción

### La internacionalización del capital y los procesos productivos

En el análisis de la expansión de capitales a escala mundial se distinguen tres momentos. El primero, se centra básicamente en el estudio de la internacionalización del capital comercial a fines de la etapa colonial y durante la etapa mercantilista del sistema capitalista. Entre los teóricos que se ocuparon de analizar este tipo de expansión de capitales se encuentran David Ricardo, Adam Smith y Carlos Marx, entre otros.

El segundo momento, lo constituyen los análisis que se centran en la expansión del capital financiero, cuando la supremacía de este tipo de capital se centraba en las operaciones especulativas. Los teóricos que retoman este análisis son los de la llamada etapa del "imperialismo". Entre los más importantes destaca V. I. Lenin para quien "lo que caracteriza al capitalismo moderno, en el que impera el monopolio, es la exportación de capital.....-que-.....a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particularmente grande". Rudolf Hilferding, Rosa Luxemburgo, Nicolai Bujarin y J.A Hobson, son otros teóricos de esta corriente que abordan el análisis desde esta perspectiva.

Finalmente, la tercera etapa esta marcada por el análisis de la expansión del capital productivo a través de las empresas transnacionales. Dentro del debate que se desarrolla bajo este enfoque a partir de la década de los setenta del siglo XX y en un marco conceptual centro – periferia y de intercambio desigual, sobresalen las aportaciones de Arghiri Emmanuel quien demostró en sus trabajos

---

<sup>61</sup> CEPAL, op.cit.

<sup>62</sup> "Cuando a partir de los años noventa, la demanda interna del mercado japonés sufrió los efectos negativos de la burbuja financiera, varias de las empresas automotrices se desestabilizaron y algunos competidores europeos y estadounidenses aprovecharon para comprar una participación o ampliar la que tenían en el capital de estas compañías. Tal es el caso de Renault (Nissan), Chrysler (Mitsubishi), Ford (Mazda) y GM (Isuzu, Suzuki y FHI-Subaru) entre otras. Esto no afectó a las empresas principales, Toyota y Honda, cuyo manejo de la crisis del mercado japonés fue mejor.". CEPAL. Op.cit.

la existencia de una ganancia media mundial consecuencia de la movilidad de los capitales productivos y la inmovilidad de la fuerza de trabajo, encontrando además un desnivel considerable en los salarios que conllevó a un cambio en la conformación de los precios internacionales resultantes de la internacionalización productiva, sin embargo, paso por alto las diferencias en el desarrollo de la fuerza productiva en cada país. Por su parte Samir Amin, al igual que Emmanuel, hablaba ya de una acumulación de capital a escala mundial y del desarrollo diferenciado de los países, originado por el intercambio desigual de mercancías que pagaba inequitativamente el trabajo implícito en ellas y por lo tanto originaba una transferencia de valor de la periferia hacia el centro, consolidando los monopolios transnacionales.

Mención aparte merecen los aportes de Christian Palloix al concepto de internacionalización del capital productivo. La razón radica en que algunos de sus postulados pueden ser aplicados hoy en día a las actuales formas de integración vertical y horizontal de las empresas mundiales. Además, Palloix distinguía lo que años posteriores presentaría Michael Porter como la teoría de las ventajas competitivas: que la importancia de la firma multinacional y su posibilidad de expansión era acorde a la rama o industria en la que se ubicaba enfatizando que el ciclo del capital social se desplazaba con una fuerza cada vez mayor hacia la esfera mundial. La conclusión de Palloix fue que la fuerza con la que se desplegaban las empresas transnacionales dependía de la dinámica que presentaba la internacionalización de la producción, dando lugar a una nueva división internacional del trabajo que para estas empresas significaba la oportunidad de aprovechar los salarios bajos de la periferia, desarrollando en estos países los productos que después exportaban al centro. También se percató que la clásica división del trabajo en donde los países periféricos eran abastecedores de materias primas, principalmente, estaba siendo desplazada por una "división de los procesos productivos en producciones parciales"<sup>63</sup>, generando una dependencia productiva hacia el centro con pocos beneficios económicos para los países periféricos y una polarización de la fuerza productiva nacional.

El comportamiento de las empresas transnacionales y la internacionalización de los procesos productivos desde la perspectiva latinoamericana, fue exhaustivamente analizado por la CEPAL, tanto desde el enfoque "desarrollista", como del "dependentista". Dentro de los teóricos de esta escuela podemos resaltar los trabajos de Fernando Fajnzylber quien analizó el comportamiento de estas empresas en la economía latinoamericana y en particular en la mexicana, así como el impacto que estas tuvieron durante el proceso de la llamada Industrialización de América Latina. Fajnzylber sugería la necesidad de regular las actividades de las empresas transnacionales acorde con las estrategias de crecimiento de las economías del área, que en aquel entonces

---

<sup>63</sup> Estas producciones parciales a las que hace referencia C. Palloix en los años setenta, para finales del siglo XX serán conocidas como Producción Modular o por Módulos, empleada sobre todo en la industria automotriz y la electrónica.

practicaban un modelo de sustitución de importaciones e industrialización, que favoreció enormemente la entrada de empresas extranjeras en nuestros territorios.

Hasta mediados de la década de los ochenta, la forma en que los capitales, principalmente los productivos, se habían expandido a nivel mundial fue a través de las grandes empresas transnacionales.

Una empresa transnacional se caracteriza, entre otros aspectos, por trasladar sus capitales e instalarse en aquel punto geográfico que haya elegido para su valorización. Este tipo de empresa era responsable de la completa instalación de la nueva filial, por lo que pasaba a ser parte de sus activos, es decir, que la transnacional era dueña de la empresa naciente. Por lo que los costos de operación, así como las pérdidas o las ganancias obtenidas también le pertenecían. De esta forma cualquier variación en las filiales (como pudiera ser una huelga) afectaba directamente a la empresa matriz y a todo su sistema de distribución a nivel mundial.

Por lo que respecta a la tecnología, existía una diferencia entre la matriz y la filial de entre 10 y 20 años, lo que implicaba que en cada mercado hubiera una notable diferencia de calidad entre los productos, aún y cuando se tratará de la misma marca. Así, un automóvil de la marca Volkswagen fabricado en Alemania era más cotizado por su calidad que un automóvil de la misma marca armado en México.

Se puede decir que en muchos casos, las empresas transnacionales utilizaban a sus filiales para enviar, en forma de exportación, la tecnología ya obsoleta y de esta forma poder financiar el desarrollo de nueva tecnología en los países de origen.

Sin embargo, aún cuando las ventajas parecerían ser notorias para estas empresas, los riesgos eran también grandes. Por lo que, para la década de los ochentas, el costo de mantener una empresa en otro país, resultaba alto y en muchos casos insostenible. Obligando a establecer nuevas relaciones de capital entre las empresas transnacionales y sus filiales.

Surgen así las llamadas *empresas internacionalizadas* que poseen la característica de ser más flexibles en su organización y en su relación de capitales.

Entre las principales características que marcan la diferencia entre una empresa transnacional y una internacionalizada, es que en las segundas:

- Las empresas filiales dependiente se convierten en *socios* de las grandes empresas.
- La relación de capitales que mantienen las grandes empresas con sus socios es de cero riesgos, es decir, que si alguno de los socios o proveedores tuviera problemas financieros esto no afectará ni a los demás socios ni a la gran empresa.

- Por lo que, si alguno o algunos de los socios quiebra o tiene problemas de otra índole como los laborales, por ejemplo, esto no afecta el proceso productivo.
- Existe una división del trabajo entre los socios, que lleva a una especialización, tanto dentro del grupo como a nivel mundial.
- Las grandes empresas así como sus socios poseen tecnología igual o similar, para asegurar que todas las partes del producto sean de la misma calidad y ajusten en el ensamblaje.
- La mano de obra empleada en estas empresas (obreros polivalentes) posee una calificación mayor a la del resto de obreros así como salarios superiores a los que perciben muchos profesionistas de las demás industrias, lo que conlleva a una polarización de los trabajadores.
- No existen límites para las inversiones.
- Se da una organización Horizontal y flexible.
- El costo de la tecnología que se exporta a los nuevos socios incrementa, reduciendo mayores ganancias para las grandes empresas.
- Esta nueva organización de los procesos productivos, permite el surgimiento de industrias de punta, que marcan la nueva dinámica de la producción mundial: biotecnología, electrónica, comunicaciones, automotriz y telemática.

### **Ventajas competitivas: el papel de la empresa, la nación y el gobierno.**

La transformación de la empresa multinacional o transnacional en corporativos internacionalizados, obliga a un replanteamiento teórico partiendo de una cuestionante: ¿por qué algunas naciones son capaces de atraer a los líderes mundiales de un sector y otras no? O bien, ¿por qué algunas naciones son grandes receptoras de IED y otras simples espectadoras?

Los postulados de Adam Smith, sobre las ventajas absolutas, y de David Ricardo, sobre las ventajas comparativas de las naciones, fueron válidos por cerca de dos siglos, sin embargo, al estar estas teorías basadas en el intercambio comercial de mercancías resultaron inoperantes ante una compleja realidad mundial en donde los exportadores, además de ser promotores de IED, no se ubican en una sola nación de origen, sino en tantas como sean necesarias según le representen una constante valorización de sus capitales y que además compiten internacionalmente a través de sus subsidiarias, echando por tierra los principios del por qué y hacia dónde exporta un país.

De tal suerte, que para comprender el comportamiento internacional de estos actores agrupados en corporaciones, Michael Porter desarrolló su teoría de las Ventajas Competitivas de una Nación.

El análisis de Porter se centra en la mesoeconomía (industrias y sectores) y utiliza un método inductivo que parte del análisis de competidores y sectores individuales hasta llegar a la economía como un todo.

A pesar que su interés se centra en las estrategias competitivas en sectores específicos, reconoce que el entorno nacional juega un papel relevante en el éxito competitivo de las empresas. Siendo la suma del trabajo y competencia realizados en cada sector la que determinará el estado de la economía de un país y su capacidad de desarrollo.

De acuerdo con Porter, para comprender las ventajas competitivas de un país, se debe hacer uso no sólo de herramientas del campo de la teoría de las estrategias competitivas, sino además de la innovación tecnológica, la economía industrial, el desarrollo económico, la geografía económica, el comercio internacional, la ciencia política y la sociología industrial, que desde su particular punto de vista "no suelen combinarse habitualmente".

En su obra Las Ventajas Competitivas de las Naciones, Porter distingue que las interpretaciones erróneas que se han dado del éxito de algunos países en la competitividad nacional se han centrado en dar mayor importancia a:

a) La estabilidad macroeconómica, a través de variables como el tipo de cambio, la tasa de interés, el déficit público y la balanza de pagos..."Pero hay naciones que han disfrutado de niveles de vida rápidamente crecientes a pesar de los déficit presupuestarios (Japón, Italia y corea), de la apreciación de su moneda (Alemania y Suiza) y de los altos tipos de interés (Italia y Corea)".

b) Que la competitividad está en función de una mano de obra barata y abundante..."A pesar de esto, naciones como Alemania, Suiza y Suecia han prosperado al margen de sus altos niveles salariales y de largos períodos de escasez de mano de obra....La capacidad de competir a pesar de pagar salaros altos parece ser un objetivo nacional mucho más deseable".

c) La alta dotación de recursos naturales..."Sin embargo y en épocas bien recientes, las naciones de más éxito comercial, entre las que cabe destacar a Alemania, Japón, Suiza, Italia y corea, han sido naciones con recursos naturales limitados que han tenido que importar la mayor parte de las materias primas que emplean. También es interesante advertir que dentro de naciones tales como corea, el Reino Unido y Alemania, son las regiones pobres en recursos las que están prosperando en relación con las ricas en recursos". Hecksher y Ohlin hablaban ya en su teoría sobre la dotación de factores de una nación, la cuestión no se centra en qué tanta sea su dotación de factores, sino en los sectores en que hacen uso intensivo de esos factores.

d) Que la competitividad depende de la política gubernamental. "Analizando el conjunto de las naciones, los sectores donde más intensamente ha intervenido el Gobierno, menos éxito han alcanzado en términos internacionales, en la mayoría de los casos. El gobierno bien puede decirse que interviene en la competencia internacional, pero rara vez lo hace en un papel estelar"

e) Las diferencias en las prácticas de gestión, sobre todo entre trabajadores y directivos. "...Los sindicatos tienen mucho poder en Alemania o Suecia, con representación en la dirección impuesta por la ley (como es el caso de Alemania) y en el consejo de administración (Suecia). A pesar de la opinión por

parte de algunos de que los sindicatos poderosos minan la ventaja competitiva, ambas naciones han prosperado y cuentan con algunas de las empresas y sectores internacionalmente más descolantes de cualquier país”.

Entonces ¿qué es lo que determina el éxito competitivo de una nación?

De acuerdo con Porter: “La principal meta económica de una nación es producir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos. La capacidad de conseguirlo depende no de la morfa noción de “competitividad” sino la productividad con que se empleen los recursos de una nación (trabajo y capital). La productividad es el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. Depende tanto de la calidad y características de los productos (lo que determina los precios a que pueden venderse) y de la eficiencia con la que se producen).....”La productividad es el principal determinante, a la larga, del nivel de vida de una nación, porque es la causa radical de la renta nacional per cápita. La productividad de los recursos humanos determina sus salarios, mientras que la productividad con que se emplea el capital determina el rendimiento que consigue para sus poseedores. La elevada productividad no sólo genera altos niveles de renta, sino que brinda a los ciudadanos la opción de disfrutar de más tiempo de esparcimiento en lugar de trabajar durante jornadas muy largas.....” .

Por lo que la meta de un país deber ser alcanzar el crecimiento sostenido de la productividad, a través de la calidad de sus productos, la constante innovación, la mejora de la tecnología y de la eficiencia de la producción.....”Todo esto debe dejar bien clara la razón de que la mano de obra barata y un tipo de cambio “favorable” no son definiciones significativas de la competitividad. El objetivo ha de ser soportar unos salarios altos y cobrar unos precios superiores en los mercados internacionales”

Para que las ventajas competitivas de los países tengan frutos, se debe contemplar un escenario comercial de libre cambio, en donde los precios y salarios de un corporativo competitivo no deben ser bajos, concentrándose esta ventaja internacional frecuentemente en sectores estrechamente definidos e incluso en segmentos sectoriales en particular. Enfatizando que el éxito competitivo de una nación no lo hace un productor nacional aislado sino un grupo de empresas, que se localizan no sólo en el mismo país sino hasta en la misma ciudad.

Sin embargo el modelo presentado por Porter posee importantes limitantes, sobre todo para los países en crecimiento como los de América Latina, debido a que de acuerdo con su esquema el éxito de algunas naciones, necesariamente implica el sacrificio de todas las demás....”El establecimiento de subsidiarias extranjeras por parte de empresas de una nación también puede elevar la productividad nacional, siempre que la maniobra entrañe el traslado de las actividades menos productivas a otras naciones o la realización en el extranjero de determinadas actividades (tales como la prestación de servicio o la modificación

del producto para satisfacer las necesidades locales) que sirvan de apoyo para una mayor penetración en los mercados extranjeros”

Esta limitante en su enfoque se debe a que, si bien su estudio fue realizado en diez naciones que en 1985 representaban el 50% del total de exportaciones mundiales: Alemania, Corea, Dinamarca, Estados Unidos, Italia, Japón, Reino Unido, Singapur, Suecia y Suiza; estas no representan el conjunto del comercio internacional en donde, sí el ingreso de los corporativos internacionalizados ha cambiado el panorama, el intercambio tradicional de bienes y servicios sigue siendo predominante en el resto de las naciones incluyendo las diez incluidas en su estudio, ya que de acuerdo a él, el crecimiento de los sectores claves en estas diez naciones no sólo es a costa de otros países, sino a costa también de otros sectores dentro de las mismas naciones.

*“Ninguna nación puede ser competitiva en todo (y exportadora neta de todo). El conjunto de recursos humanos y materiales de una nación necesariamente es limitado. El ideal es que estos recursos se apliquen a los usos más productivos que sea posible. El éxito exportador de aquellos sectores con una ventaja competitiva, elevará los costes de mano de obra, insumos y capital en la nación y hará que otros sectores dejen de ser competitivos.....Sin embargo, el proceso implica que necesariamente habrá que perder posiciones de mercado en algunos segmentos y sectores si la economía nacional ha de progresar....”.*

Además, de acuerdo con la CEPAL, dentro de las estrategias de búsqueda de países receptores de IED por parte de las empresas transnacionales continúa prevaleciendo como factores predominantes la dotación de factores de la producción y la política comercial de los gobiernos, sumado a la eficiencia y el progreso tecnológico.

## ESQUEMA 6

### FACTORES DETERMINANTES EN LOS PAÍSES RECEPTORES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS

Estrategia de la IED	Factores determinantes principales
Búsqueda de materias primas	Abundancia y calidad de recursos naturales Acceso a los recursos naturales Tendencias de los precios internacionales de productos básicos Regulación del medio ambiente
Búsqueda de mercados (nacional o regional)	Tamaño, ritmo de crecimiento y poder de compra del mercado Nivel de protección arancelaria y no arancelaria Barreras a la entrada Existencia y costo de proveedores locales Estructura del mercado (competencia) Requisitos regulatorios y de supervisión locales
Búsqueda de eficiencia	Acceso a mercados de exportación Calidad y costo de recursos humanos Costo de infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones) Logística de servicios Calidad de proveedores, formación de aglomeraciones productivas (clusters), otros Acuerdos internacionales de comercio y protección de la inversión extranjera
Búsqueda de elementos estratégicos	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa Base científica y tecnológica Logística tecnológica

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

## América Latina: acciones emprendidas en la globalización productiva

De acuerdo con información recopilada por la prensa financiera, tan sólo en América Latina, los inversionistas extranjeros participaron en la compra de empresas y activos con 43 mil millones de dólares en 1997, más de la mitad de los cuales correspondieron a la compra de activos del sector privado, es decir a adquisiciones y fusiones. Al restar de este monto la cifra correspondiente a la compra de empresas de inversión extranjera realizada por empresarios locales en su país de residencia, que asciende a 944 millones de dólares, puede estimarse que en 1997 el ingreso neto de IED asociado a la transferencia de activos en la región alcanzó los 14 700 millones de dólares.

Los flujos de IED variaron en cuanto a su modalidad durante los años noventa. Hasta 1993 la compra de activos fijos existentes (estatales o privados) fue la preferencia de los inversionistas extranjeros. Durante 1994-1996 el fuerte aumento de los montos de IED se sumó a la preferencia de nuevos activos relacionados con grandes proyectos de inversión, la reestructuración y modernización de las empresas extranjeras existentes y las nuevas inversiones vinculadas con la reestructuración y modernización de las empresas estatales privatizadas. En 1997 nuevamente se registró un alza pronunciada en la compra de activos existentes a cargo de los inversionistas extranjeros. La IED vinculada con la compra de activos fijos del sector privado superó a la compra de activos estatales; no obstante, esta última experimentó un mayor crecimiento relativo.

El peso relativo del tipo de transferencia cambia sustantivamente en cada país. Así, en aquellos países en los que el programa de privatizaciones de activos estatales se inició con antelación tienden a preponderar las transacciones de activos entre agentes económicos privados respecto de los ingresos de IED generados por la venta de activos estatales. En cambio, en aquellos países donde el programa de privatizaciones está en curso, ocurre lo contrario.

De lo anterior se puede deducir que la compra de empresas privadas a cargo de inversionistas extranjeros tiene una importancia creciente. Por otro lado, son significativos los niveles que alcanza la privatización de empresas y activos del Estado como factor determinante de la IED, constituyéndose en la principal causa de la expansión extranjera en los países en desarrollo.

El inicio de la década de los noventa, marca la reinserción de América Latina a los mercados financieros internacionales, y principalmente a la captación de Inversión Extranjera Directa (IED) o productiva, superando el desplazamiento que durante la década pasada había ocurrido en favor de los países asiáticos.

A lo largo de la primera mitad de los noventa, México se convirtió en el principal captador de IED en la región, seguido por Chile y Argentina. Sin embargo, y aún cuando la captación de inversiones seguía concentrada en tres países, México es desplazado por Brasil.

La estrategia utilizada por las empresas extranjeras para penetrar en el mercado latinoamericano fue la expansión y diversificación de sus inversiones a través de los asociacionismos empresariales y la gran variedad que de ellos existe. Pero en contra de la tendencia internacional, en las preferencias del establecimiento de alianzas que no representarán la desaparición de alguno de los socios, en América Latina, predominaron las fusiones y adquisiciones de empresas locales por parte de empresas extranjeras.

En orden de importancia siguieron a las fusiones y adquisiciones: los contratos de manufactura (predominantes en la industria automotriz; las franquicias (que encontraron un campo propicio para su expansión en el sector servicios), las participaciones minoritarias (frecuentes en la primera etapa de internacionalización de la banca); la distribución cruzada (instrumento clave en el comercio); y, finalmente, las empresas que continuaron con prácticas de transnacionalización tradicional como Bimbo.

Para 1997, las fusiones y adquisiciones de empresas en América Latina representaron el 13% del total mundial y constituyeron alrededor del 40% del ingreso neto de IED en la región.<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1998.

Los inversionistas internacionales, se interesaron en comprar empresas locales en cuatro países, básicamente: México (32%); Argentina (25%); Brasil (22%) y Chile (10%). Mientras que en el resto del área adquirieron el restante 11%.

CUADRO 5

*México: principales adquisiciones de empresas nacionales por parte de empresas extranjeras, 1997*

Comprador	País de origen	% de capital extranjero	Vendedor	Sector
Bell Atlantic	EU	100	Iusacell	Telecom.
Wall Mart Stores, Inc.	EU	50	Cifra SA	Comercio
British American Tobacco	Reino Unido	100	Cigarrera La Moderna	Tabaco
Loral Space Communications	EU	75	Satélites Mexicanos	Telecom.
Hughes Communications	EU	...	PanamSat	Telecom.
Anheuser-Busch	EU	37	Grupo Modelo	Bebidas
Phillips Morris Internal.	EU	21	Cigatem	Tabaco
Procter & Gamble	EU	100	Loreto y Peña Pobre	Celulosa y papel
Unimim Corp.	EU	100	Vitro	Minería
Hicks, Muse, Tate & Furst	EU	20	Grupo MVS	Telecom.
Tower	EU	40	Metalasa	Automotores
John Labatt Ltd.	Canadá	8	Femsa-Cerveza	Bebidas
Industrial John Deere	EU	100	John Deere	Maquinarias
Nextel Communications	EU	77	Corporación Mobilcom	Telecom.

Tomado de : CEPAL, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 1998

A México, la venta de empresas privadas nacionales a inversionistas extranjeros, le representó entradas por 8,899 millones de dólares en 1997. Mientras que, el desembolso que realizaron los inversionistas nacionales para adquirir empresas filiales de inversión extranjera fue de 312 millones de dólares para el mismo año. Por lo que se tuvo un saldo favorable de IED por 7,777 millones de dólares<sup>65</sup>. De acuerdo con cifras presentadas por SECOFI y Banco de México, de mediados de los ochenta hasta finales de siglo, más de la mitad de la IED se dirigió al sector manufacturero, principalmente a la industria maquiladora. Las inversiones se concentraron en la rama de la maquinaria y equipo, sobre todo de las industrias automotriz y electrónica, que en su mayoría producen mercancías destinadas a la exportación. En menor medida, la rama de alimentos, bebidas y tabaco se vio favorecida por esta llegada de inversiones.

Para el caso de México los principales países que invirtieron, son: Estados Unidos con el 60% del total de inversiones captadas; la UEE que en conjunto invierte el 18%, destacando los Países Bajos con el 8%; y, finalmente la India, que en la compra de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas S.A (SICARTA) a través de la empresa ISPAT, invirtió 1, 555 millones de dólares. SECOFI reportó también que la IED correspondiente a fusiones y adquisiciones sobrepasó el 55% del total de inversiones, concentrándose en los subsectores de telecomunicaciones con el 38%; bebidas y tabacos con el 30%; comercio con el 15%; banca y seguros con el 6% y otros con el 11%. Las inversiones efectuadas por las empresas extranjeras, estuvieron orientadas al incremento de la eficiencia del sistema de producción integrado y a lograr el acceso a mercados internos con gran potencial de crecimiento.

Adicionalmente a las empresas que llevaron a cabo fusiones y adquisiciones, se encuentra el grupo de empresas que incrementaron su participación en empresas nacionales, sin llegar a comprar el 100% de las acciones. Entre las principales se encuentran: Canadian Pacific Ships del Reino Unido que participa con un 50% en Transportación Marítima Mexicana; Coca Cola Corp. De Estados Unidos que participa con un 50% en Polioles; Grupo Mexinox S:A de co-propiedad Alemana-Española, con participación del 66% en Mexinox y subsidiarias, entre otras más.

Es importante resaltar que empresas asiáticas, entre las que sobresalen Daewoo Electrónicas, Samsung, Matsushita y Computer International Acer, anunciaron nuevas inversiones en territorio mexicano en los renglones de equipos de oficina, productos magnéticos, fotocopiadoras, televisores, computadoras y equipos telefónicos.<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> América Economía, 1998.

<sup>66</sup> Estas inversiones fueron reguladas por la Ley de Inversión Extranjera de 1993. En 1996 se le introdujeron modificaciones para hacerla correspondiente a los cambios presentados en la economía relacionados con la privatización de algunos sectores que se encontraban bajo el control del Estado, como las telecomunicaciones, ferrocarriles y aeropuertos. El 8 de septiembre de 1998 se enmendó el Reglamento de dicha ley con el propósito de agilizar los trámites administrativos que deben efectuar los inversionistas extranjeros.

Es interesante observar la forma en que las empresas de naciones en desarrollo, básicamente las latinoamericanas, ingresaron con gran éxito a ese movimiento internacional de capitales, estableciendo alianzas con empresas en otros países, incluidos los desarrollados. El siguiente cuadro muestra algunas de las empresas mexicanas con importantes niveles de internacionalización:

CUADRO 6

*Las empresas internacionalizadas de México y su posición en Latinoamérica 1997*

Posición	Empresa	Subsector	% en el exterior	Países donde tiene operaciones
2	PEMEX	Petróleo	37.9	Estados Unidos
5	TELMEX	Telecom..	13.3	Estados Unidos
8	CEMEX	Cemento	63.6	España, EU, Colombia, Venezuela, Panamá, Trinidad y tobago, Filipinas, Rep. Dominicana, Tailandia e Indonesia
14	Vitro	Vidrio	29.4	EU, Perú, Bolivia, Colombia, Brasil, Guatemala, Ecuador, Costa Rica
18	Grupo Industrial Bimbo	Alimentos	17.6	EU, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Uruguay, Venezuela, Brasil, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa rica
19	Grupo Modelo	Bebidas	21.5	E.U, América Latina
21	Televisa	Medios	21.1	EU, Chile, Perú
25	Grupo IMSA	Metales	28	EU, Brasil, Argentina, Chile, Venezuela, Colombia, Guatemala
26	Maseca, Gruma	Alimentos	54.8	EU, El Salvador, Nicaragua, Reino Unido
27	Grupo México	Minería	50.9	América del sur
29	Coca Cola FEMSA	Bebidas	34.3	Argentina
31	ICA	Construcción	25.6	Argentina, España, Portugal, Chile, Colombia, Venezuela, Puerto Rico, Panamá

Elaborado en base a datos de CEPAL y América Economía, 1998

De estas empresas mexicanas sobresalen las actividades de:

- Cemex, tercer productor mundial de cemento.
- Vitro, tercera productora de vidrio a nivel mundial y propietaria de Anchor Glass y Latchford Glass.
- Grupo Bimbo, que ofrece 800 productos diferentes desde Estados Unidos hasta Argentina, posee 15 mil vehículos; 400 mil puntos de venta y cubre 16,500 rutas de distribución al día, teniendo como su

mayor ventaja el sistema de distribución. Es propietaria, además, de las marcas Marinela, Barcel y Ricolino. Contaba en 1999 con una reserva de 100 millones de dólares obtenidos de la venta de 60 millones de acciones en el mercado de valores.<sup>67</sup>

- Las empresas de telecomunicaciones, especialmente el Grupo Televisa y TV Azteca, quienes han adquirido canales de televisión en Centro y Sudamérica.

### La Inversión extranjera directa en el siglo XXI

El panorama de la IED en América Latina cambio abruptamente junto con el cambio de siglo. En 1999 se alcanzaba la máxima captación de la región con 108.3 miles de millones de dólares, igualando la captación en conjunto del área Asia-Pacífico, que durante toda la década de los noventa había sido superior. Sin embargo, y a pesar de que mundialmente se presentó un descenso generalizado en las entradas de IED a partir del año 2001, es importante señalar que China ha sido el único país que no se vio afectado por este descenso, sino por el contrario incremento constantemente la captación de IED que en 1999 representaba el 37.2% de lo captado por América Latina y para el año 2003, según estimaciones de la CEPAL, superó en 14.7 miles de millones de dólares a los países latinoamericanos en su conjunto.

#### CUADRO 7

*Distribución regional de las entradas netas de inversión extranjera directa a nivel mundial  
1991-2003  
(En miles de millones de dólares)*

	1991-1996 <sup>a</sup>	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 <sup>b</sup>
<b>Total mundial</b>	<b>254.3</b>	<b>481.9</b>	<b>686.0</b>	<b>1079.1</b>	<b>1393.0</b>	<b>823.8</b>	<b>651.2</b>	<b>653.1</b>
<b>Países desarrollados</b>	<b>154.6</b>	<b>269.7</b>	<b>472.3</b>	<b>824.6</b>	<b>1120.5</b>	<b>589.4</b>	<b>460.3</b>	<b>467.0</b>
Europa occidental	91.0	139.3	263.0	496.2	709.9	400.8	384.4	345.8
Unión Europea	87.6	127.9	249.9	475.5	683.9	389.4	374.4	341.8
Alemania	4.8	12.2	24.6	55.8	203.1	33.9	38.0	36.4
Francia	18.4	23.2	31.0	46.5	43.3	55.2	51.5	36.3
Reino Unido	16.5	33.2	74.3	84.2	130.4	62.0	24.9	23.9
Otros	3.4	11.4	13.1	20.7	26.0	11.4	10.0	4.0
América del Norte	53.4	114.9	197.2	308.1	380.8	172.8	50.6	97.7
Canadá	6.6	11.5	22.8	24.7	66.8	28.8	20.6	11.1
Estados Unidos	46.8	103.4	174.4	283.4	314.0	144.0	30.0	86.6
Otros	10.2	15.5	12.0	20.3	29.9	15.8	25.3	23.5

<sup>67</sup> El Financiero, 31 de mayo de 1999.

desarrollados								
Japón	0.9	3.2	3.2	12.7	8.3	6.2	9.3	7.5
<b>Países en desarrollo</b>	<b>91.5</b>	<b>193.2</b>	<b>191.3</b>	<b>229.3</b>	<b>246.1</b>	<b>209.4</b>	<b>162.1</b>	<b>155.7</b>
América Latina y el Caribe <sup>c</sup>	27.1	73.3	82.0	108.3	95.4	83.7	56.0	42.3
Africa	4.6	10.7	8.9	12.2	8.5	18.8	11.0	14.4
Asia y el Pacífico	59.4	109.1	100.0	108.5	142.1	106.8	95.0	99.0
China	25.5	44.2	43.8	40.3	40.8	46.8	52.7	57.0
<b>Europa central y del este</b>	<b>8.2</b>	<b>19.0</b>	<b>22.5</b>	<b>25.1</b>	<b>26.4</b>	<b>25.0</b>	<b>28.7</b>	<b>30.3</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de UNCTAD, World Investment Report 2003. FDI Policies for Development National and International Perspectives (UNCTAD/WIR/2003), Nueva York/Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.03.II.D.8,2003 y para las cifras preliminares del 2003, "Global FDI decline bottoms out in 2003", Press Release, 12 de enero del 2004.

<sup>a</sup> Promedios anuales

<sup>b</sup> Cifras preliminares

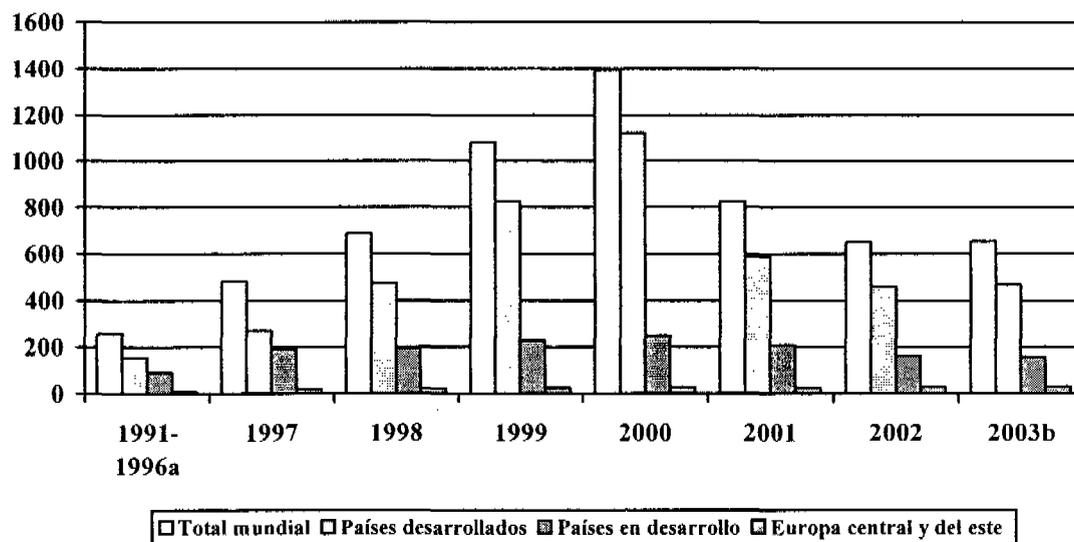
<sup>c</sup> Incluidos los centros financieros del Caribe.

Dentro del subcontinente es la América del Sur la que en el período 1990-2003 ha mantenido una mayor captación, superando a México, América Central y el Caribe.

La razón por la cual el movimiento de capitales productivos se vio frenado, aún cuando la recuperación del crecimiento económico mundial ha sido palpable a partir del 2003, se debe a que la oleada de fusiones y adquisiciones que caracterizó la primera fase de la globalización y que fue el principal motor que impulsó el crecimiento de la IED durante los noventa, sufrió un retroceso del 25% en el caso de las fusiones y del 7% en el caso de las adquisiciones, según cifras de la UNCTAD. Esto debido a los problemas financieros que enfrentaron las casas matrices de las empresas internacionales y a la baja de la demanda interna de los países receptores por desequilibrios macroeconómicos.

GRAFICA 1

Distribución Regional de las Entradas Netas de Inversión Extranjera Directa a Nivel Mundial, 1991-2003  
(miles de millones de dólares)

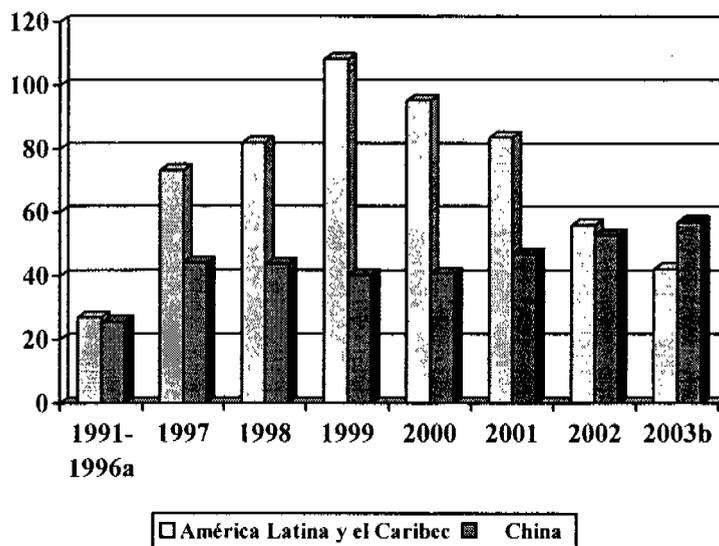


Esta situación nos lleva a una contradicción de este proceso de globalización, ya que los desequilibrios que las empresas internacionales han reflejado en las economías latinoamericanas son provocados por una creciente salida de recursos a través de la Transferencia Neta de Recursos (dividendos, utilidades, remuneraciones) que estas empresas hacen hacia sus países de origen, combinada con una reducción en la inversión. Se calcula que estas transferencias fluctúan en los 20,000 millones de dólares desde 1997. Sin lugar a dudas, es el sector servicios el que puede servir como termómetro para medir el comportamiento de la IED en el área, ya que es en él en donde durante los años noventa se registró un notable incremento y para el presente siglo un significativo retroceso.

La participación de los países que invierten en América Latina no ha variado. En primer lugar encontramos a Estados Unidos, con una participación del 32%, seguido por España con un 19%, posteriormente se ubican los Países Bajos, Francia, el Reino Unido, Canadá, Portugal, Alemania, Japón e Italia. Cabe señalar que los países miembros de la Unión Europea incrementaron notoriamente su presencia a partir de la segunda mitad de los noventa, gracias sobre todo, a los acuerdos que tanto México como el MERCOSUR han firmado con ellos. Mientras que los países receptores de la región latinoamericana con mayor participación, continúan siendo los países más grandes de la región: Brasil, México, Argentina, Chile, Venezuela y Colombia, captando el 83% de los flujos netos de IED, durante 1996-2002.

GRAFICA 2

Distribución de las Entradas Netas de Inversión Extranjera Directa en América Latina, el Caribe y China, 1991-2003 (miles de millones de dólares)



## 5.3 Finanzas

### La banca internacional y el mercado internacional de capitales

Al igual que para los capitales productivos, la década de los noventa significó para los capitales financieros una reactivación generalizada. La banca mundial se está globalizando y a su vez, concentrando, como resultado de las grandes adquisiciones de bancos locales a cargo de entidades transnacionales. Entre los principales compradores de bancos destacan el banco británico Hong Kong Shanghai Bank Corp. (HSBC) que compró en Argentina el Banco Roberts, en Brasil al banco Bamerindus, en México al Grupo Financiero SERFIN y ya en el presente siglo la compra de BITAL, y en Chile al banco Santiago, que le permiten obtener una importante participación en los principales mercados financieros de la región.

Otros de los grandes compradores han sido los bancos españoles, específicamente Bilbao Vizcaya, Banco Santander y Banco Centro Hispano (BCH). Así, por ejemplo, durante 1997, el BBV compró en Argentina una participación del 30% del Banco Francés de Río de la Plata y a través de este adquirió la mayoría accionaria del Banco de Crédito Argentino. En tanto en Venezuela alcanzó el control del Banco Provincial, además del Banco Ganadero en Colombia, el Banco Continental en Perú y el grupo financiero Probusa en México, dentro de sus adquisiciones realizadas en 1996.

A principios de 1998, el BBVA, sin duda el banco español con mayor actividad, adquirió parte de la propiedad del Banco BHIF de Chile y del Banco Excel Económico S.A. de Brasil.

Entre las operaciones más destacadas del Banco Santander llevadas a cabo en 1997 se registran las compras de una participación del 35% del Banco Río de la Plata de Argentina y de la mayoría accionaria del Banco Noroeste de Brasil. Estas se suman a las compras de InverMéxico, Bancoquía de Colombia, Banco Mercantil e Interandino de Perú, Banco de Venezuela, Banco Geral do Comercio de Brasil, que también se realizaron en 1997. Se estima que ambos bancos (BBVA y Santander) desembolsaron alrededor de 4 000 millones de dólares en su respectiva expansión en América Latina.

La tendencia de realizar fusiones y adquisiciones en América Latina comenzó en 1996, cuando BBVA compró la participación minoritaria en el grupo financiero mexicano Probusa, cuando este se encontraba en una situación financiera difícil y BBVA le inyectó 350 millones de dólares para saldar su deuda, sacando partido de una reforma recién aprobada por el Gobierno de México que permitía que los bancos extranjeros compraran participaciones mayoritarias en bancos mexicanos, acción que repetiría durante la fusión con BANCOMER.

La notable expansión internacional de la banca entre 1996 y 1998 revela un profundo proceso de reestructuración financiera mundial, gracias a la cual, sobre todo la base de privatizaciones, compras a grupos empresariales locales y fusiones, gran parte de los principales bancos locales de las mayores economías de los países en desarrollo han cambiado de propietarios, pasando a integrar nacientes redes bancarias a nivel regional y mundial.

Este fenómeno se explica, en parte, por la necesidad de la industria bancaria en desarrollo de fortalecer la base de capital, a modo de enfrentar más eficientemente un escenario cada vez más competitivo y radicalmente distinto tras la crisis financiera de 1995. A ello se sumaron las estrategias de expansión de algunos bancos europeos, sobre todo españoles e ingleses, atraídos por las altas tasas de crecimiento del sector que se lograron consolidar en algunos países en desarrollo, que aplicaron una política de incremento económico sostenido y una alta rentabilidad de la inversión que ofreció esta industria, sobre todo en América Latina.

Para 2003, durante el primer semestre, la presencia de los dos principales bancos españoles en América Latina, concentraba el 49% de los activos totales de los diez mayores bancos extranjeros en la región, seguidos por los bancos norteamericanos que en conjunto concentraban el 31% del total de activos en manos de extranjeros, esto debido en gran parte a la compra que en 2001 realizó Citibank de Banamex, el banco más grande de México. Otros países con participación menor de sus bancos en la compra de activos son el Reino Unido, los Países Bajos, Canadá y Francia.

De los activos financieros totales de la región, para 2003, el 34% estaban en manos de extranjeros, el 40% en manos de la banca privada local y el 26 % en manos de la banca estatal. Mientras que de los 100 mayores bancos en América Latina, para ese mismo año, 35 eran extranjeros, 48 privados locales y 17 estatales.

### **Fusiones en la banca privada mexicana**

La historia de la banca comercial mexicana se puede resumir en tres momentos a partir de 1982:

1) En septiembre de 1982 se toma la resolución, por parte del ejecutivo federal, de estatizar la banca nacional. Se ejercieron tres tipos de controles. El primero fue un control operativo que indicaba que Banco de México establecería las regulaciones operativas determinantes de las tasas pasivas de interés y del encaje legal. El segundo fue un control normativo, y fue ejercido por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros para la supervisión y por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el desarrollo sobre concesiones, sucursales, agencias, etc. Finalmente, el contro patrimonial, a cargo también de la Secretaría de Hacienda y ejercido sobre la actividad integral de los bancos. Desde entonces, existía un cuarto control excepcional sobre los casos de bancos con problemas que utilizan el Fondo de Apoyo Preventivo para las Instituciones de Banca Múltiple (FONAPRE, FOBAPROA, IPAB).

2) Un segundo momento, corre de abril de 1991, cuando se anunció la intención de reprivatizar la banca iniciando con el Multibanco Mercantil de México, posteriormente PROBURSA, hasta 1994. Este período se caracteriza por la fusiones, adquisiciones y alianzas entre bancos mexicanos.

3) A partir de 1994, se procedió con la apertura del sistema bancario hacia el exterior con el fin de insertar a México en el proceso de globalización financiera y facilitar la captación de capitales inversionistas mundiales. Esta postura se recibió con agrado y de inmediato muchos bancos extranjeros gestionaron su autorización para operar en nuestro país. Entre los más importantes se encontraban el Bank of Boston, Chase Mahattan Bank, Fuji Bank, Santander, Citibank, entre un grupo de 17 bancos extranjeros.

Para 1998, la participación de la inversión extranjera en la banca mexicana llegó al 20% del total. Otro aspecto que favoreció la afluencia de capitales fue la crisis financiera de 1994, que orilló a los bancos nacionales a abrirse a la participación en sus acciones a inversionistas extranjeros para poder capitalizarse.

Sin lugar a dudas, los montos de inversión, así como la diversificación del origen de los mismos, es el resultado de las profundas transformaciones que nuestro país ha llevado a cabo con el propósito de insertar a México en el nuevo entorno integrador. Las inversiones extranjeras se han visto

estimuladas por los procesos privatizadores de importantes empresas públicas y de la banca comercial; por el apoyo otorgado a las exportaciones provenientes de la iniciativa privada; por la decisión de expandir nuestro mercado interno a través de la puesta en marcha del TLC; por el control de las principales variables macroeconómicas; así como por las reformas legales que han respaldado todo ese proceso.

CUADRO 8

*Los mayores bancos extranjeros en México, según sus activos consolidados y su posición en Latinoamérica, 1997.*

Posición	País de origen	Banco	Activos (millones de dls)
1	Estados Unidos	Citibank	6 203
2	España	Banco Santander	5291
3	Estados Unidos	Bank of Boston N.A.	67
4	Reino Unido	Hong Kong Shanghai Bank	3 518
5	España	Banco Bilbao Vizcaya	4 345
9	Países Bajos	ABN Amro	41
11	España	Banco Central Hiapano	1 710
12	Estados Unidos	Chase Manhattan Bank	206
14	Canadá	Bank of Montreal	3 955
15	Estados Unidos	JP Morgan	724
16	Reino Unido	ING Bank	75
19	Alamania	Dresdner Bank	141
20	Estados Unidos	Bank of America	131
21	Portugal	Banco Comercial Portugués	1710
22	Francia	Société Générale	89
23	Japón	Bank of Tokio-Mitsubishi	100

Elaborado en base a datos de la CEPAL, SCHP, revista *América Economía* e información propia de los bancos.

A partir de su ingreso al TLCAN, México se convirtió en uno de los más importantes puntos de inversión en el mundo y, a su vez, esas inversiones sirvieron de motor para pretender alcanzar el desarrollo económico que se necesita en las fases más avanzadas de la integración regional. Sin embargo,

para el 2003 y debido a las contradicciones inherentes del modelo, este crecimiento se ha desacelerado.

Sin embargo, México se ha convertido en un claro ejemplo de la necesaria complementariedad de los procesos de regionalización y globalización y del por qué se presentan en aquellos países con un marcado perfil exportador.

## **5.4 Los instrumentos de la globalización: asociacionismos**

### **Alianzas estratégicas**

Las alianzas estratégicas son acuerdos que se establecen entre empresas para llevar a cabo trabajos conjuntos de producción y/o distribución de mercancías, o bien de prestación de servicios.

Estos acuerdos se pueden establecer entre empresas competidoras de una misma industria, o entre una empresa y sus proveedores o clientes, o ambos simultáneamente. Al primero de estos tipos de acuerdos, es decir los establecidos entre competidores, es al que se le conoce como Alianzas Estratégicas.

A través de una alianza podemos observar de forma concreta, la manifestación de las características mencionadas de la globalización. En otras palabras, a partir del establecimiento de una alianza, las empresas podrán ampliar su campo de acción o sus mercados; se dividirán las actividades productivas que bajo ese esquema son complementarias y ya no competitivas; podrán diversificar sus fuentes de abasto a través de sus nuevos socios y de los proveedores de estos; establecerán un intercambio libre de tecnología y procedimientos de organización y planeación, sin embargo, serán proteccionistas con el resto de la empresas; retomaran un mayor posicionamiento en el mercado que les permitirá ser más fuertes y poder decidir así que empresas son susceptibles de ingresar en la alianza y quienes no, además de poder decidir los países a los que llevaran sus inversiones, en otras palabras serán discriminatorios.

En una alianza estratégica quedan descartadas las fusiones y adquisiciones, ya que se entiende como un acuerdo de trabajo conjunto y no como una forma de eliminar al competidor o de apoderarse de sus recursos.

En la actualidad existe una gran variedad de alianzas entre empresas, por lo que se hace menester el establecer una clasificación que nos facilite entender las ventajas de cada una de ellas para aprovechar al máximo sus beneficios. El conocer las alianzas, nos permitirá conocer también el tipo de empresario al que se pueden orientar. No todas las alianzas son óptimas para todos los empresarios.

Dentro de la bibliografía referente a este tema, sin duda alguna la clasificación que muestra de forma sencilla y clara el agrupamiento de alianzas es la propuesta por José Carlos Jarillo y Jon I Martínez Echezárraga<sup>68</sup>:

ESQUEMA7

CREACION DE UNA NUEVA ENTIDAD

SI

NO

PROPIEDAD  
DE POR  
MEDIO

SI

- Joint Ventures
- Consorcios de Exportación
- Cooperativas de comercio Exterior

- Participaciones minoritarias
- Intercambio de acciones

NO

- Proyectos auspiciados por gobiernos o instituciones internacionales

- Franquicias
- Licencias de uso de marca
- Distribución cruzada
- Contratos de manufactura
- Contratos de administración
- otras alianzas estratégicas

<sup>68</sup> Estrategia Internacional, Mc Graw Hill, Bogotá, Colombia, 1994.

La agrupación propuesta por los autores se basa en la creación de nuevas entidades derivadas del acuerdo y en cuánto de su propiedad ponen en juego. Derivando cuatro cuadrantes que corresponden a cada una de las combinaciones posibles. Es importante hacer notar que el cuadrante que representa un menor compromiso de capitales entre los socios es el que a su vez cuenta con un mayor número de opciones, pero además son las de uso más frecuente.

En el primer grupo, se encuentran aquellos acuerdos en donde la empresas deciden crear una nueva entidad y aportar capitales, sean estos en forma de capital humano, recursos tecnológicos o recursos financieros. En la asociación de estas empresas se obtienen beneficios comunes, pero también son las que representan mayor riesgo para los empresarios ya que se comparten capitales.

En este grupo encontramos a:

### **Joint Ventures**

Definidas por Jarillo y Martínez Echezárraga, se puede entender una Joint Venture como *“una inversión conjunta o co-inversión contractual entre dos o más empresas que aportan capital u otro tipo de activos (tecnología, maquinaria, etc) para crear una nueva empresa. En el plano internacional, el caso más usual consiste en una empresa extranjera y una empresa local que deciden emprender juntas una aventura en el mercado de la última, compartiendo la propiedad y el control de la misma.”*

Este tipo de acuerdos es preferentemente recurrido por empresarios con fuertes capitales que les permitan tener una aportación a la sociedad, aunque en algunos países, sobre todo de los llamados emergentes<sup>69</sup> los gobiernos piden a las empresas extranjeras establecer joint ventures con las empresas nacionales con la aportación de tecnología y capital financiero por parte del capital externo.

Algunas importantes alianzas de este tipo son las establecidas por Bayer y Sentrachem (Sudáfrica) en 1999 para establecer una planta química en ese país africano; Microsoft y Xerox en el año 2000 para la distribución de material de fotocopiado que utiliza tecnología digital; Shell y Jinling Petrochemical de China en 1998; Control Services e Internacional Testing Services en 1998; CNN y Sports Illustrated para la transmisión de deportes; Universidad de dirham y New castle para fundar el Centre of Archeology of Central and Eastern Europe; San Diego University y Southwestern Collage para fundar el Higher Ed. Centre como centro de posgraduados y de educación continua; y el acuerdo entre Virgen Group de Inglaterra y el Deutsche Telekom de Alemania para fundar Virgen Mobile Telecom de telefonía móvil.

---

<sup>69</sup> En este grupo se encuentran economías como México, India, Brasil, Argentina, China, entre otros.

## **Consortios de exportación y cooperativas de comercio exterior.**

Este tipo de alianza esta orientado a pequeños y medianos empresarios, pero de número considerable en donde cada uno de los socios aporta capital para dar origen a la nueva entidad. La diferencia existente entre un consorcio de exportación y una cooperativa de comercio exterior, radica en su ordenamiento legal y fiscal. Sin embargo, en la práctica los consorcios se han orientada hacia la distribución de mercancías con un valor agregado mayor que el de las cooperativas, las cuales se han orientado hacia la distribución de productos del sector primario .

Algunas de las cooperativas más importantes a nivel internacional son:

- Coomarpes Ltda cooperativa que opera en Mar del Plata, Argentina relacionada con la pesca y la industrialización de los productos de mar. Venta de pescado fresco o congelado.
- Cooperativa de Productores de Leche Entidad productora y exportadora de productos lácteos de Dos Pinos, Costa Rica.
- Mercado de Productores Rosario Se dedica a la venta de frutas, hortalizas, tanto en el mercado interno argentino como a la exportación. También comercializa estos productos de países vecinos.
- Sociedad Cooperativa CHOLONB'ALA, S.C.L.- Dedicada a la exportación de café de la zona de los Altos de Chiapas en México.
- TOSCOFLORA.- Cooperativa italiana de asistencia a los productores de flores, viveristas. Comercializa producciones de flores, plantas y artículos relacionados.
- Cooperativa Campesina Cocallay .- Cooperativa campesina de Llay Llay que produce y comercializa ajos para exportación y supermercados.
- Cooperativa Colonias Unidas Sus cinco industrias están relacionados con la actividad granaria o granelera. Está ubicada en Itapuá, Paraguay.
- AGADI .-Cooperativa agrícola-ganadera de Honduras.
- BioCoop.- Cooperativa portuguesa relacionada con el servicio de agricultura biológica. Posee, asimismo, un boletín mensual sobre las actividades que realiza.
- COISBA .- Sociedad Cooperativa Agropecuaria de Isla Baja, Tenerife.
- Colun .- Cooperativa chilena dedicada a la actividad láctea y agrícola.
- Cooperativa de Cinqueterre - Cooperativa Agrícola Italiana en la que confluyen productores de Riomaggiore, Manarola, Corniglia, Vernazza e Monterosso.
- ANECOOP.- cooperativa española que esporta cítricos de diversas cooperativas de diversos lugares de España.
- COOPEFRUT Ltda.- de Curicò, Chile, cooperativa que exporta fruta fresca de agricultores de ese país.

## **Participaciones Minoritarias**

En el segundo cuadrante, donde ubicamos los acuerdos entre empresas que no derivan la creación de una nueva entidad pero que si tienen propiedad de por medio, encontramos las alianzas por participaciones minoritarias conocidas en inglés como *minority equity stakes*, en donde una empresa compra acciones que varían entre un 15 y 35% del total de su socio con opción de compra preferente de un mayor número de acciones que no llegarán al total. Este, al igual que el intercambio de acciones, permiten a la empresa extranjera disfrutar de las preferencias de los gobiernos al considerárseles empresarios locales.

## **Intercambio de Acciones**

A diferencia de la participación minoritaria en donde sólo uno de los socios toma parte de las acciones de su contraparte, en el intercambio de acciones ambos socios comparten sus acciones para emprender un proyecto común y para disfrutar de los beneficios de ser un empresario local.

## **Proyectos auspiciados por gobiernos o instituciones internacionales**

Esta forma de alianza genera nuevas entidades sin que exista propiedad de por medio, es decir, que la entidad que se genera no es propiedad de los socios que participaron en la alianza "...Normalmente se trata de grandes proyectos creados por gobiernos de países o instituciones internacionales para promover la cooperación entre empresas en torno a un tema común. Se crea, entonces una entidad para administrar el proyecto pero ésta es de propiedad del gobierno o de la institución que financia el proyecto". Este tipo de alianza se orienta a proyectos de salud o de generación de nuevas tecnologías.

Estas alianzas son comunes entre empresarios y gobiernos de un sólo país o para el beneficio de países participantes en un grupo o bloque, como es el caso de la Unión Económica Europea. Generalmente los gobiernos que tienen alguna participación de este tipo, son gobiernos de países desarrollados. Un ejemplo de este tipo de cooperación lo representa el acuerdo firmado entre la World Monuments Fund y la empresa American Express el 6 de junio del 2002 para crear Imperiled Historic Sites dedicada a la conservación y preservación de sitios históricos.

## **Consortios**

Finalmente, en el último de los cuadrantes se encuentran aquellos acuerdos entre empresas que representan el menor de los compromisos entre los socios, ya que de ellos no se derivara la creación de una nueva entidad ni se expondrán propiedades de alguno de ellos, lo que ha servido para que sean los más utilizados dentro del proceso de globalización, ya que la quiebra de alguno de los socios no implica mayores repercusiones en las actividades del o los demás socios.

Como consorcio se define a un grupo de mínimo 3 de empresas que desean desarrollar conjuntamente acciones o políticas de distribución interna o

externa de sus productos. Estos productos, que cada una de las empresas aporta, generalmente suelen ser complementarios entre sí, por lo que pueden distribuirse a través de los mismos canales y publicitarlos por los mismos medios.

Las empresas participantes en el consorcio, adoptan de común acuerdo las normas y políticas que seguirán, así como los derechos y obligaciones que adquieren. El consorcio debe verse como un intermediario ajeno a las empresas de origen, sino como un auxiliar de las mismas en la distribución de las mercancías.

Existe un consorcio europeo citado por Jarillo y Martínez de gran importancia en la industria de la fabricación de aviones, se trata de Airbus Industrie y que demuestra como la integración que existe de las economías europeas fortalece la integración de sus empresas. En el citado consorcio participan cuatro empresas: la Dutsche Airbus de Alemania que se encarga de la producción del fuselaje, British Aerospace de Inglaterra que fabrica las alas de los aviones, French Aeospatiale de Francia que produce las cabinas y Construcciones Aeronàuticas, S.A de España que fabrica la cola de los aviones. El ensamblaje final se realiza en Toulouse, Francia. Actualmente este consorcio es fuerte competidor de otros dos grandes de la aviación, Boing y Mc Donnell-Douglas.

### **Licencias de uso de marca**

Mediante las licencias una empresa posicionada en el mercado, es decir, aquella empresa que goza de un reconocimiento y prestigio de su marca otorga, mediante un previo acuerdo firmado, el derecho de usar un proceso productivo, un proceso de organización, una patente, una marca registrada, un secreto comercial , o cualquier otro elemento de su organización o todos en conjunto a cambio de un pago fijo inicial, un pago periódico en base a un monto fijo por unidad vendida o en base al porcentaje sobre las ventas o ganancias, o ambos pagos.

La licencias fueron la punta de lanza para la inversión extranjera directa en los momentos en que esta no se beneficiaba aún de las ventajas otorgadas por los países, es decir, en momentos previos a la globalización.

### **Franquicias**

Una franquicia es una variación de la licencia de uso de marca y se otorga dentro de concesión territorial, por la cual la persona adquirente, o franquiciatario, tiene la autorización para producir y/o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular, o franquiciante, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios que distinguen a este. Otra diferencia importante entre la licencia de uso de marca y la franquicia, es que en esta segunda forma el franquiciante provee a la empresa licenciataria del producto, del sistema estandarizado de operaciones (franquicia de producto) y del proceso de mercadeo en el punto de venta (franquicia de montaje de negocio), o solamente de este último.

automotriz y que fue descrito en páginas anteriores. Sin embargo, también es utilizado por grandes empresas mundiales dedicadas a producciones diferentes a la automotriz como Daewoo, Siemens, Fujitsu, Apple y Canòn.

### **Contratos de Administración**

Son propios de las empresas prestadoras de servicios, sobre todo del sector hotelero. Y en estos acuerdo de cooperación de largo plazo, las grandes compañías hoteleras multinacionales administran hoteles propiedad de empresas locales.

### **Otras alianzas estratégicas**

#### **CLUSTERS**

Es una agrupación de empresas, organizaciones e instituciones dentro de una región o área geográfica determinada, asegurando la formación de esquemas de asociación entre:

- Productores y comercializadores de bienes y/o servicios de un sector económico determinado.
- -Proveedores de los insumos y/o servicios requeridos para la producción y/o comercialización.
- -Proveedores de la infraestructura económica necesaria (recursos humanos, tecnología, recursos financieros y de capital, infraestructura física, clima de negocios e informática) para generar factores de competitividad (precio, volumen, calidad, entrega oportuna, innovación tecnológica, etc.).

Y garantizando el posicionamiento y permanencia de esos bienes de consumo y/o servicios en mercados estratégicos seleccionados.

Un clusters es un sistema al que pertenecen empresas y ramas industriales que establecen vínculos de interdependencia funcional para el desarrollo de sus procesos productivos y para la obtención de determinados productos o, dicho de otro modo, un "cluster" podría definirse como un conjunto o grupo de empresas pertenecientes a diversos sectores, ubicadas en una zona geográfica limitada, interrelacionadas mutuamente en los sentidos vertical, horizontal y colateral en torno a unos mercados, tecnologías y capitales productivos que constituyen núcleos dinámicos del sector industrial, formando un sistema interactivo en el que, con el apoyo decidido de la administración, puede mejorar su competitividad

Para establecer un "cluster"; la planificación ideal es de abajo hacia arriba, es decir, primero se deben situar las empresas en una zona geográfica adecuada, ya sea por la cercanía de las materias primas o por otros factores como las infraestructuras o los recursos humanos, para que después intervenga el gobierno en el análisis de los proyectos y legalice el acceso a las ayudas y subvenciones.

Las empresas tienen un importante papel que desempeñar para remodelar las políticas gubernamentales y prestar su apoyo a los programas constructivos del gobierno. Las empresas deberán abogar por políticas que mejoren la competitividad nacional o regional, como son las inversiones para crear nuevos factores y las ayudas para conseguir acceso a los mercados internacionales.

Los organismos que intervienen en el apoyo a un cluster son:

- a) Universidades
- b) Centros de investigación
- c) Gobierno
- d) Proveedores de investigación
- e) Centros de investigación y desarrollo

Los beneficios obtenidos son:

- a) Generar impulsos innovadores
- b) Inversiones frecuentes
- c) Aumento de la productividad
- d) Producen gran fortaleza
- e) Preparan para la competitividad

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

---

## CONCLUSIONES

El debate que gobiernos, agentes económicos, académicos y sociedad civil deben emprender no es sobre si estamos a favor o en contra de participar en los procesos de globalización y regionalización, sino en el cómo participar en ellos. Ya que nos guste o no, estemos a favor o en contra, lo cierto es que los países del orbe, pero en particular los de América Latina, estamos inmersos ya en ellos.

¿Qué falta entonces por hacer? El decidir si queremos participar activamente o como simples espectadores, esperando que las decisiones sobre nuestro crecimiento económico, político y social vengan desde fuera, con los consecuentes costos sociales que ello implica.

La historia de la integración en América es ya larga, y se remonta a la etapa en la que los países del continente plantearon su voluntad de independizarse de las coronas europeas, principalmente de la española. Sin embargo, como se ha revisado en el capítulo 1 de esta investigación, los resultados no han sido del todo exitosos, ni cuando los esfuerzos han sido emprendidos por los países latinoamericanos, ni cuando han sido iniciativa de otros. Las causas pueden ser variadas, pero lo más importante de resaltar es que ni unos ni otros han sido capaces de comprender la gran diversidad de intereses, culturas, idiosincrasias, capacidades productivas y comerciales, etc.. que existen entre los países de la región. Se tiene la misma burda idea de que al hablar de América Latina o de cualquiera de sus países, se esta hablando de unidades homogéneas a las cuales se les puede aplicar una misma política. Sin embargo, como se ha visto, las realidades son tan diversas que en un mismo país, e inclusive en una misma ciudad, podemos encontrar desarrollos económicos tan diferentes que una misma política puede tener éxito o fracasar en ese mismo punto geográfico.

A esta falta de caracterización asertiva de la región se le ha sumado, como se planteo en el capítulo 2, la carencia de acuerdos académicos sobre lo que es la integración. Entonces, las políticas, análisis y acuerdos han partido desde varios puntos según sean los intereses de quienes participan y se ha llegado a los destinos que a cada quien han convenido.

Para llegar a un acuerdo metodológico que permita cubrir esta desviación, en esta investigación se tomó únicamente como referencia el caso europeo, sin embargo, este no puede ser un modelo generalizado a seguir debido a tres situaciones. 1) el modelo de integración europea se desarrolla como consecuencia de la reestructuración de la Segunda Guerra Mundial, mientras que el actual modelo integrador surge de la reestructuración económica originada por la crisis de los años ochenta. El primero es resultado de una necesidad regional con

límites muy reducidos y que se ha venido adaptando a los cambios mundiales, el segundo es resultado de una necesidad mundial por revalorizar los capitales mundiales y se enfrenta con graves problemas de integración de economías con rezagos importantes y diferenciados; 2) el modelo europeo de integración opera esencialmente para el ámbito comercial; 3) cada experiencia integracionista es diferente a las demás y genera sus propios instrumentos según sus necesidades.

Por lo que partir de una experiencia de integración en particular, aún y cuando esta sea la más exitosa, no resultaba operativo ni adecuado para diseñar un modelo alternativo que permitiera explicar la realidad mundial. A lo largo de la investigación se comprobó que el haber optado por un método de análisis deductivo, nos permitió observar como actuaban las variables dentro de un todo y poderlas acomodar en los escenarios de los dos procesos que componen el MIEM según las características de su comportamiento en la realidad. La observación constante del fenómeno jugó un papel sumamente importante.

Otro resultado de esta investigación fue el que después de haber diseñado el esquema general del MIEM (esquema 3, capítulo 3), este se pudo aplicar indistintamente en diferentes áreas geográficas, pero sobre todo en América Latina. Con lo que se pudo llegar a la conclusión más importante de esta investigación:

Que una vez identificadas, conceptualizadas y ubicadas en su debido ámbito de acción o dimensionalidad (proceso de regionalización o proceso de globalización), cada una de las variables que se detectaron se logro construir una metodología que pudo ser aplicada a la realidad, principalmente a la de América Latina, y que como resultado se pudieron determinar las acciones que desde y para el continente se han emprendido a nivel mundial y que para el caso del comercio han ido desde la preparación de sus estructuras, de sus macroeconomías y de sus aspectos sociales hasta la firma de acuerdos de integración regional, resultados presentados en el capítulo 4. Mientras que para la globalización productiva y financiera, se obtuvo como resultado la identificación y análisis de los flujos de IED y las formas más utilizadas de fusiones, adquisiciones y asociacionismos empresariales, resultados presentados en el capítulo 5.

Por lo que la hipótesis de esta investigación fue comprobada positivamente lo que además nos permite hacer las siguientes recomendaciones.

## **RECOMENDACIONES**

### **EN LA INTEGRACION REGIONAL**

- De acuerdo con lo proyectado en el ALCA, los acuerdos de integración regional firmados por México (en su papel de país puente) con los diferentes países del continente Americano, deberán haber sido cubiertos en su etapa de libre comercio para el año 2009. Es decir, que para ese año el total de las mercancías que circulan por el continente gozarán de un arancel 0%.

- Lo anterior significa que los países del continente deberán entonces emprender acciones conjuntas para la adopción de políticas comerciales comunes que les permitan establecer un arancel común frente al resto del mundo, en otras palabras, preparar la entrada a la etapa del establecimiento de una Unión Aduanera.
- Al respecto es importante señalar, que al ser la unificación aduanera una de las etapas de menor grado de dificultad en la integración regional, esta puede ser cubierta antes de que se consolide la etapa anterior.
- Sin embargo, de seguir existiendo los intereses individuales de los países de América del Norte, en particular de Estados Unidos y Canadá, y de los subgrupos del área latinoamericana, en particular del MERCOSUR, es muy probable que la etapa de unificación arancelaria se retrase por muchos más años, o bien, nunca se logre alcanzar.
- Otro factor importante que puede impedir la integración regional, lo representa la diversidad de orientaciones políticas de los gobiernos de la región. En particular, la subsistencia del modelo cubano y el modelo chavista, que sobrepasan los planes norteamericanos de implementar en la América Latina "gobiernos civiles, democráticos y electos por votación popular".
- Pero pese a esto, de lograrse consolidar la etapa de unificación aduanera, durante la segunda década del siglo XXI deberán iniciarse los ajustes en política laboral y de regulación de migraciones internacionales de personas, con el propósito de preparar a los países para el ingreso a la etapa de un Mercado Común, en el que se presenta la liberalización de la fuerza de trabajo.
- Para el caso de los demás acuerdos firmados por México con otros países del mundo, y de acuerdo a lo señalado en el capítulo 3 de esta investigación, estos difícilmente rebasarán la etapa de libre comercio, debido a que se constituyen como regiones o bloques comerciales, pero sin llegar a comprometer más allá sus políticas restantes, por lo que no llegarán a la constitución de un bloque económico, además que esto significaría invadir dominios políticos y comerciales de otros bloques como el europeo o los asiáticos.
- Los países de mayor desarrollo de América Latina y que a su vez son punta de lanza en el proceso de integración regional, deberán establecer políticas diversificadas de integración para poder incorporar al proyecto a las naciones de menor desarrollo, pero también permitirse mantener los niveles de intercambio comercial con los países del norte y con los del resto del mundo. Esto puede significar altos costos para el gasto público de cada uno de los países que pueden repercutir directamente en los gastos sociales, de por sí restringidos ya en el área latinoamericana.
- **Otra de las tareas apremiantes, es la modernización y adaptación de la infraestructura que apoya al comercio, sobre todo la de comunicaciones.** Esta actividad ha quedado en manos, principalmente, de la iniciativa privada y sigue teniendo grandes y graves polarizaciones en el continente.

- Para el caso de los transportes, América Latina presenta un grave rezago en los ferrocarriles, principal medio de transportación de mercancías en Europa y Japón y que suele ser un transporte de bajo costo. La modernización y adaptación de este medio de transporte es urgente y deberán aplicarse recursos adicionales para elevar su calidad en el servicio y adaptarlo a los cánones mundiales, para el manejo de contenedores. Por otro lado, en lo que respecta a los puertos marítimos, es interesante ver como existen pocos de ellos que cuentan con las condiciones de calado y manejo de mercancías, sobre todo aquellas que se manejan en contenedores, situación que retrasa la circulación de bienes y que deteriora su calidad.
- La consolidación del ALCA se planteó para el año 2005, sin embargo esta meta no se pudo cumplir ya que Estados Unidos no contó con la resistencia social al proyecto, la diversidad en las estructuras económicas de cada país, la diversidad política del área y sus propios problemas internos. Aunado a esto, la invasión que emprendió contra Irak, desvió sus esfuerzos y recursos marcando como prioridad "el establecimiento de la democracia" en esa parte del mundo y enviando a Latinoamérica y su proyecto integracionista, nuevamente, a un segundo plano, tal y como quedo demostrado durante las campañas presidenciales entre G.Bush y Kerry en el 2004.
- El reto para América Latina es el de diversificar sus mercados, ya que el pertenecer a un bloque comercial y aún el ser pieza clave en él, no implica que nuestras relaciones comerciales se circunscriban a ese espacio, puesto que de esta manera se podría generar una *desviación del comercio*. Es importante buscar otras opciones de intercambio y nuevas fuentes de abastecimiento, participando en el mayor número de regiones y bloques para no depender del comercio intra-bloque que nos llevaría nuevamente a una dependencia comercial con EU, y que hasta el momento no ha demostrado ser el más eficiente para nuestras economías. Y lo que es más, de seguir avanzando en las etapas de integración, nos llevaría a una dependencia política, económica y social.
- Las iniciativas de dolarización o de creación de una unidad monetaria común son prematuras en este momento de la integración, la opción viable para los países de América Latina es esperar los tiempos de maduración suficientes para pensar en establecer una unidad monetaria o adoptar una ya existente que, de acuerdo con la experiencia europea, podría llevar aproximadamente medio siglo para su consolidación y requiere de la consolidación de un estado supra-nacional.

### **EN LA INTEGRACIÓN GLOBAL**

- Las variables seleccionadas por los organismos internacionales para medir el grado de preparación de una economía para participar en la integración económica se agrupan en cuatro categorías: 1) elegibilidad (donde se consideran los principales indicadores macroeconómicos como la inflación déficit fiscal, tipo de cambio, cuenta corriente; e, indicadores de política

exterior); 2) preparación estructural (PIB, densidad demográfica, urbanización, diversificación y dinamismo exportador, líneas telefónicas, kilómetros de carretera y demás variables que apoyan al comercio); 3) políticas (ahorro corriente del gobierno, créditos, reservas internacionales, impuesto inflacionario, ingresos tributarios, comportamiento en organismos internacionales de comercio, entre otros); 4) riesgos (indicadores de vulnerabilidad comercial, apertura comercial, saldo comercial, rezagos del tipo de cambio, variación de los ingresos de divisas, entre otros). Del éxito en el manejo de estas variables dependió que países como México, en primer lugar, Brasil, Chile, Argentina, Venezuela y Colombia, se reinsertaran en la primera mitad de los años noventa, en la captación de IED a nivel mundial. Sin embargo, su desplazamiento en el siglo XXI por economías como la china, obedece ya no al manejo de estas variables, sino a la incapacidad por introducir reformas en los sistemas productivos que les permita elevar la productividad, la calidad y la competencia de las empresas y sectores nacionales. Por lo que la estabilidad política, las reformas legales de fondo y la seguridad que le proporcionen a los inversionistas, permitirá que Latinoamérica recupere su papel protagonista en la captación de inversiones.

- A pesar del fuerte freno que ha sufrido la dinámica de las fusiones, adquisiciones y asociacionismos, en los próximos años seguiremos viendo como la integración de capitales continuara con esta tendencia, por lo que las empresas nacionales se convertirán en captadoras de capitales susceptibles de ser adquiridas, de adquirir o de fusionarse, modificando las formas y los medios para hacerlo. La fortaleza de nuestras economías se centrará en el número de empresas que en lugar de esperar que esas integraciones u otras lleguen a América Latina, salgan a conquistarlas al resto del mundo elevando el PNB por encima del PIB.
- Las empresas latinoamericanas con éxito en la internacionalización servirán como punta de lanza para abrir mercados casi inaccesibles (como el europeo o el japonés) a las demás empresas del área con posibilidades de globalizarse, sin embargo y a pesar de que el esfuerzo se centra en los capitales privados, el respaldo que cada uno de los gobiernos, empresas nacionales vinculadas a cadenas productivas o clusters y entidades académicas y de investigación brinden a estas empresas será clave.
- Hasta este momento, la idea prevaleciente es que únicamente las grandes empresas con grandes capitales están en posibilidad de participar en el mercado externo, pero el gran reto para nuestras economías que no cuentan de forma inmediata con las cantidades de inversión requeridas para impulsar a las PyMES, es encontrar los mecanismos alternativos para su participación internacional evitando que su única salida sea el ser adquirida por alguien de fuera. Por lo que su participación como exportadores indirectos vinculadas a una cadena productiva o como proveedores de grandes exportadores, pueden ser algunas de las alternativas que países como México han emprendido. Sin embargo, el fomento de otras formas de alianzas como las cooperativas y/o consorcios

de exportación (adecuadas para micro y pequeños productores), los acuerdos de distribución cruzada (recomendadas para el pequeño y mediano comercio), o bien las franquicias que por su variedad de precios e inversión inicial permiten una amplia participación de todo tipo de capitales, pueden convertirse en una buena opción.

### EN EL GOBIERNO

- Continuará el apoyo para la generalización de los gobiernos “democráticos, civiles y electos por votación” en América Latina, por parte de los países del norte. Evitando a toda costa la participación en cualquier proyecto de integración, sea este regional o global, de “gobiernos militares, totalitarios y/o dictatoriales” que fueron necesarios y apoyados en la etapa de combate al “comunismo”, pero que para el actual modelo suelen ser inoperantes, obsoletos y retrogradas.
- Para México, se vislumbra un escenario tripartidista en el que, sin embargo, la alternancia en el poder ejecutivo, de seguir avanzando el ALCA, se centrara en dos partidos, el de centro y el de derecha, por ser estos los que mejor responden al proyecto de integración del norte. En torno a ellos giraran los partidos pequeños, los que mientras no se reforme la política de creación de nuevos partidos seguirán vendiendo sus posiciones a aquellos partidos que les representen una ganancia económica y de poder. Mientras que las expectativas de la llegada de una posición de izquierda al poder ejecutivo mexicano se reducen en la medida en que el bloque americano vaya avanzando.
- Sin embargo, la democracia no es sinónimo de elecciones masivas, lo inmediato es el establecimiento de una *cultura política* que permee todos los niveles de gobierno y partidistas, permitiendo una real y transparente participación de la sociedad.
- En la integración regional, el papel del gobierno se centrará en los aspectos legales y de organización macroeconómica básicamente, dejando las actividades económicas a los agentes privados.
- El principal reto, de todos los gobiernos es el *combate a la corrupción* que si bien ya se ha reconocido como un mal generalizado, las acciones para disminuirla han ido caminando con suma lentitud. Esto ha significado para los países del área un clima de incertidumbre y lentitud en el intercambio de mercancías, que junto con la inseguridad pública inhiben la entrada y salida de mercancías e inversiones en la región.
- Para eficientar el ejercicio de su función, los gobiernos tendrán que modernizar y regular sus aparatos legislativos cuidando de la elección de sus representantes para garantizar niveles de discusión y toma de decisiones acordes con los cambios que requieren los países.
- Los gobiernos tendrán que estimular aquellos sectores económicos que sean punta de lanza en el intercambio internacional y en la captación de inversiones, sin olvidar fomentar las actividades de los sectores menos dinámicos. La estrategia de las ventajas competitivas no debe significar el despunte de unos a costa de los otros.

- El desarrollo económico se debe sustentar en *bases productivas* que permitan un crecimiento de los indicadores económicos que los haga compatibles con los de nuestros socios comerciales.
- También se tendrá que legislar en busca de salarios que permitan incrementar el poder adquisitivo de la población, asegurando así que los esfuerzos que se hagan por abrir nuevos mercados e integrarnos a otro importante número de bloques, estén respaldados por adecuados niveles de consumo. De nada sirve una población pobre sin posibilidades de consumo en un proyecto de integración comercial.
- Un importante reto para los gobiernos de la región es legitimar su posición ante su población, pero también ante los capitales externos, transparentando su acción lo más posible, brindando seguridad, combatiendo la corrupción, permitiendo la alternancia en el poder, sacando adelante reformas hacendarias, modernizando el aparato de gobierno, reduciendo al máximo trámites administrativos, adecuando y modernizando el sistema educativo, actualizando leyes, profesionalizando su poder legislativo, ordenando la entrada de capitales financieros, regulando la entrada de capitales privados en aquellas áreas estratégicas de apoyo al comercio y la producción como los transportes, la comunicaciones, la electricidad, el servicio de agua, entre otros. Por lo que los próximos años serán de intentos por transformar la obsoleta forma de acción de los gobiernos latinoamericanos, rompiendo estructuras y vicios enquistados.
- El aseguramiento de la infraestructura necesaria para la creación zonas geográficas de desarrollo de empresas debidamente planeadas y organizadas bajo las normas ecológicas y necesidades de expansión económica por regiones, tales como polos de desarrollo, corredores industriales, corredores agroindustriales, parques industriales, etc, a fin de atraer nuevas inversiones, será también parte de las actividades sustantivas de los gobiernos federales y locales.

### **EN LA EDUCACION**

- La educación y capacitación de la nueva fuerza de trabajo latinoamericana se orientará hacia aquellas profesiones y capacitaciones técnicas y de corto plazo, continuando con el desplazamiento de profesiones humanísticas y sociales.
- La polarización de la educación continuará en ascenso desplazando a los profesionistas egresados de instituciones públicas a favor de los egresados de instituciones privadas. Sin embargo, la ineficiente supervisión de los planes y programas de estudios y de la capacitación del profesorado en algunas de estas instituciones privadas, afectará sensiblemente la profesionalización de la mano de obra.
- Por otro lado, la falta de modernización académica e infraestructural de la educación pública minimizará su campo de acción.
- Todas aquellas universidades e instituciones de nivel superior y técnico superior que no sean capaces de responder a las necesidades de los

sectores productivos y de vincularse con ellos, quedarán también al margen de la posibilidad de colocar a sus egresados en el mercado laboral.

- Para las empresas con menores recursos una investigación eficiente y de costo accesible es clave para su desarrollo. Por lo que las universidades e instituciones de nivel superior deben convertirse en su principal fuente de abastecimiento científico, convirtiendo la investigación, la vinculación y la extensión al medio en actividades tan esenciales como la académica y/o de capacitación.
- La tendencia de la educación en la regionalización es la certificación de los estudios con el propósito de unificar niveles educativos y garantizar que los egresados de algunas instituciones puedan ejercer su profesión en cualquiera de los países socios del bloque con un adecuado nivel de desempeño profesional. Sin embargo, esto implica generar una transformación y modernización en todos los sistemas educativos de la región desde los niveles básicos, orientando la educación tradicional a una educación competitiva. Todo este proceso está orientado a preparar la entrada al mercado común y a la libre movilización de la fuerza de trabajo.

### EN LOS SECTORES ECONOMICOS

- Los intercambios comerciales, así como las inversiones han privilegiado al sector servicios y al sector manufacturero de América Latina. Por su parte el sector primario ha sido el más sacrificado dentro de los procesos de regionalización y globalización y en el que se presenta otra importante contradicción del MIEM ya que a pesar de contar por siglos con importantes ventajas comparativas en todo el continente, es el sector en el que menos inversiones, modernización de la producción, tecnología y reformas se han realizado.
- En otras palabras, dentro del sector agropecuario *no se han sabido transformar esas ventajas comparativas en ventajas competitivas*, transformando los viejos sistemas de producción en modernas agroindustrias. O bien, desarrollando polos y/o corredores agroindustriales orientados a la exportación de productos procesados del campo en los que los pequeños y medianos productores que hoy en día venden en desventaja sus productos a las grandes empresas y a los intermediarios<sup>70</sup>, puedan participar con los volúmenes de producción que les permita su capacidad, en cooperativas o consorcios de exportación a fin de sumar en conjunto los volúmenes demandados en el mercado externo, y mediante asesoría gubernamental así como de instituciones educativas alcanzar los niveles de calidad requeridos. Como se ejemplifico en el capítulo 5, esta

---

<sup>70</sup> De acuerdo a investigaciones realizadas por un equipo de investigadores de la Escuela Superior de Economía del IPN, dirigidos por la autora de la presente investigación, en los estados de Guerrero, Michoacán y Oaxaca, se llegó a calcular que los intermediarios que existen a lo largo del proceso de distribución de los productos del campo hasta llegar al consumidor final, llegan a incrementar el precio de las mercancías hasta 20 veces más del precio al que lo compraron al productor del campo.

experiencia ya se ha vivido en forma aislada en todo el continente y en muchos de los casos de manera exitosa.

- La actividad de intercambio reportada en la mesoeconomía suele adquirir mayor importancia entre mayor sea la apertura de las economías y su integración con otros países. Es decir que el comercio inter-sectorial dentro de un país, se convierte en uno de los pilares para garantizar la subsistencia de los pequeños y medianos proveedores nacionales. Por lo que es indispensable realizar reformas administrativas e introducir políticas de elevación de calidad y de la productividad doméstica, a fin de reforzar el encadenamiento productivo.
- Lo anterior conlleva a una impostergable cultura laboral.
- Es favorable para un país, que existe una fuerza de trabajo bien remunerada y altamente capacitada, pero nunca polarizada en detrimento del resto de la clase obrera.

### **EN LA SOCIEDAD Y LA CULTURA**

- Se deben salvar los distanciamientos de desarrollo tan marcados que existen entre diferentes regiones del continente Americano, ya que esto es causa de insatisfacciones sociales que derivan en conflictos y choques culturales, que si observamos la experiencia europea, pueden derivar inclusive en la separación y creación de nuevos territorios, que si bien para el caso de los países latinoamericanos existen todavía fuertes lazos culturales, raciales y religiosos, inexistentes o débiles en Europa, estos se han transformado de forma tal que la fuerza de cohesión que ejercían se ha visto afectada por sentimientos raciales de la población que viniendo de la misma raíz se ha ajustado a los moldes y modelos de vida del extranjero, o descendientes de la nueva oleada de inmigrantes extranjeros llegados con las nuevas corrientes de inversión extranjera, por nuevas prácticas culturales en desprecio de las tradicionales nacionales, y por las nuevas corrientes y sectas religiosas y esotéricas.
- Sin embargo, y como consecuencia de la integración, la sociedad continuará experimentando cambios en sus prácticas culturales. Pero, la transculturación y el sincretismo avanzarán más rápido y de forma devastadora, en la medida en que los gobiernos y las sociedades no encuentren los medios para fortalecer su identidad nacional o en la medida en la que no puedan o quieran controlar la entrada de información en sus territorios.
- La experiencia integracionista ha demostrado que este proceso es reversible sin importar si la etapa en la que se encuentra es inicial o avanzada y que uno de los factores determinantes de esta regresión es la aceptación socio-cultural, que de no presentarse, es irremediable el fracaso del proyecto. De esto se deriva, que la sociedad no es simple espectadora de la globalización y de la regionalización, sino un actor determinante. Las manifestaciones globalifóbicas, racistas o xenofóbicas, en las que de fondo se rechaza la libre movilidad de capitales y la liberalización del mercado laboral, son termómetros de la inconformidad social. Del difícil o fácil

manejo de su avance se derivarán las posibilidades de éxito o fracaso del proceso de integración regional.

- El uso de la nueva tecnología en diferentes actividades de nuestra vida diaria, tanto laborales como personales, ha introducido la utilización de nuevos vocablos los cuales son adaptados a nuestra lengua. Este sincretismo, algunas veces indiscriminado y fomentado por los medios de comunicación masiva, se suma a una serie de manifestaciones culturales que ponen en choque constante a diferentes grupos poblacionales ya sea por ingresos económicos o generacionales, dividiendo la población de un país y del continente, entre los que se insertan en la globalización y entre aquellos que quedan como espectadores. Este hecho echa por tierra el argumento de que en la globalización entramos todos y refuerza su característica discriminatoria.
- Es importante señalar que los cambios culturales experimentados como consecuencia de la globalización son más lentos y con delimitaciones más estrechas que los ocasionados por la regionalización, se encuentran más polarizados en ciertos sectores de la población y en ocasiones son imperceptibles.

# BIBLIOGRAFIA

• -----, <b>Informe ALCA</b> , n° 24, Edición en español, Septiembre, 2004	•	•
• Almagro Vázquez, Francisco. <b>El Sistema de Cuentas Nacionales y sus Aplicaciones</b> . IPN, México, 2004.	•	• C
• Amín, Samir, <b>El Capitalismo en la Era de la Globalización</b> . Ed. Paidós, Buenos Aires, 1999	• B	•
• Amín, Samir, <b>Los Desafíos de la Mundialización</b> . Siglo XXI, México, 1997	• B	•
• Amín, Samir, <b>Los Fantasmas del Capitalismo</b> . Ed. Ancora, Bogotá, 1998	• B	•
• Amín, Samir. <b>La Acumulación a Escala Mundial</b> , Siglo XXI, México, 1976	• B	•
• Andic, S y S. Teitel, <b>Integración Económica</b> , El Trimestre Económico, FCE, México 1977.	• B	•
• Bergsten, C.Fred.- <b>Globalizing Free Trade</b> .- Foreign Affairs, vol. 75, N° 3, may/june, 1996.	•	• C
• Campanella, Bruno.- <b>Política Internacional Contemporánea</b> .- Ediciones Macchi, Buenos Aires, Argentina, 1994.	• B	•
• Carlisle, Charles R.- <b>Is the World Ready for Free Trade?</b> .- Foreign Affairs, vol. 75, N° 6, november/december, 1996.	•	• C
• CEPAL. <b>La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 1998</b> . ONU, 1999	•	•
• CEPAL. <b>La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2003</b> . ONU, 2004	• B	•
• CEPAL: <b>Una década de luces y sombras, America Latina y el Caribe en los años noventa</b> . ONU, 2001.	•	• C
• Corchado Reyes, Ma. Del Carmen. <b>La Inserción de México en los Mercados y Regiones dentro de la Globalización</b> . México 2010, Pensar y Decidir la Próxima Década. Ed. Limusa, México 2000	• B	•
• De Melo, Jaime y Arvind Panagariya. <b>New dimensions in regional integration</b> . Cambridge University Press. United States, 1993.	• B	•
• Drysdale, Peter.- <b>Open Regionalism: a key to East Asia's economic future</b> .- Australian National University, 1991.	• B	•
• Fajnzylber, Fernando, <b>Industrialización e Internacionalización en la América Latina</b> , F.C.E., México, 1990.	• B	•
• Fajnzylber, Fernando, <b>La industrialización trunca de América Latina</b> , Editorial Nueva Imagen, México, 1983	• B	•
• Garten, Jeffrey . <b>The Big Ten: The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives</b> , USA, 1997 “.	•	• C
• Garten, Jeffrey.- <b>The Big Ten</b> .- Basic Books, New York, USA, 1997.	•	• C
• GATT. <b>Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Documento Inicial</b> , ONU, 1947.	• B	•
• GATT. <b>Declaración de Marrakech</b> , abril de 1994.	• B	•
• Gobierno de los Estados Unidos. <b>Memorándum “Política Comercial hacia</b>	•	• C

<b>Latinoamérica después del NAFTA” en su anexo 4, titulado “Implementing Procedure for Future FTA”, 1994</b>		
• Guerra Borges, Alfredo.- <b>La Integración de América Latina y el Caribe.</b> - UNAM -Instituto de Investigaciones Económicas, México, D.F.1991.	• B	•
• Hufbauer, G y Schott J., <b>Western Hemisphere Economic Integration</b> , Institute for International Economics, Washington, D.C., febrero de 1994	•	• C
• Ianni, Octavio. <b>Teorías de la Globalización. Siglo XXI, México, 1997.</b>	• B	•
• Ibarra Yunez, Alejandro. <b>Los bloques comerciales y su impacto en México</b> , Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1990	• B	•
• James, Daniel T. Jones y Daniel Ross. <b>La máquina que cambió al mundo.</b> Mc Graw Hill Nueva York, Mc Graw Hill, 1990.	•	• C
• Krugman R, Paul.- <b>Economía Internacional, Teoría y Política.</b> Mc Graw Hill, Madrid, España, 1995.	• B	•
• Lahera, Eugenio. <b>La nueva actualidad de la integración.</b> Comercio Exterior, núm. 8. México 1992, p.p. 707-710.	•	• C
• Laird, Sam.- <b>MERCOSUR: objetivos y resultados.</b> - OMC.- Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean, 1996.	• B	•
• Lipsey, R.G. <b>Teoría de las Uniones Aduaneras, Una Reseña General</b> , en <i>Economica Journal</i> , Septiembre de 1960	• B	•
• Mandelli, Luiz Carlos. <b>Cambios geopolíticos e integración.</b> Nueva Sociedad, núm. 126. Venezuela, p.p. 178-180.	•	• C
• Martí, José. <b>Contra el Panamericanismo. El Congreso de Washington.</b> Política de Nuestra América. Siglo XXI, 6ª edición, México, 1989.	• B	•
• Martínez Cortés, Ignacio.- <b>El desarrollo tecnoindustrial y su impacto en la economía mundial.</b> - Revista de Relaciones InternacionalesNº 71, FCPyS, UNAM, julio-sep. de 1996	•	• C
• McLuhan, M y Powers, Bruce, <b>The Global Village.</b> New York Oxford University Press, USA; 1989.	•	• C
• Minian, Isaac.- <b>Transnacionalización y Periferia Semindustrializada.</b> - CIDE, México, D.F , 1983.	•	• C
• Moneta, Carlos J. <b>Alternativas de la integración en el contexto de la globalización.</b> Nueva Sociedad, núm. 125. Venezuela, p.p. 80-97.	•	• C
• Orr, Bill. <b>The global economy in the 90's.</b> New York University Press. United States, 1992.	•	• C
• Palloix, Christian. <b>Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización.</b> Ed. Siglo XXI, México, 1973	• B	•
• Porter, Michael. <b>La ventaja Competitiva de las Naciones.</b> Ed. Vergara, Argentina, 1991.	• B	•
• Pucik, Vladimir y otros. <b>Globalizing Management.</b> John Wiley & Sons, Inc. United States,1993.	• B	•
• Ravenhill, John.- <b>Competin Logics of Regionalism in the Asia-Pacific.</b> - Australian National University, 1995.	•	• C
• Rosas González, Ma. Cristina.- <b>Globalización y regionalismo ¿procesos</b>	• B	•

<b>antagónicos o complementarios?.-</b> Revista de Relaciones Internacionales N° 71, FCPyS, UNAM, julio-sep. de 1996		
• Rosas, María Cristina.- <b>Crisis del Multilateralismo Clásico: Política Comercial Externa Estadounidense y Zonas de Libre Comercio.-</b> Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.- México.- 1995	• B	•
• Salama, Pierre, 1997-1998 <b>¿Diferente Naturaleza de las Crisis en Asia y en América Latina?.</b> En Problemas del Desarrollo, vol. 32, num. 127, IIE-UNAM, México, oct-dic. 2001.	• B	•
• Serra Puche, Jaime y otros.- <b>Reflections on Regionalism. report of the study group on international trade,</b> Carnegie Endowment for International Peace.- Washington D.C., 1997.	•	• C
• Servicio Noticioso desde Washington. <b>Estados Unidos y la Cumbre de las Américas.</b> Washington D:C., Enero, 2004	• B	•
• Servicio Noticioso desde Washington. <b>Primera Cumbre de las Américas.</b> Diciembre, 2004	• B	•
• Silva Michelena, José A. <b>Política y bloques de poder..</b> Siglo Veintiuno. México, 1983.	•	• C
• Tamames, Ramón. <b>Introducción a la economía internacional.</b> Alianza Editorial. Madrid, España, 1983.	• B	•
• Thoumi, Francisco E. <b>Estrategias de desarrollo, convergencias de políticas, integración económica.</b> Nueva Sociedad, núm. 125. Venezuela, p.p. 70-79.	•	• C
• Viner, Jacobo.- <b>The Customs Union Issue.</b> Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York, 1950.	• B	•
• Waldmann, Peter , <b>América Latina, Síntesis Histórica, Política, Económica y Cultural,</b> Ed. Herder, España, 1984	•	• C
• Zabludovski, Gina.- <b>El término "globalización": algunos significados conceptuales y políticos.-</b> Revista de Relaciones Internacionales N° 71, FCPyS, UNAM, julio-sep. de 1996	•	• C

## Páginas web visitadas

Área de Libre Comercio de las Américas. (1994-1998). *El proceso de preparación*. Consultado noviembre de 2003 en el sitio oficial del ALCA: [http://www.ftaa-alca.org/View\\_s.asp](http://www.ftaa-alca.org/View_s.asp).

Secretaría de Economía (2003). *Negociaciones internacionales*. Consultado en noviembre de 2003 en el sitio de la Secretaría de Economía: <http://www.se.gob.mx/?P=2113>.

Banco Nacional de Comercio Exterior (2004). *Bancomext en cifras*. Consultado en enero de 2004 en el sitio del Banco Nacional de Comercio Exterior:  
<http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=6&category=3598>

Grupo del Banco Mundial (2004). *¿Quiénes somos?*. Consultado en enero de 2004 en el sitio oficial del Banco Mundial:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,menuPK:64058517~pagePK:64057857~piPK:64057865~theSitePK:263702,00.html>

Organización de las Naciones Unidas (2004). *Conferencias de la UNCTAD*. Consultado en enero de 2004 en el sitio oficial de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3375&lang=1>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2003). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. Consultado en marzo de 2004 en ONU: <http://www.cepal.org/estadisticas/>

Organización de las Naciones Unidas. (2004). *Acerca de las Naciones Unidas*. Consultado en enero de 2004 en el sitio oficial de la ONU: <http://www.un.org/spanish/aboutun/index.shtml>

Kotzrincker, Josef (2001, abril 4). Venta cruzada de publicidad, un menú apetitoso para los anunciantes, 20 agosto 2005 < <http://www.baquia.com/noticias.php?id=7350> >.

Fondo Monetario Internacional. (2004). *Sobre el FMI*. Consultado en enero de 2004 en el sitio oficial del FMI: <http://www.imf.org/external/esl/index.asp>