



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS
(ALCA) Y SUS POSIBLES EFECTOS EN EL
MERCADO LABORAL EN AMÉRICA LATINA.
EL CASO DE MÉXICO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**MAESTRA EN ESTUDIOS EN
RELACIONES INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

CYNTHIA PATRICIA OROZCO FLAMAND

ASESORA: DRA. PATRICIA OLAVE CASTILLO



MÉXICO, D.F.

JUNIO 2006



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.

*El presente trabajo se lo dedico a mis padres y hermana, quienes me apoyaron
para seguir adelante en este proyecto.*

A mis amigas Dulce Zamora, Griselda Baltazar y Ana Luisa Nerio.

A mi amigo Carlos Molina

A mis compañeros del Partido Obrero Socialista.

AGRADECIMIENTOS

Para la elaboración de este trabajo conté con el apoyo económico de CONACYT lo cual me hace estar totalmente agradecida.

Agradezco a mi asesora Dra. Patricia Olave C., quien me ayudó a la elaboración de mi tesis con sus múltiples conocimientos y consejos, sin esto no hubiese conseguido los resultados que deseaba.

Al mismo tiempo a todos mis profesores del Postgrado en Estudios en Relaciones Internacionales que con sus aportaciones me ayudaron a comprender el tema de mi investigación.

SIGLAS

ACLAN	Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ALCCAEUU	Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos
ALCSA	Área de Libre Comercio de Sudamérica
AMI	Acuerdo Multilateral de Inversión
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (Asia-Pacific Economic Cooperation)
ANSEA/ASEAN	Asociación de Naciones del Sureste Asiático
ANZCERTA	Tratado Económico entre Australia y Nueva Zelanda
BDC	Banco de Desarrollo del Caribe
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BM	Banco Mundial
CAME	Consejo de Ayuda Mutua Económica
CAN	Comunidad Andina
CARICOM	Comunidad del Caribe y Mercado Común (Caribbean Community)
CARIFTA	Asociación de Libre Comercio del Caribe (Caribbean Free Trade Association)
CCA	Consejo de Cooperación Árabe
CDAS	Consejo para el Desarrollo de África del Sur
CEA	Comunidad del Este de África
CECA	Comunidad Económica del Carbón y del Acero
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Commonwealth	Comunidad Británica de Naciones
EFTA	Asociación Europea de Libre Comercio
EURATOM	Comunidad Europea de la Energía Atómica
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
IED	Inversión Extranjera Directa
MCA	Mercado Común Árabe
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MCESA	Mercado Común para el Sur y Este de África
MERCOSUR	Mercado Común del Cono Sur
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OEA	Organización de los Estados Americanos
OECO	Organización de Estados del Caribe Oriental
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OPS	Organización Panamericana de la Salud
ONG'S	Organizaciones No Gubernamentales
PPP	Plan Puebla Panamá

SELA	Sistema Económico Latinoamericano
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SICA	Sistema de Integración Centroamericana
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UAZ	Unión Árabe del Zagreb
UNCTAD	Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development)
UEAC	Unión Económica y Aduanera Centroafricana
UEMAO	Unión Económica y Monetaria de África Occidental

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
Primera Parte. Aspectos teóricos-metodológicos	
Capítulo I. Distintas concepciones teóricas-metodológicas para el análisis del comercio internacional y del mercado laboral.....	6
1. Distintas concepciones teórico-metodológicas del comercio internacional.....	6
1.1 La concepción liberal y las nuevas teorías del comercio internacional.....	6
1.2 La teoría del imperialismo.....	16
1.3 La teoría del regionalismo.....	24
1.3.1 El viejo regionalismo.....	25
1.3.2 El nuevo regionalismo.....	28
2. La perspectiva laboral en el marco del imperialismo-regionalismo.....	36
2.1 Cambios en la concepción y en las formas de uso de la fuerza de trabajo con relación a distintos paradigmas productivos.....	36
2.1.1 El taylorismo-fordismo y “la producción en masa”.....	37
2.1.2 La producción “flexible” y la precariedad laboral.....	40
2.2 Los supuestos generales del nuevo regionalismo en materia laboral, y en particular, en América Latina.....	44
2.2.2 Cambios en la normatividad laboral internacional.....	49
Segunda Parte. Imperialismo y regionalismo en América Latina: entre lo “viejo” y lo “nuevo”	
Capítulo II. Las distintas propuestas de integración.....	56
2.1 Proyectos anteriores y su relación con el modelo sustituido de importaciones.....	56
2.2 Características del nuevo modelo exportador y su relación con el enfoque del nuevo regionalismo.....	63
2.3 La conformación de bloques económicos.....	72
2.4 Tendencias del comercio mundial y la participación de América Latina.....	78
Capítulo III. América Latina frente al nuevo regionalismo. La importancia del ALCA.....	92
3.1 El proyecto ALCA.....	92
3.2 Diferencias entre el ALCA, TLCAN y MERCOSUR.....	110
3.3 TLCAN, MERCOSUR, ALCA y su relación con el aspecto laboral.....	124
Capítulo IV. México frente a los procesos de integración.....	127
4.1 Posición y participación de México en anteriores proyectos de integración.....	127
4.2 Actual participación.....	135
4.2.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	136
4.2.2 El Proyecto Plan Puebla Panamá (PPP).....	145
4.3 Participación de México en el comercio mundial y las perspectivas del ALCA.....	153

Tercera Parte. América Latina: los procesos de integración en curso y sus efectos en el mercado laboral

Capítulo V. Comportamiento de las principales variables del mercado de trabajo en América Latina, y en particular, en el caso de México.....161

5.1 América Latina, empleo y desempleo.....	161
5.2 El empleo en México.....	165
5.2.1 Empleo por sectores económicos.....	166
5.2.2 Desempleo.....	169
5.2.3 Salarios Mínimos.....	172
5.3 Calidad de los empleos generados.....	176
5.4 El problema de la migración.....	177
5.5 A modo de conclusión.....	179

Capítulo VI. Las políticas laborales que se están impulsando en la región y su relación con el proyecto ALCA.....181

6.1 Los planteamientos del proyecto ALCA en materia laboral. ¿Qué políticas laborales se proponen?.....	181
6.2 El caso particular de México. Relación con Estados Unidos y su efecto en el mercado laboral.....	186
6.3 ¿Qué se espera del ALCA en materia laboral?.....	190
6.4 ALCA, normas laborales y comercio internacional.....	193

CONCLUSIONES.....196

ANEXOS.....204

BIBLIOGRAFÍA, HEMEROGRAFÍA Y CIBEROGRAFÍA.....211

INTRODUCCIÓN

El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es un proyecto comercial que inició con la *Iniciativa para las Américas* en 1991, presentado por el entonces presidente de Estados Unidos: George Bush (padre). Desde entonces, los siguientes gobiernos estadounidenses han venido reforzando la idea para que dicho acuerdo se lleve a cabo.

A lo largo de las negociaciones del ALCA, iniciadas con la Cumbre de Miami en 1994, los ministros comerciales establecieron que éste entraría en vigor en el año 2005. No obstante, en la IV Cumbre de las Américas en Argentina, en noviembre del 2005, las negociaciones se estancaron y no se firmó el ALCA. Aunque es incierto cuándo entrará en vigor este acuerdo, es importante destacar que el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se erige como el mayor acuerdo de libre comercio de la historia, que aglutinaría a 34 países miembros del Hemisferio, con excepción de Cuba, con un mercado de 800 millones de consumidores, un PIB regional de 9 mil millones de dólares y un comercio total de 2.5 mil millones de dólares. (Roldán, 2002:511) Esto nos hace considerar, que si el ALCA no se llegara a firmar, probablemente, este proyecto comercial terminará asumiendo otras formas, sin dejar su objetivo principal: buscar nuevos canales para la expansión de mercancías y de inversión, principalmente estadounidense.

En el proceso de las negociaciones del ALCA, los Ministros de Comercio de los países participantes han mencionado que el ALCA generará un mayor dinamismo del flujo comercial intrarregional y facilitará el acceso de las economías de la región al mercado de Estados Unidos. Según este planteamiento, la normatividad del ALCA reducirá el tradicional proteccionismo y el unilateralismo que ha caracterizado el intercambio económico de Estados Unidos con el resto de América Latina.

Bajo estos supuestos, la iniciativa ALCA ha sido aceptada por la mayoría de los gobiernos latinoamericanos, en la perspectiva de que este acuerdo incrementará no sólo el comercio regional, sino también una mayor entrada de capital extranjero, considerado crucial para el crecimiento y para la creación de empleos.

Es en este sentido que el ALCA se considera un importante proyecto económico para la región. Sin embargo, es importante destacar que poco o nada se ha avanzado en definir la normatividad laboral que lo acompañará¹. Según varios analistas, el que el acuerdo no contemple reglas laborales claras podría incidir en la agudización de las tendencias negativas que está mostrando el funcionamiento del mercado de trabajo latinoamericano y, especialmente en México.

El acuerdo habla de la libre movilidad de capital y de mercancías, no así de la libre circulación de trabajadores, lo que representa un serio problema para las economías locales, enfrentadas a crecientes tasas de desempleo.

En Latinoamérica prevalecen rezagos históricos y estructurales, que se ven afectados en la actualidad por las formas que está asumiendo la reestructuración productiva a escala regional y mundial, y por las formas de integración indiscriminada, en donde se inscribe el proyecto ALCA.

Lejos de lo esperado por los impulsores del modelo exportador en curso, el crecimiento económico en la región ha sido bajo y volátil, se ha acentuado la concentración del ingreso, el incremento de la pobreza y la exclusión social. Por ello, nuestra hipótesis es la siguiente: la flexibilidad y precariedad laboral que se observa en la región latinoamericana, es funcional a los requerimientos de reestructuración productiva y de integración competitiva al mercado mundial. En tanto, el proyecto ALCA se inscribe en esta tendencia, es difícil que pueda alcanzar su objetivo de crear más y mejores empleos.

Integrarse de manera competitiva al ALCA requiere que los sectores y empresas exportadoras realicen importantes esfuerzos en términos de inversión, incorporación tecnológica y readecuación en sus formas de organizar el trabajo, elementos que están en la base del objetivo de incrementar la productividad y que requiere abaratar costos de producción para ganar posiciones en el mercado regional y mundial.

¹ El ALCA no ha incluido ninguna cláusula social, sino ha pedido a los Ministros de Trabajo de la OEA examinar las dimensiones laborales del proceso de la Cumbre de las Américas relacionadas con el empleo en el contexto de la globalización. En su XII Conferencia, los Ministros de Trabajo, acordaron dar seguimiento a la Declaración y el Plan de Trabajo de la III Cumbre de las Américas, celebrada en Québec en abril del 2001.

El objetivo de aumentar la productividad y la competitividad se relaciona de manera directa con la dinámica que ha venido observando el mercado de trabajo en la región. Se “han creado empleos inestables y de baja calidad, características del empleo en el llamado sector informal, y que hoy también se manifiestan en el empleo formal, asimismo, la ocupación que se está generando, en general corresponde a sectores de baja productividad, con bajos salarios y con menor protección social en un contexto de debilidad de negociación de la parte laboral”. (Olave, 2003:3)

Estas tendencias cada vez más estructurales enmarcan al proyecto ALCA, y hacen difícil pensar que las pueda revertir, a pesar de que los objetivos de esta propuesta son propiciar el empleo e incrementar los niveles de vida de los trabajadores latinoamericanos. Por lo anterior, el objetivo fundamental de esta investigación es analizar los supuestos beneficios del ALCA en el mercado laboral latinoamericano y, en particular, el caso de México, sobre todo, analizar las contradicciones que enfrenta el proyecto ALCA en el contexto del paradigma de la flexibilidad laboral en curso.

Asimismo, nos interesa analizar las políticas laborales de la Organización de Estados Americanos (OEA), organismo encargado de abordar el aspecto laboral en el marco del ALCA. Y analizar de manera general las controversias en torno a la relación entre las normas laborales y el comercio a escala internacional (estándares laborales como amenazas al comercio: nuevo proteccionismo).

Consideramos que nuestro tema tiene relevancia porque el Área de Libre Comercio de las Américas es un proyecto económico que conllevará implicaciones profundas sobre millones de trabajadores, especialmente en México.²

Si bien el ALCA incidirá en muchos ámbitos como: el medio ambiente, agricultura, inversiones, subsidios, servicios, etc., todos ellos importantes de analizar, para efectos de este

² Aparentemente, es un futuro incierto, no obstante, al entrevistar al Coordinador de Enlace con el ALCA en Puebla, Mtro. Armando Cabrera Uscanga, asegura que aunque no hay difusión de las negociaciones del ALCA, este acuerdo regional sigue su proceso; asimismo reitera que el ALCA tarde o temprano se firmará, ya sea con ese nombre u otro. 27/03/2007.

trabajo, hemos decidido sólo abocarnos a su relación con el mercado laboral, aspecto muy poco desarrollado en la literatura actual sobre el tema.

Cabe mencionar, que también para el área de Relaciones Internacionales es relevante abordar el tema de la relación del comercio internacional y empleo, dado que en la disciplina no se ha tratado considerablemente este aspecto. Fred Hallidey ha mencionado que aunque la Economía Política Internacional ha asesorado a las Relaciones Internacionales sobre algunos factores de la producción tales como el dinero y la tecnología, “ha mantenido un silencio casi total con respecto a las Relaciones Internacionales de otro factor, a saber, el factor trabajo”. (Hallidey, 2001:187) Por ello, para nosotros, es importante relacionar el proyecto regional ALCA con el mercado laboral latinoamericano.

La presente investigación se compone de tres partes. La primera parte aborda los aspectos teóricos-metodológicos que nos ayudaron a acercarnos a comprender nuestro tema de investigación. Por un lado, los nuevos enfoques de las teorías del comercio internacional, la teoría del regionalismo y la teoría del imperialismo nos permitieron comprender el ALCA y, por el otro, la teoría neoclásica y la teoría neoinstitucionalista para entender de manera específica los paradigmas de la productividad.

En la segunda parte, intentamos investigar a grandes rasgos el desarrollo de los procesos regionales en América Latina bajo el contexto del viejo regionalismo. De la misma manera, se analiza, bajo el contexto del nuevo regionalismo, el TLCAN, el MERCOSUR y el ALCA. Sus diferencias y similitudes, su comercio intrarregional, así como el aspecto laboral de cada uno de ellos. Asimismo, destacamos la participación de México frente a los procesos de integración en América, especialmente ante el ALCA.

En la tercera parte, se analiza someramente el comportamiento de las principales variables del mercado de trabajo en América Latina y en México, como punto de partida para observar las tendencias que el ALCA conllevará en el mercado laboral de América Latina y México. También, se analizan las políticas laborales de la Organización de Estados Americanos para la región en el marco del ALCA. Esto nos da una perspectiva general de los posibles efectos del

ALCA en el mercado laboral de América Latina y México. Por último, examinamos de manera breve el debate internacional sobre normas laborales y el comercio internacional.

PRIMERA PARTE. ASPECTOS TEÓRICOS-METODOLÓGICOS

Capítulo I. Distintas concepciones teóricas-metodológicas para el análisis del comercio internacional y del mercado laboral.

1.1 La concepción liberal y las nuevas teorías del comercio internacional

En los tiempos de los mercantilistas, la riqueza de un país se medía por la cantidad de oro y plata que éste tenía. Por ello, se consideraba que la riqueza se obtenía mediante el comercio exterior. De manera que, era necesario mantener un comercio equilibrado para no comprar más de lo que se necesitara y así no sacar el oro y la plata que tenía el país. Un procedimiento propuesto por estos teóricos para aumentar la cantidad de oro y plata consistía en establecer restricciones sobre la introducción de casi todas las mercancías extranjeras con los cuales se supone que la balanza de comercio era desfavorable. Además de que los aranceles altos y las prohibiciones podían otorgar un monopolio a la industria doméstica y estimulaban a la misma, lo que beneficiaba a los mercaderes y comerciantes del mercado nacional.

No obstante, Adam Smith quien promovía el libre comercio, concebía insensato emplear capital en producir en el propio país lo que podría comprar más barato. De acuerdo con esto, era necesaria la libertad de comercio pero que ésta fuera establecida gradualmente con mucha reserva y circunspección. Porque si se suprimieran de golpe los impuestos y prohibiciones, se invadiría el mercado de mercancías provenientes del extranjero, las cuales serían más baratas que las nacionales, lo que provocaría que muchas gentes se vieran a la vez privadas de sus ganancias y de su modo de subsistir. (Smith, 1958: 413-414) Smith procuró demostrar cuán inútil resulta imponer restricciones en la importación de mercancías procedentes de los países con los cuales se supone ventajosa la balanza comercial. Para él, la doctrina de la balanza de comercio es absurda, porque ésta supone que la balanza está en equilibrio, por consiguiente ninguno de los dos países gana ni pierde, y cuando se inclina a favor de uno de ellos, pierde el uno y gana el otro a proporción de lo que suponga esa desviación respecto al punto de equilibrio. (Smith, 1958:432)

Para Smith estos supuestos son falsos, porque el comercio que se desarrolla entre dos países es siempre ventajoso, aun cuando la ventaja no sea la misma para las dos partes. Y explica que la

ventaja o ganancia es el valor anual de la tierra y del trabajo del país, o el aumento del ingreso de sus habitantes en el curso del año. Si la balanza está nivelada y el comercio entre los dos pueblos consiste enteramente en el cambio de sus productos nacionales no sólo ganarán ambos sino que la ganancia será casi igual. Cada uno, en tal caso, abre un mercado seguro a los productos sobrantes del otro; cada uno repone el capital empleado en producir y preparar para la venta esta parte del producto sobrante del otro; que se ha distribuido y ha proporcionado ingresos y manutención a sus habitantes.

Asimismo, cierto sector de la población de cada uno de estos países homologará indirectamente sus rentas y su subsistencia del otro. Debido al supuesto de que las mercancías que se cambian tienen el mismo valor, los dos capitales empleados en aquel comercio serán también aproximadamente iguales, y como ambos se emplean en producir y preparar las mercancías nacionales de los dos países, la renta y la manutención que su distribución proporcione a los habitantes de cada uno de ellos será aproximadamente igual. Esta renta y esta manutención que se procuran, así, de una manera recíproca, será mayor o menor, en proporción a la importancia de su comercio. (Smith, 1958:433)

La desigualdad del comercio que existe, según Smith se debe a la animadversión entre países, a la envidia de la prosperidad de otros. Por ello, menciona que el comercio debe ser entre las naciones un vínculo de amistad y de camaradería; y no en una fuente de animosidad y discordia. (Smith, 1958:436) Menciona que el espíritu monopolista es lo que justifica dicha animosidad, ya que Smith reconoce que existen fuertes intereses privados que no sólo permiten la restauración de la libertad mercantil en Gran Bretaña, sino que dictan lo que el gobierno debe realizar en pro de sus beneficios. (Smith, 1958:415)

Smith menciona que la riqueza de una nación vecina, aunque suele ser peligrosa en la guerra y en la política, es ventajosa para el comercio, porque en época de paz se pueden hacer intercambios de gran valor, proporcionando un mercado más amplio, tanto para el producto nacional como para los artículos que se pueden conseguir a cambio de éste. Así que cuando una nación piensa enriquecerse con el comercio exterior, es mucho más probable que lo consiga si sus vecinos son ricos, industriosos y comerciantes. (Smith, 1958:437) Menciona que los países que

comercian con mayor libertad han sido los que más se han enriquecido con el comercio exterior. (Smith, 1958:440)

Respecto a los tratados comerciales para Adam Smith significan ventajas para la nación favorecida y desventajas para el país que favorece. Ventajas, porque se abren mercados más amplios y seguros para colocar las mercancías, ya que se hallan excluidos otras mercancías de otro país o sujetos a derechos más gravosos. Pero desventajosos para el país que favorece, porque se confiere al extranjero un monopolio contra el nacional. Los nacionales compran los bienes extranjeros que necesiten mucho más caros que, si todas las demás naciones intervinieran en competencia libre. Por ello, los tratados han sido concertados con el propósito de obtener una balanza mercantil favorable. (Smith, 1958:485)

En parte, la teoría de Smith fue el reflejo de lo que sucedía en el país más desarrollado de esa época: Gran Bretaña. Su teoría justificaba el libre comercio en desmedro de los países más atrasados.

David Ricardo, otro economista inglés apoyó el supuesto de Smith sobre el libre cambio, sólo que abundó más en sus explicaciones sobre el comercio exterior. Este autor menciona que ninguna extensión del comercio exterior aumenta inmediatamente la riqueza que posee un país, aun cuando contribuya en gran medida a aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes. La razón es porque el valor de todos los artículos extranjeros se mide por la cantidad de productos de la tierra y de la mano de obra. (Ricardo, 1959:98) Aunque el comercio exterior sea beneficioso para un país, éste no mostrará ninguna tendencia a aumentar las utilidades del capital, a menos que logre la reducción de los salarios de los trabajadores. (Ricardo, 1959:101)

Con respecto al libre comercio, Ricardo explica que cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos que sean lo más beneficioso para ellos. Esta persecución del provecho individual está relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por *el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza*; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las

naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que en Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros. En términos generales, las utilidades de un mismo país siempre están en un determinado nivel; o difieren solamente cuanto la inversión de capital es más o menos segura o apetecible. (Ricardo, 1959:102) Esto es lo que se conoce actualmente como ventajas comparativas.

El modelo neoclásico

Para la década de los 30 del siglo recién pasado, dos economistas suecos Elis Heckscher y Ohlin establecieron un modelo que explica que un país que exporta bienes los puede producir a un costo inferior al del resto del mundo, esto es debido a que los costos dependen de los precios relativos de los factores de producción, en tanto que estos precios dependen a su vez de la abundancia relativa de ellos dentro del país. Por lo tanto, un país exportará los bienes en cuya producción se utilizan en forma intensiva sus recursos relativamente abundantes e importará productos que utilizan con intensidad sus factores relativamente escasos. El comercio se entablará siempre que inicialmente haya relaciones de costos diferentes en ambos países. En cambio, después de iniciado el comercio internacional, la situación de equilibrio implicará costos relativos iguales en ambos países. Por consiguiente, según esta teoría, el comercio internacional hace que los precios de los productos tiendan a igualarse a través del mundo. (Ffrench-Davis, 1979:44)

Este modelo de equilibrio general está basado en un modelo de libre y perfecta competencia capitalista. Una plena utilización de los recursos económicos, tanto humanos como materiales. Según este enfoque no puede haber desempleo involuntario porque el pleno empleo de los factores va asociado al equilibrio de los n mercados de bienes. Es necesario maximizar los beneficios y minimizar los costos. Con respecto a la distribución de estos beneficios, se satisfacen de la mejor manera los bienes utilizados por la población (sus preferencias) lo que lleva a maximizar el bienestar social. Mientras no haya algún factor exógeno que perturbe este equilibrio, se habla de la *estabilidad del equilibrio*. Si no es así, el propio sistema se regula, provocando una recuperación del equilibrio. (Valenzuela, 1995)

Las nuevas teorías del comercio internacional

Recientemente se han analizado matemáticamente nuevos aspectos del comercio internacional, por ejemplo el análisis del impacto de la expansión económica sobre la relación real de intercambio y el cambio resultante en el bienestar de las naciones comerciantes.

Harry G. Johnson explica que el efecto de libre comercio internacional es normalmente la elevación de la renta real de un factor y la reducción de la renta real del otro. Y menciona que el libre comercio que beneficie o perjudique a una nación en su conjunto, es por lo tanto, un problema cuya respuesta requiere un equilibrio entre beneficios y pérdidas, y puede ser únicamente decidido en relación con la función de bienestar social del país. (Johnson, 1975:39-41)

Las nuevas teorías del comercio internacional ponen énfasis en el paso de ventajas comparativas a ventajas competitivas. Es decir, un país no sólo tiene que exportar lo que tenga en abundancia (materias primas) o en lo que más se haya perfeccionado industrialmente, como lo dice la teoría clásica, sino que tiene que crear nuevas ventajas a través del uso de nuevas tecnologías y mayor calificación de la fuerza de trabajo que potenciarían la relación capital-trabajo incrementando la productividad en actividades y bienes que incorporen mayor valor agregado, fundamentalmente de tipo industrial. Los países tienen que buscar nuevos nichos económicos, innovar en sus productos y desarrollar las capacidades necesarias para competir en sectores industriales cada vez más complicados, donde la productividad es generalmente alta.

Así la mano de obra y los recursos naturales, las brechas tecnológicas y la diferenciación de productos son los nuevos elementos considerados por las nuevas teorías del comercio internacional que proporcionan a los países ventajas competitivas. La mano de obra barata y calificada crea ventaja competitiva, porque es sumamente necesaria para la producción de bienes intensivos en trabajo. De ahí que la capacitación y/o especialización de los trabajadores sea tan indispensable, lo que a su vez atraerá inversiones. Los recursos naturales son otro factor que provee a los países de ventaja comparativa pero se vuelve competitiva al complementarse con trabajo/capital. (Ffrench, 1979:49)

Con respecto a la tecnología, las innovaciones son las que crean la ventaja competitiva. Al materializarse la innovación tecnológica se reducen los costos de producción de un artículo ya existente o se desarrolla uno diferenciado de los anteriores. Esto último es lo más importante. Es decir, se mejoran o se perfeccionan los productos, se rompen con paradigmas establecidos. Por ejemplo, los japoneses que fabricaban pequeños y baratos automóviles, pudieron continuar utilizando la ventaja en el coste de mano de obra, no obstante, decidieron introducir mejoras, luego se convirtieron en innovadores en la tecnología de fabricación, incluso implementaron el “justo a tiempo”, el cual relaciona la calidad con la productividad. Y al tener éxito en el mercado nacional, el producto puede exportarse garantizando sus ventas. (Porter, 1999: 173)

La diferenciación de productos es característica de la actividad manufacturera, en particular en los países de mayor estándar de vida. Esta diferenciación afecta las corrientes de comercio en varios sentidos. En primer lugar, realza la importancia del mercado nacional, en cuanto un productor local que posea capacidad de innovación, está en condiciones de captar peculiaridades geográficas, ésta es la principal justificación basada en factores objetivos para el desarrollo de productos diferenciados. En segundo lugar, el intercambio de estos productos tiende a concentrarse entre países con consumidores similares, en cuanto se refiere a hábitos y niveles de ingreso. Tercero, cada país tiende a exportar e importar bienes diferenciados pero que forman parte de un mismo rubro. Esta característica del mercado da lugar a la “competencia monopólica” o al “oligopolio diferenciado”. En estos casos, la competencia entre productores se concentra más en variaciones del producto antes que en reducciones de costos y precio de venta. (Ffrench, 1979:51)

La teoría de libre comercio de Bhagwati toma los supuestos del enfoque clásico, sólo que lo actualiza en el nuevo contexto del comercio internacional. También retoma las nuevas formas –mencionadas arriba- para que las economías se integren al comercio mundial. Su defensa del libre comercio lo ha explicado en las siguientes tres proposiciones: primero, en presencia de una falla del mercado, por ejemplo una distorsión, el libre comercio en las grandes economías puede ayudar a mantener un óptimo equilibrio (aunque no así en las pequeñas economías). Segundo, si la distorsión es nacional, una política nacional sería la más apropiada y el libre comercio puede

ser prioritaria. Y tercero, si la distorsión es externa, el libre comercio no debe ser la política más conveniente para arreglar dicha distorsión, sino la aplicación de una política nacional que aumente impuestos, aranceles y subsidios sin dejar de lado el libre comercio.

(Bhagwati, 2002:13-41)

Bhagwati mantiene una postura en contra de las políticas proteccionistas ya que imposibilitan las reformas para el libre comercio. Y explica que los efectos favorables del libre comercio son: (1) aumento de la explotación de las economías de escala, (2) fortalecimiento de la variedad de los productos diferenciados, (3) aumento de la productividad de los recursos de las empresas, (4) el comercio puede ser un medio para saber (con una política pública buena) en qué se puede ser ventajoso sin requerir altos costos, (5) aumento de la eficiencia del capital, fortaleciendo las inversiones productivas gracias a una integración en los mercados mundiales. (Bhagwati, 2002:35-36)

Con respecto al reciente debate de si el libre comercio, o mejor dicho, la preferencia del libre comercio conlleva a un mayor crecimiento económico, Bhagwati se inclina a resaltar las sólo las virtudes del libre comercio. Menciona que “el libre comercio no implica que el país tendrá un alto crecimiento ni bienestar. Incluso, la variedad de modelos de libre comercio puede reducir la tasa de crecimiento o mantenerla sin afectarla”. (Bhagwati, 2002:41)

Otro nuevo enfoque de la teoría del comercio es la convergencia. Roberto Barro, teórico de la convergencia, explica que para un país con cierto nivel de stock de capital $K(0)$ puede alcanzar un nivel estable del stock de capital (K^*), si tiene acceso a la tecnología, tiene capacidad de ahorro y si mantiene la función de producción en un nivel constante $F(K,L)$, donde, K es el capital y L la población (trabajo fijo).

Con esto, “este modelo predice que las economías inicialmente pobres, con menores valores de capital ($K(0)$) y producción ($Y(0)$), tienden a alcanzar a las economías inicialmente más ricas. Las diferencias en el stock de capital y en la producción se van eliminando progresivamente a medida que cada economía se aproxima a los valores comunes de estado estable, K^* e Y^* (producción de estado estable). Esta tendencia hacia la convergencia significa que, cuanto

menores sean los valores iniciales, $K(0)$ e $Y(0)$, mayor será la tasa media de crecimiento durante la transición: una tasa de crecimiento más rápida es el mecanismo por medio del cual las economías con menores valores iniciales alcanzan a aquellas con mayores valores iniciales.” (Barro, 1997:336)

Este planteamiento de la convergencia se ha aplicado a los procesos de integración donde las economías menos desarrolladas pueden llegar a converger en niveles de vida con las más desarrolladas. Los factores que propician la convergencia en los procesos de integración de los países menos desarrolladas son: en primer lugar, que la integración potencia la reserva de crecimiento extensivo, es decir, que la inversión se dirija a los países menos desarrollados, en este caso la ventaja de partida ha sido los menores costes laborales. En segundo lugar, la integración favorece el acceso de las regiones menos desarrolladas a la dinámica de crecimiento intensivo. La inversión extranjera directa constituye el mejor vehículo para la transferencia de tecnologías: las relaciones de las empresas transnacionales con la red local de proveedores internaliza este efecto sobre el desarrollo del país. Con esto se pretende interpretar las consecuencias de un proceso de integración sobre la convergencia regional.

(Plaza, 1997:112-114)

Críticas a las teorías del comercio internacional

Tanto las concepciones teóricas de los clásicos y neoclásicos como de las nueva teorías, podemos concluir que en el sistema capitalista, donde la ganancia es lo prevaleciente para los comerciantes e industriales, el comercio internacional tiene ventajas para los países más desarrollados, por ello Paul Krugman menciona que en el mundo real el comercio tiene efectos sustanciales sobre la distribución de la renta en cada nación que lo realiza, por lo que en la práctica los beneficios del comercio a menudo se distribuyen de forma muy desigual. (Krugman, 2001:36)

Asimismo, con respecto al modelo Heckscher-Ohlin la crítica radica en que de ser válidos los supuestos sobre la estabilidad del equilibrio, se prevería un espléndido futuro para los países subdesarrollados, bastaría que abriesen de par en par las puertas al comercio internacional para obtener los beneficios que supone esta teoría. Una vez que la economía de cada país se hubiese

ajustado al intercambio libre, un trabajador estadounidense recibiría la misma remuneración que un trabajador asiático o uno latinoamericano. Desafortunadamente, los hechos contradicen la conclusión teórica, y no por alguna falla de análisis sino porque el punto mismo de partida está equivocado. (Ffrench, 1979:44) Más bien, este enfoque considera el cómo debería comportarse la economía, mas no lo que sucede objetivamente en la realidad.

José Valenzuela reitera la veracidad de las críticas de estos enfoques. Primero, porque acentúan la desigualdad económica. Es decir, la disparidad entre naciones pobres y ricas, entre regiones atrasadas y adelantadas. Esto, favorece a los países más poderosos y daña a los más débiles y subdesarrollados. Segundo, se acentúa la inestabilidad y el desempleo de los recursos. Es decir, que el sistema para nada asegura el pleno empleo de los recursos incluyendo la fuerza de trabajo y los acervos de capital fijo. Y por último, esta teoría económica ha pasado a jugar un papel vital en los procesos de dominación y legitimación ideológica. (Valenzuela, 1995)

La crítica a la teoría de la convergencia radica en que los países en desarrollo no adquieren tecnología por parte de los países desarrollados, no tienen niveles altos de ahorro, además carecen de políticas adecuadas para cómo integrarse a la globalización o a los procesos regionales. De hecho, los países desarrollados ponen muchas trabas para aceptar una verdadera transferencia de tecnología. Una de las razones es porque no les convendría crear competidores. Mientras tanto, los países en desarrollo pugnan en la Organización Mundial del Comercio (OMC) que exista verdaderamente transferencia de tecnología.

Aunque el comercio internacional siempre ha estado supeditado a la cuestión de los factores de la producción, actualmente, vemos que las nuevas teorías del comercio vinculan a sus análisis con mayor preponderancia otros elementos que apoyan la competitividad y la integración al comercio mundial para así obtener un mayor crecimiento económico. Estos elementos son: una mayor capacitación o calificación de mano de obra, uso adecuado de innovaciones tecnológicas, diferenciación de los productos y distinta participación del Estado, entre otros. Esto es lo que puede garantizar una mejor ventaja competitiva.

Los capitalistas se han visto en la necesidad de buscar nuevas formas para que no decrezcan sus tasas de ganancias. Y han modificado las fuerzas productivas, en primer lugar por la tendencia a la “deslocalización” que significa establecer en distintas partes del mundo (vía subcontratación, vía empresas transnacionales, etc.) formas de producción que reduzcan costos de producción. Lo que ha provocado que los países desarrollados hayan trasvasado actividades más intensivas en mano de obra hacia economías en vías de desarrollo que tiene menores costos laborales. Y en segundo lugar, la actual división internacional del trabajo ha creado un nuevo patrón de “microespecialización”, el cual los países aprovechan con sus ventajas iniciales centrarse en “nichos” de actividad muy específicos dentro de cada rama industrial.

Esto está muy relacionado con el modelo de crecimiento de los países latinoamericanos “hacia fuera” basados en la exportación de manufacturas, promovido por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. (Plaza, 1997:39) Además, ha sido el fundamento económico de los procesos de regionalización.

La “deslocalización”, específicamente, ha permitido los procesos de integración económica Norte-Sur. En este sentido, los países en vías de desarrollo que participen en uno de estos proyectos pueden insertarse en un patrón regional de comercio intraindustrial que hasta antes sólo era para los países desarrollados. Con esto, se supone una nueva interacción Norte-Sur. abre una nueva vía: la expansión de los intercambios intraindustriales al nivel Sur-Sur entre países en vías de desarrollo participantes en un proyecto regional Norte-Sur.

Finalmente, el esquema comercial existente dentro de cada espacio regional condiciona las relaciones entre los bloques. Las tendencias proteccionistas y la desviación de comercio resultan mitigadas cuando el comercio interno de cada bloque regional se articula en torno al aprovechamiento de las economías escala: una mayor competitividad propicia una expansión del comercio, abriéndose los mercados mundiales. (Plaza, 1997:41)

Las nuevas teorías del comercio internacional destacan la importancia de la especialización y las economías de escala. Y este último factor está relacionado con el comercio intraindustrial. Por ello, Ali El Agraa considera que la presencia de economías de escala externas

a la industria nacional constituye el argumento principal para legitimar la puesta en marcha de los acuerdos regionales. (Plaza, 1997:39)

En opinión de Juan Tugores con respecto a la diferencia de las teorías “nuevas” y “clásicas” del comercio internacional, menciona que no debe pensarse tanto en términos de contraposición sino de complementariedad. De hecho, los diversos tipos de explicaciones corresponden a distintas realidades que se superponen en la realidad de los flujos comerciales internacionales, de modo que conviven un comercio basado en diferencias (y cuya fuente de ganancias es precisamente el aprovechamiento eficiente de esas ventajas competitivas, ya sea de dotaciones de recursos o de fases en el desarrollo tecnológico de los productos) y un comercio basado en similitudes, como es el intraindustrial. (Tugores, 1999:51)

En suma, las teorías clásicas, neoclásicas y nuevas del comercio internacional explican parcialmente el funcionamiento del comercio internacional, porque encubren el verdadero interés de los países desarrollados en obtener mayores ventajas económicas. Los beneficios del comercio a menudo se distribuyen de forma desigual. Actualmente, el 82.7% del ingreso mundial está concentrado en un 20% de la población mundial. Y el otro 80% de la población tiene el 17.3% de los ingresos mundiales (Held, 2002:82) Esto ha cuestionado el papel “benéfico” del libre comercio, que de acuerdo a la teoría liberal, el comercio favorece al desarrollo social.

Cabe mencionar, que las nuevas teorías del comercio han tenido una gran influencia en la expansión de la llamada globalización.

1.2 La teoría del imperialismo. Un enfoque distinto del comercio internacional

A fines del siglo XIX y principios del XX, los países europeos, en particular Gran Bretaña, se estaban anexando vastos territorios de África, Asia e islas del Pacífico. En 1870 se inició una forma de apropiación de territorios y poblaciones. Esta política consciente alcanzó su máximo esplendor en 1880 y se le consideró como imperialismo¹.

¹ El término imperialismo era utilizado por fuentes oficiales británicas, aunque no tenía una connotación definida. Este término de imperialismo hacía referencia a los imperios del mundo antiguo y medieval que consistían en una

El primer teórico del imperialismo fue el economista inglés John A. Hobson (1858-1940). Este autor pretendió descubrir y discutir los principios económicos en los cuales descansaba la política imperialista. Sus planteamientos estuvieron enunciados en su obra principal *Imperialismo: Un estudio* que escribió en 1902. Para Hobson, la raíz económica del imperialismo radica en que existe un excesivo poder de producción dando por resultado un capital en exceso que busca inversión y que no encuentra colocación en la metrópoli. Esta situación ha conllevado a que manufactureros, comerciantes y financieros utilicen a sus gobiernos para asegurarse del uso de algún país subdesarrollado, ya sea vía anexión o protectorado.

Las aventuras imperialistas militares fueron el instrumento por excelencia para la expansión capitalista. Pero también, la injusta distribución del ingreso donde una minoría poseía en exceso gigantescas ganancias que los capitalistas extraían de los obreros de su propio país; mientras que una mayoría empobrecida o “en el mero nivel de subsistencia”, carecía del poder adquisitivo necesario para consumir todos los frutos de la industria moderna.

(Hobson, 1971: 80-81)

En 1916, Vladimir Lenin en su obra *El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo* estudió con mayor detenimiento el problema económico del imperialismo. El autor marxista destacó cuatro rasgos primordiales de esa nueva modalidad del capitalismo: la concentración y fusión entre gigantescas empresas, que han dado lugar a los cárteles, trusts, holdings, sindicatos, agrupaciones capitalistas que convienen entre sí las condiciones de venta, los plazos de pago, etc. La repartición de los mercados de venta, fijando la cantidad de productos a fabricar, estableciendo los precios y distribuyendo las ganancias entre las distintas empresas. (Lenin, 1965:30) La fusión y concentración de bancos, que no es más que una etapa más avanzada en la que el capital financiero, alianza entre las grandes empresas industriales y bancarias, han dominado la vida económica y política de la sociedad y han dado lugar a una oligarquía financiera. Así, la competencia continúa, pero entre un número relativamente menor de gigantes que son capaces de controlar grandes sectores de la economía nacional e internacional.

federación de Estados bajo una hegemonía, como lo fue la Roma bajo la *pax romana* o el Sacro-Imperio Romano. Con el tiempo, el ideal de un imperio como unidad siguió vivo en Carlomagno, Carlos V, Pedro el Grande y Napoleón. (Hobson, 1971:8-9)

Asimismo, mencionó que la creciente importancia de la exportación de capitales era un rasgo clave del imperialismo, pero atribuía el funcionamiento de la exportación de capitales, algo más que la simple presión de una sobreabundancia de capital, porque los monopolios se han visto en la imperante necesidad de exportar sus capitales para no verse frente al peligro de la baja de precios, además de que se encuentran con un excedente de capital que no halla colocación ya en sus países. Tras esto, se ha dado una acelerada exportación de capitales que surge de la necesidad por obtener el control exclusivo sobre las fuentes de materias primas y asegurar mano de obra barata para incrementar sus ganancias, y que también ha conllevado a la repartición del mundo. (Lenin, 1965:128)

La vigencia de esta teoría se sustenta en que los rasgos esenciales de esta nueva fase del capitalismo se han convertido en la base de la vida económica. Hoy podemos decir que estos rasgos se han agudizado, sí con cambios pero la esencia es la misma:

- Ha cambiado los patrones de división internacional del trabajo, así como las relaciones de los países capitalistas entre sí.
- Se ha modificado la exportación de capitales e internacionalizado cada vez más el capital.
- Ha cobrado gran importancia la integración regional.
- Se ha intensificado el desarrollo económico y comercial pero acentuando su desigualdad.
- Se ha realizado un gran avance técnico-científico que ha afectado el crecimiento de las fuerzas productivas, y en general el funcionamiento del capitalismo.
- Se ha alterado grandemente la estructura económica, demográfica y ocupacional.
- Ha cambiado el módulo del ciclo económico, volviéndose crónicos el desempleo y el peligro de inflación y se han agudizado los elementos que generan crisis en el sistema capitalista a nivel mundial.
- Se ha intensificado el militarismo, y en general, el desperdicio y la dilapidación de la riqueza.
- Se ha intensificado la explotación y alterado la estructura y la lucha de clases. (Aguilar: 1983:418).

No pretendemos ejemplificar cada uno de estos puntos para dar certeza de la vigencia de la teoría del imperialismo, pero sí destacar tres aspectos que competen a nuestro trabajo: los procesos de integración regional, el comercio desigual y la agudización de las crisis en general del sistema capitalista.

Con respecto a los procesos de regionalización o de integración regional, se puede mencionar que la formación de agrupaciones monopolistas del siglo XX han alcanzado pleno predominio en los países avanzados, que hoy, se han desarrollado de tal forma, que han creado verdaderos bloques y “se están repartiendo las “áreas de influencia” conducidos por el grado de concentración que les obliga a seguir este camino para obtener beneficios, repartiéndoselos según el capital y/o según la fuerza militar, otro procedimiento de reparto es imposible en el sistema de producción mercantil del capitalismo”. (Lenin, 1965:69)

Como mencionamos anteriormente, esta repartición se hacía a través de la fuerza principalmente, en cuyos territorios debido a su atraso militar era imposible oponérsele. Pero lo que caracterizó a la primera conflagración mundial fue la primera lucha que dieron los gobiernos de los países industrializados, representantes de los grandes industriales, comerciantes y financieros para la distribución y redistribución de las colonias y de las esferas de influencia del capital financiero, es decir, el reparto del mundo. Y como Lenin lo explicaba el imperialismo “no es más que la acentuación de la política colonial, una exacerbación por la lucha de las colonias”. (Lenin, 1965:100) Que se vio demostrado con la Primera Guerra Mundial.

Más adelante, con la Segunda Guerra Mundial, se destacó el papel de la Geopolítica como ciencia. Actualmente, los avances de la ciencia y la tecnología han hecho de la geopolítica una ciencia imprescindible para los capitalistas, porque es un medio de conocimiento para ubicar certeramente las materias primas necesarias para echar andar las industrias y expandir el mercado que no encuentra dentro de su territorio la colocación lucrativa de la acumulación de una gran cantidad de capital, así como los planes o proyectos estratégicos para llevar a cabo objetivos y acciones específicas.

Conviene mencionar que “para el capital financiero² no tiene importancia sólo las fuentes de materias primas ya descubiertas, sino también las posibles, pues la técnica avanza en nuestros días con una rapidez increíble y las tierras hoy inservibles pueden ser convertidas en tierra útiles si se descubren nuevos procedimientos... de ahí la tendencia inevitable del capital financiero a ampliar su territorio económico y aun su territorio en general. Por lo tanto, el imperialismo es una tendencia a las anexiones y en general una tendencia a la violencia y a la reacción”. (Lenin, 1965:114-117)

Con respecto al comercio internacional, ya Hobson mencionaba que Gran Bretaña comerciaba con países como EU, Alemania, Francia, y que la producción de su riqueza dependía en mayor medida de los beneficios que le proveían sus colonias. A través del tiempo, esto provocaría un abismo entre países desarrollados y en vías de desarrollo estableciendo un progreso desigual entre ellos. Para el periodo de la posguerra, los países subdesarrollados producían para el mercado mundial, esencialmente materias primas, agrícolas, mineras o manufacturas ligeras. Y los países desarrollados cubrían las necesidades en productos industriales. Así, la economía de los países subdesarrollados se había convertido en complementaria de la economía de los países desarrollados. (Mandel, 1962:279)

Hoy en día, los países más desarrollados han aumentado su capacidad productiva a un ritmo sin precedentes debido a las innovaciones que ha implicado nuevas bases tecnológicas y de organización en el trabajo industrial.

Los países en desarrollo se han visto en una relación de desventaja y dependencia todavía más fuerte con los países más industrializados. Porque, adolecen de la capacidad endógena de desarrollo industrial. Por ejemplo, en América Latina la especialización en elaboración de productos básicos para la exportación no apunta precisamente al desarrollo de las industrias; la privatización de activos y recursos naturales están atrayendo más inversión que las manufacturas para el mercado regional. (Martínez: 2000:30)

² El concepto de capital financiero es utilizado en esta teoría como la fusión entre el capital productivo y bancario.

Ante las crisis económicas del sistema capitalista, el imperialismo resurge como una alternativa para subsanar la brusca caída de la ganancia. Para resarcir las pérdidas económicas, echa mano de la apropiación de materias primas estratégicas baratas y la sobre-explotación de los trabajadores de sus “áreas de influencia”, factor que promueve los procesos regionales, bilaterales o multilaterales para abrir mercados y reactivar el comercio.

De los autores que han ratificado recientemente esta teoría tenemos a James Petras, George Labica, Carlos Vilas, Octavio Ianni, Immanuel Wallerstein, Fernando Coronil, Leo Panitch, Sam Gindin y John Saxe, quienes han puesto en debate que la esencia de la globalización es el imperialismo. James Petras, por ejemplo, comenta que el término imperialismo es todavía vigente y considera que la globalización es el “nuevo imperialismo”.³

De igual manera, para Georges Labica, la globalización también es el “nuevo imperialismo”. Esto debido a que las tesis leninistas continúan manifestándose pero con la conjunción de tres fenómenos, el predominio del capital financiero, las revoluciones tecnológicas, sobre todo en la esfera de la información y la comunicación y el desplome de los llamados países socialistas. Así, los flujos de capitales han llegado a provocar una integración sistémica que permite a los monopolios considerar el mundo como un campo global al servicio de sus intereses, relevados por las instituciones internacionales bajo su control que desempeñan la función de un gobierno planetario (FMI, BM y la OMC) (Labica, 2003:47)

Carlos Vilas en sus dos artículos “¿Globalización o imperialismo?” y “La globalización como imperialismo”, critica que la globalización es una ideología, aunque no deja de resaltar los nuevos cambios gracias a los avances de la tecnología hoy en día. Toma a la globalización como un nuevo momento determinado de desarrollo, que aunque no significa una ruptura con lo anterior, sí es fundamental analizar los factores específicos o particulares de este momento singular. (Vilas, 2000:12, Vilas, 2002:1, Vilas: 2002b:661)

³ Conferencia de la presentación de su libro: *Un sistema en crisis. La dinámica del capitalismo de libre mercado*, Editorial Lumen, México, 2003.

Octavio Ianni prioriza el desarrollo de las relaciones, los procesos y las estructuras que constituyen la organización y la dinámica del capital en escala mundial, independientemente de que sean utilizadas las nociones de colonialismo, dependencia, imperialismo, bilateralismo, multilateralismo, entre otras. Para este autor, la globalización expresa un nuevo ciclo de expansión del capitalismo como forma de producción y que gracias a los recursos tecnológicos propiciados por la electrónica y por la informática se da una vasta reorganización del mapa del mundo. (Ianni, 1996:42, Ianni, 1999:11 y 14)

Para Immanuel Wallerstein, el imperialismo es una parte integrante de la economía-mundo capitalista. Para él, el imperialismo es un fenómeno que siempre ha estado ahí y lo estará mientras tengamos una economía mundial capitalista. Incluso, Wallerstein dice que en este momento estamos padeciendo una forma particularmente agresiva y atroz del imperialismo. (Wallerstein, 2003:99)

Fernando Coronil, menciona que en estos momentos “el planeta ha estado más sometido a la hegemonía del capitalismo, y que paradójicamente, la categoría del imperialismo que había servido para explicar los procesos de dominación mundiales ligados a la expansión capitalista, ha dejado de estar de moda”. Agrega que la relación de los Estados Unidos con América Latina y el Caribe permiten pensar al imperialismo como una forma de dominio ejercido predominantemente a través del mercado, con apoyo estatal. (Coronil, 2003:14-27)

En este sentido, Leo Panitch y Sam Gindin han considerado que el principal país imperialista es Estados Unidos. Porque la hegemonía de Estados Unidos se ha caracterizado por la penetración de las fronteras no por su disolución y por el papel cada vez más central de la inversión extranjera norteamericana, como forma adoptada para la exportación de capital y la integración internacional. (Panitch Leo y Gindin, Sam, 2003:28-41.)

John Saxe-Fernández concibe a la globalización como “internacionalización económica” en el presente estadio del capitalismo y que aquella no muestra rupturas fundamentales con el pasado en lo que se refiere a los flujos comerciales, de inversión y las transferencias de tecnología y de esquemas productivos. Y menciona que la globalización “es un caldo de cultivo

de relaciones profundamente leonino en el orden económico-estratégico, conocido en la literatura científica como imperialismo, signada por la inequidad, el conflicto, la dominación, la apropiación del excedente y las contradicciones interestatales”. (Saxe, 1999:11)

Si bien, las teorías de la globalización han estado en boga en estos últimos años, es importante y pertinente aclarar el concepto. Existen muchas definiciones sobre globalización, incluso para algunos autores es un concepto ambiguo y por consiguiente, carente de rigor científico. Pese a esto, daremos una definición un tanto abarcadora, “es un fenómeno orgánicamente vinculado al nuevo capitalismo informático-global implicando en tal sentido una reconfiguración espacial del capitalismo; dada su complejidad y la presencia simultánea de múltiples niveles, es un proceso abierto e inacabado susceptible de diversas vías alternativas de concreción final. Esto último se refiere a que la globalización combina repercusiones positivas y negativas para el conjunto de la población mundial.” (Dabat, 2003:8)

También la globalización ha sido concebida como una ideología, es decir, sin un sustento científico que explique las verdaderas causas de la globalización. En este sentido, la globalización ha sido explicada como un fenómeno nuevo, como un proceso homogéneo y como un proceso homogeneizante que conduce a la democracia, el progreso y el bienestar universal. Lo que se contradice con la realidad. (Vilas, 1999:70) Carlos Vilas fundamenta esto citando a un estadounidense llamado J.K. Galbraith quien mencionó en 1997 lo siguiente:

“La globalización... no es una idea seria. Nosotros los americanos la inventamos como un medio de ocultar nuestra política de penetración económica en otras naciones”. (Vilas, 2002:12)

También, los autores David Held y Anthony McGrew han considerado que la globalización ha ayudado a justificar y legitimizar el proyecto global neoliberal, que no es más que la creación de un libre mercado global y la consolidación del capitalismo estadounidense-inglés dentro de las grandes regiones económicas del mundo. Por lo tanto, la ideología de la globalización opera como un “mito necesario”, a través del cual políticos y gobiernos disciplinan a sus ciudadanos para que conozcan los requerimientos del mercado global. (Held y McGrew, 2002:4)

Con respecto al comercio internacional, entre los teóricos de la globalización destacan los que están a favor y en contra de sus efectos. Para los que están en contra de la globalización, la economía globalizada no es algo nuevo y consideran que en las últimas décadas del siglo XX se ha experimentado una fase de incremento del comercio y finanzas a través de las fronteras, cuyo efecto ha sido una mayor desigualdad y pobreza.

Para los entusiastas de la globalización del comercio y las finanzas definen este desarrollo como parte de una larga evolución hacia la sociedad global. Es una medida progresiva de modificar el control de las fronteras hacia una liberalización, en tal grado que la gente, artículos, instrumentos financieros e ideas entre otros puedan circular libre de las restricciones impuestas por el Estado. Asimismo, consideran a la globalización como el principal remedio para erradicar la pobreza y que llevará prosperidad, democracia y paz para toda la humanidad. (Held y Mc Grew, 2002:122)

Perentoriamente, para algunos teóricos a favor de la globalización han reconocido que existen ciertos mecanismos de dominación que han evitado que el Tercer Mundo se desarrolle. De manera que no se puede negar que la “globalización” ha profundizado más la inequidad entre Estados ricos y pobres como al interior de los países. En consecuencia, tenemos un mundo de ganadores y perdedores.

En este sentido, el concepto de imperialismo en tanto concepto histórico económico permite explicar la nueva fase de producción capitalista liderada por las empresas transnacionales y por el capital financiero, favorecidos por las nuevas tecnologías.

1.3 La teoría del regionalismo

Cabe mencionar que la teoría del regionalismo es relativamente nueva y la mayoría de los autores ubican sus inicios en los sesenta. Pero es a fines de la Guerra Fría que el regionalismo se introduce en la agenda de la disciplina de las Relaciones Internacionales como una nueva modalidad del orden internacional.

La acepción de regionalismo que usaremos es la de regionalismo económico definido como la unión de mercados nacionales de diversos países o territorios con lo que se crean espacios económicos de productores, consumidores, distribuidores e inversionistas más amplios en virtud de las necesidades que tiene el proceso de reproducción y expansión del capital a escala planetaria. (Rosas, 1997:43) En este sentido, se prioriza al mercado, al comercio privado, a los flujos de inversión y a las políticas y decisiones de las empresas. Se incluyen también el crecimiento del comercio intra-firma, el incremento de las fusiones y adquisiciones y el surgimiento de un incremento de redes estratégicas entre firmas.

Para comprender el regionalismo es importante tener la referencia de la experiencia del pasado. Esto con la intención de explicar el *viejo regionalismo* y el *nuevo regionalismo*.

1.3.1 El viejo regionalismo

Los primeros procesos regionales comenzaron a surgir después de la Segunda Guerra Mundial. Aunque cabe mencionar, que el primer acuerdo regional fue el de Benelux que nació en 1943 tras la Convención Monetaria de Londres en la que participaron Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos. Con la finalización de la conflagración mundial, se menciona que los procesos regionales fueron promovidos en parte por Estados Unidos, a través del GATT⁴ gracias a su artículo XXIV que permitía los acuerdos bilaterales y regionales.

Más tarde, se creó la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA) en 1951, acuerdo que desembocó en los Tratados de Roma en 1957, con el nacimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). De igual manera, Gran Bretaña llevaría a cabo la creación de la Asociación Europea de Libre Comercio en 1960 entre Suecia, Suiza, Liechtenstein, Austria, Islandia, Finlandia, Portugal, Noruega y Dinamarca⁵.

⁴ Institución que emanó de los acuerdos de Bretton Woods en 1944 y que tenía como objetivo abrir mercados y desarme arancelario, lo que era una prioridad para Estados Unidos con el objetivo de reconstruir el comercio.

⁵ Actualmente la EFTA se compone de sólo cuatro países Noruega, Suiza, Liechtenstein e Islandia. Los demás empezaron a formar parte de las Comunidades Europeas.

Otro desafío regionalista fue el del Tercer Mundo en las décadas de 1960 y 1970. Se crearon en Asia la Organización para la Cooperación Económica (OCE) y el Mercado Común Árabe (MCA) en 1964, así como, la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) en 1967.

En África se crearon la Unión Económica y Aduanera Centroafricana (UEAC) en 1964 y la Comunidad del Este de África (CEA) en 1967. En el Pacífico Sur fue instituido en 1971 el Foro del Pacífico Sur.

En el caso de América Latina, el primer proceso regionalista fue el de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960 junto con la primera etapa del modelo de sustitución de importaciones. Esto se conjugó porque la única manera de salir de la estrechez del mercado local era ampliar el campo sobre el que practicar tal sustitución de importaciones. (Granell, 2003:553) No obstante, debido a esta política el comercio intrarregional estaba severamente limitado por las políticas proteccionistas. Los países no cumplían con los tiempos de desgravación arancelaria en los tiempos previstos. Además de que un comercio interregional era cuestionable, porque las economías latinoamericanas producían casi lo mismo.

La ALALC desapareció en 1980 y se transformó en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) integrada por los mismos países. Esta nueva asociación se fijó metas más concretas para favorecer el incremento de los vínculos entre los países de la región. Pero, la ALADI surgió en el inicio de la década perdida y los planes de profundizar las relaciones entre sus miembros se desvanecieron porque se enfrentaron a la solución de la crisis, al problema del endeudamiento y de la pérdida de competitividad de sus productos de exportación. (Rosas, 2001:168)

El Mercado Común Centroamericano (MCCA) se creó en 1961 al firmarse el Tratado de Managua. Sus miembros fueron Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua. Pero no tuvo los resultados esperados debido a la guerra entre Honduras y El Salvador de 1969. Así como las guerras civiles que tuvieron Nicaragua, El Salvador y Guatemala que perjudicaron su desarrollo. (Rosas, 2001:174)

La Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA por su nombre en inglés, Caribbean Free Trade Association) se integró en 1967. En éste se unieron únicamente los territorios de habla inglesa. Más tarde, se transformó en la Comunidad del Caribe (CARICOM) en 1973. Gracias al apoyo aportado por Europa a través de los convenios de Lomé, el CARICOM ha tenido avances significativos.

A raíz de los problemas de la ALALC, cinco países andinos decidieron crear la Comunidad Andina con objetivos y obligaciones más precisos. Firmaron el Acuerdo de Cartagena en 1969. No obstante, el grupo entró en problemas por la retirada de Chile a raíz del cambio de su política económica hacia la apertura comercial y la atracción de inversiones extranjera que introdujo la dictadura del general Augusto Pinochet. (Granell:2003:554)

Pese a esta generación de acuerdos regionales para la promoción del comercio, estos procesos regionalistas no tuvieron el éxito esperado debido a las crisis económicas que se presentaron en los años 60 y 70, crisis que aceleraron la inflación, el déficit comercial y el déficit presupuestal.

En general, con esta tendencia a la formación de regiones fueron surgiendo a la par teorizaciones del fenómeno. Uno de los primeros autores es E.B. Haas quien escribió en 1975 que la teoría de la integración regionalista era obsoleta. Porque aquella primera oleada de procesos regionalistas tuvo poco éxito. (Fawcett y Hurrell, 1997:2 y 14)

Bela Balassa es otro autor que escribió sobre la teoría de las uniones aduaneras y destacó que el comercio reduciría las diferencias en los precios de los factores dentro de una unión aduanera, siempre y cuando las condiciones de producción no mostraran grandes diferencias entre los países participantes. (Balassa, 1964:92)

Otros autores que teorizaron sobre las uniones aduaneras fueron Jacobo Viner, Tinbergen, Lipsey y Johnson, entre otros. Estos destacaron que el proceso de integración consiste en cinco etapas: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración

económica total. Tras esto, analizaron las ventajas y desventajas de la unión aduanera, así como, la desviación de comercio. (Estay, 2000:29)

En síntesis, estos procesos de regionalización llamados de *viejo regionalismo* se formaron en el ámbito bipolar de la Guerra Fría. En términos económicos, fueron un tanto proteccionistas - orientados al interior y por eso se llamaban también procesos de *regionalismo cerrado*- y tenían el objetivo de fortalecer sus propias economías. Esto respondió también al tipo de producción fordista, basado en la producción en serie y el consumo masivo, lo que implicaba una mayor productividad, una demanda masiva creciente al interior debido al aumento de salarios y una inversión creciente en maquinaria. Además, el Estado-Nación era considerado como el principal actor y promotor de estos regionalismos, y el elemento fundamental de la reproducción del capital.

Políticamente, se promovieron iniciativas regionalizadoras con un perfil anti-comunista o anti-capitalista, como el caso de la Organización de los Estados Americanos (OEA) creada en 1948 por Estados Unidos, y el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) por la Unión Soviética en 1949. Por ello, se ha mencionado que este viejo regionalismo era creado desde “arriba”, o de manera “vertical”, es decir, impuesto por las potencias.

1.3.2 El nuevo regionalismo

A mediados de 1980 y la década de los 90 surgió un nuevo auge del regionalismo. Esto debido a cuatro factores principales: primero, el Acta Única Europea de 1986 y más tarde, con el Tratado de Maastricht; segundo, el impacto del cambio económico global que fomentó integraciones económicas auspiciadas por el cambio a un modelo de exportación y flexibilidad (postfordismo); tercero, la transformación de las relaciones internacionales al finalizar la Guerra Fría, quedando Estados Unidos como potencia hegemónica y que ante ese hecho, los países en desarrollo en una forma defensiva se vieron en la necesidad de integrarse para negociar de mejor manera con Estados Unidos. Y, cuarto, el estancamiento de la negociación de la Ronda de Uruguay, lo cual incentivó a Estados Unidos a priorizar el regionalismo, en lugar del multilateralismo, optando por

la firma de varios acuerdos regionales con: la Cuenca del Caribe (1984), Israel (1985), Canadá (1989), México (junto con Canadá en 1994) y la Unión Europea. (Fawcett y Hurrell, 1997:1y2, Bergsten, 1997:107)

Esto propició que otros países siguieran su ejemplo. En 1989 surgieron la Unión Árabe del Zagreb (UAZ), el Consejo de Cooperación Árabe (CCA) y la Comunidad Económica Asia Pacífico (APEC). En 1991, la Comunidad Económica Africana (CEA), el Sistema de Integración Centroamericano (SICA) y el Grupo de los Tres (G-3). En 1992 se creó la Comunidad para el Desarrollo de África del Sur (CDAS); en 1993 el Mercado Común para el Sur y el Este de África (MCSEA); en 1994, la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMAO), entre otros. (Rosas, 2001:58)

Durante este periodo, los países latinoamericanos estaban pasando por un proceso de reestructuración de sus economías. Esta transición es importante explicarla aunque de manera breve, porque nos permitirá comparar el cambio de las actuales economías latinoamericanas y cómo ha influido en la promoción de los procesos regionales.

La política de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) se estableció en la década de los 50 hasta los 70. Arturo Guillén explica que el modelo de sustitución de importaciones fue el resultado de los profundos cambios internacionales y nacionales que ocurrieron en el periodo de entreguerras. Y durante este periodo, la economía de los países latinoamericanos tuvo un crecimiento debido a que éstos se beneficiaron por el auge de la posguerra.

En una primera etapa, durante los años cuarenta y cincuenta, la ISI fue llevada a cabo por el empresariado nacional. En los años sesenta, la ISI fue comandada por las empresas transnacionales (ET) y los grandes grupos privados nacionales, que crecieron y concentraron capital durante la expansión. Así, las empresas, solas o asociadas con el Estado se apoderaron del control de las ramas y actividades más dinámicas. El objetivo de este modelo era colocar a la industria como eje de la acumulación de capital y desarrollar los servicios; elevar el empleo e incrementar los salarios reales, así como, promover el crecimiento de las capas medias y de la

población urbana sobre la rural. No obstante, el modelo fue incapaz de crear un verdadero sistema productivo nacional, coherente e integrado.

Diversos factores hicieron declinar este modelo. Hubo una desarticulación interindustrial e intersectorial cuando se avanzaba en la sustitución fácil a la sustitución difícil. El déficit de la balanza comercial y el déficit presupuestal alcanzaron niveles preocupantes al finalizar la década de los 70. Al no crearse una base tecnológica propia y una base interna de acumulación de capital, la ISI se convirtió en el cambio de unas importaciones por otras más costosas, sin que la industria fuera capaz de generar mediante exportaciones, las divisas que exigía su propia reproducción ampliada. Así, las contradicciones de este modelo comenzaron agudizarse.

Para resolver esta situación, se planteó aumentar las exportaciones para nivelar la balanza comercial, por ello se introdujeron reformas entre las que se destacaba la reforma fiscal (reforma impositiva y ajuste de los precios y tarifas de los bienes y servicios producidos por el sector paraestatal), la disminución del endeudamiento externo y la promoción de las exportaciones, principalmente manufactureras, con el objeto de atenuar el sesgo antiexportador del modelo y los déficit comercial y presupuestal. (Guillén, 2000: 34-40)

Para mediados de los 80, el Consenso de Washington (los organismos multilaterales, el gobierno de Estados Unidos y el capital financiero) promovió el dejar actuar libremente a las fuerzas del mercado y abrir las economías para recuperar la eficiencia. Así, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial desempeñaron un papel preponderante en el proceso de negociación de la deuda de esa década y en los procesos de reforma estructural. En consecuencia, los países latinoamericanos tuvieron que cambiar su modelo de sustitución de importaciones a uno sustentado en la exportación.

Este cambio de modelo exportador aunado a las políticas de productividad del trabajo y la revolución en los medios de comunicación ha servido como un paliativo para evitar la pérdida de la tasa de ganancia de los grandes capitalistas nacionales e internacionales.

Asimismo, el (neo) liberalismo con su política de reformas se convirtió en el instrumento principal utilizado por las fracciones dominantes del capital financiero internacional para impulsar el proyecto globalizador y encontrar, por esa vía, una salida a la crisis.

Este proyecto globalizador ha significado una apertura comercial y financiera. Por ello, actualmente, vemos la ampliación e intensificación del comercio exterior sobre nuevas bases: la exportación de capital de las empresas y los bancos transnacionales. Y una forma para aplicar estas políticas ha sido a través de los procesos de regionalización.

En base a este nuevo modelo, la CEPAL planteó una modalidad distinta de regionalismo: el “regionalismo abierto” que ha consistido en “un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente”. (CEPAL, 1994:7-8)

La CEPAL ha propugnado por una “nueva industrialización” que haga hincapié en la necesidad del “progreso tecnológico”. La vía para lograr esto ha sido, por un lado, la atracción de inversión a través de las empresas transnacionales que las ha considerado como fuente de dinamismo económico. Y por el otro, la conveniencia de la integración regional -que aunque ha considerado que ha habido débiles avances- ha ayudado a promover el comercio de manufacturas en toda la región. (Kerner, 2003:97)

Bajo este contexto, los nuevos procesos regionales latinoamericanos han sido el Mercado Común del Cono del Sur (MERCOSUR) en 1991 y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 y el actual proceso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que se pretende firmar en el 2005. Existe una semejanza muy estrecha entre estos dos últimos. Ambos han sido proyectos propuestos por Estados Unidos; han tenido como prioridad la búsqueda de una apertura comercial y de inversión total y rápida; y han incluido diversos temas en sus agendas. Por ejemplo, con el TLCAN se obtuvieron dos acuerdos paralelos: el laboral y el ambiental. Sin embargo, para el ALCA aunque estos dos temas no estén especificados

plenamente y formalmente en la agenda, se han incluido temas como derechos humanos, derechos de grupos más vulnerables, fortalecimiento de la democracia y sus instituciones, lucha contra el terrorismo, entre otros. Además, ambos procesos se han asumido como un propósito compartido por todos los países participantes.

Otro aspecto importante de la nueva regionalización del comercio mundial es el referido a la formación de tres megabloques, el primero formado por la Unión Europea (Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España, Portugal, Suecia, Finlandia y Austria y recientemente con los países ex socialistas integrados el primero de mayo del 2004), encabezado por Alemania y que a su vez este bloque tiene relación con la EFTA; el bloque asiático (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur, y la asociación de Países del Sudeste Asiático –Tailandia, Malasia, Indonesia, Brunei y Filipinas, y los dos países que forman la ANZCERTA – Australia y Nueva Zelanda.) encabezado por Japón; y el bloque americano (incluye al TLCAN y la futura Área de Libre Comercio de las Américas integrada por los 34 países del hemisferio, exceptuando a Cuba), encabezado por Estados Unidos. Y que según la estadística comercial, el flujo de mercancías entre bloques se vuelve más importante. (Estay, 2000:33)

En este sentido, Cristina Rosas plantea las posibilidades y trabas de un multilateralismo por bloques en el marco de la Organización Mundial de Comercio. Y menciona que si hay una crisis del multilateralismo que involucra a los Estados-nacionales como actores clave en las relaciones económicas internacionales, sería razonable asumir que las regiones se enfrasquen en negociaciones entre sí, en lo que podría denominarse multilateralismo interregional o por bloques. Esta ola de acuerdos interregionales si continúan operando de esa manera, contribuirán a deteriorar aún más a la débil Organización Mundial del Comercio porque en vez de negociar en el seno de ese foro (entre los 123 miembros), lo hacen y harán de región a región. (Rosas, 1997: 48-49)

Dentro de los teóricos del regionalismo actual existen distintas posturas, tenemos a Björn Hettne, quien ha definido al nuevo regionalismo como una nueva ola o etapa de la cooperación regional

que se inicia en la década de los 80 como resultado de la crisis y cambios en los niveles teórico y práctico de los procesos de integración de los 70.

Peter Drysdale, intelectual de APEC, enuncia que con el regionalismo existen las condiciones necesarias para que las barreras al comercio imperantes sean eliminadas paulatinamente hasta que se llegue a un nivel de compatibilidad con los niveles a que aspira la OMC, es decir, a un multilateralismo. En una posición intermedia, Fred Bergsten señala que la regionalización puede convivir con el sistema multilateral de comercio.

Para Andrew Hurrell no existen regiones “naturales” ni definiciones de “región”, sino que depende de los indicadores de la “regionalidad” que varían de acuerdo al problema en particular o a la pregunta de investigación. (Hurrell, 1997: 38)

Para Peter Smith, la integración económica regional puede ser analizada a través de varias dimensiones: ámbito (el rango de temas incluidos), profundización (hasta qué punto se crea la política de armonización), institucionalización (hasta qué punto se construye las instituciones formales) y la centralización (el grado en que se centraliza la autoridad). (Smith, 1992:5)

Para Jagdish Bhagwati, los regionalismos tienden a lo que se llama comercio entre regiones o bloques con el fin de obtener mejores condiciones de intercambio, pero en detrimento del sistema multilateral.

Podemos mencionar que hoy en día, no existe consenso en materia de organización del comercio mundial. Por ello, no podemos hablar de una teoría del regionalismo, sino de varios enfoques regionales. La razón por la que se han elaborado varios puntos de vista se debe a los cambios vertiginosos que se están dando en el mundo a raíz de la globalización (político, económico, tecnológico y cultural) que han promovido regiones con fines económicos y comerciales, de seguridad, de cohesión regional, cooperación estatal y/o de integración. Pese a esto existen características que explican de manera general las tendencias de los actuales procesos regionales.

El nuevo regionalismo surge y se encuentra inserto dentro del proceso de la globalización en donde la ideología dominante es el neoliberalismo que defiende el principio del libre mercado y que por ende se opone a la intervención estatal en esta materia. En este sentido, retoma los postulados básicos de Smith y de los neoclásicos. Con esto, las políticas estatales se han supeditado a la estructura y dinámica de la globalización económica.

La importancia de este nuevo regionalismo radica en que es un fenómeno en el que encontramos la formación de grandes bloques o regiones económicas en donde la dinámica comercial es aún más fluida gracias a medidas como la eliminación de aranceles, el trato preferencial, el impulso a ciertos sectores sobre la base de una movilidad creciente de los factores de producción, exceptuando el factor trabajo, que encuentra cruentos problemas para la libre movilidad internacional.

La justificación de esto ha sido que el comercio permite a los países con abundante mano de obra especializarse en la producción de bienes que hacen uso intensivo de ese factor. Además porque se busca obtener la ventaja competitiva mediante una mayor capacitación de la fuerza de trabajo. Y en el caso contrario, si no hubiese comercio internacional provocaría flujos migratorios permanentes en mayor grado. (CEPAL, 1994:96)

Estos nuevos procesos regionales basados en la teoría de comercio liberal, suponen que al suscribir nuevos acuerdos habrá crecimiento económico y que éste será distribuido al resto de la sociedad. Por el otro lado, la apertura económica atraerá la inversión económica generando nuevos empleos que contrarrestarán el problema tan grave del desempleo. Estos procesos son parte de la reestructuración comercial en el mundo que ha contribuido a un mayor dinamismo del capitalismo ante la crisis de sobreproducción y así evitar la caída de la tasa de ganancia.

Otra forma para resarcir las pérdidas económicas de la crisis es la aplicación de modelos flexibles en la producción, es decir, la productividad está basada en las economías de alcance, en el aumento de trabajadores calificados polivalentes, reinversión en equipos y técnicas de producción y reducción de los salarios. (Jessop, 1999:45)

Esto promueve a su vez, la expansión del mercado, para la exportación de capitales y mercancías, así como la obtención de materias primas y mano de obra barata. Jessop explica que el postfordismo segmenta los viejos mercados y abre otros nuevos. (Jessop, 1999:45)

La conjugación del modelo postfordista con los procesos regionales han dado como resultado la imperante necesidad de eliminar las fronteras y limitaciones que existen entre los países en terrenos como el flujo de bienes, servicios y de capitales. Así, los factores de la producción adquieren una extraordinaria movilidad a escala planetaria, debido a que el mundo se ha transformado en una gigantesca fábrica como resultado de la nueva división internacional del trabajo y especialización económica.

Los procesos de regionalización actuales también se han caracterizado por ser de *nueva generación*, porque abordan diversos temas que en las agendas anteriores no se discutían, ya que se concentraban sólo en el aspecto comercial. Ahora estos acuerdos regionales incluyen temas como trato nacional, reglas de origen, compras de gobierno, propiedad intelectual, servicios, etc. (Rosas, 2001b) Asimismo, ha cambiado el nivel de institucionalización, algunas regiones han evitado las estructuras institucionales y burocráticas de las tradicionales formas como han sido llevadas por la Comunidad Europea, como la ANSEA o APEC. (Fawcett y Hurrell, 2001:3)

La variedad de actores no estatales en estos procesos ha sido destacada. Las empresas transnacionales se han favorecido enormemente en estas nuevas regiones. Porque gracias a los procesos de regionalización, las empresas transnacionales tienen mayores privilegios que antes; las leyes nacionales de inversión de los países han sido modificadas para darles mejores garantías (protección, libre flujo de sus capitales, exención de impuestos, etc.). Y las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) que propugnan por una mayor participación de la sociedad civil en los procesos de regionalización. (Hettne, 2002: 955)

Otro rasgo que se destaca del nuevo regionalismo es que las regiones se conforman entre países desarrollados y en desarrollo; el regionalismo Norte-Sur ha sido una característica innovadora. Y por último, el análisis del regionalismo se ha tomado como un principio y una forma del desarrollo del orden internacional actual.

2. La perspectiva laboral en el marco del imperialismo-regionalismo

2.1 Cambios en la concepción y en las formas de uso de la fuerza de trabajo con relación a distintos paradigmas productivos

En un periodo largo, el capitalismo se mueve con ciclos de auge y depresión o crisis económica. En la lógica de reestablecer los niveles de ganancia, durante la fase de crisis, el capital busca nuevas actividades productivas y nuevas formas de organización del trabajo, apoyado en formas de participación estatal más adecuadas al nuevo proyecto o modelo que se impulsa.

En la recuperación de postguerra, la intervención estatal de tipo keynesiana y la revolución científico-técnica permitió reorganizar los procesos de trabajo dando paso a un nuevo paradigma productivo y laboral: el fordismo-taylorismo. Esto implicó incorporar a los trabajadores al consumo de bienes que antes era reservado a las clases medias y altas, a una mayor automatización y a un cambio gerencial en las corporaciones. Esto impulsó una mayor productividad en varios sectores claves: la automotriz, la aviación, la química, la farmacéutica, la electrónica y la petroquímica; y desarrolló la internacionalización del capital a través del comercio exterior y la exportación de capitales.

Sin embargo, este éxito económico se vio afectado por una nueva crisis a finales de los sesenta y principios de los setenta. La nueva crisis económica produjo una disminución de la tasa de ganancia de los países desarrollados, lo que motivó a una mayor internacionalización del capital (el capital transnacional dirigió su producción y sus capitales hacia el mercado exterior), a una *financiarización* de la economía (el surgimiento del endeudamiento externo, entre otros) (Guillén, 2000:23-28) y a un nuevo paradigma en la producción: el postfordismo.

La competencia existente entre empresas ha buscado nuevas formas de producción para reducir costos y para ello se ha necesitado de la innovación de tecnología, diversificación de los bienes y búsqueda de mano de obra barata y especializada. Así, el postfordismo se refiere a los cambios de la flexibilidad de la manufactura, a las “líneas de producción capaces de evolucionar rápidamente, en respuesta a los cambios en la ingeniería de procesos o productos”.

(Jessop, 1999:50)

Esto es lo que ha afectado a la mayoría de los trabajadores, porque ha aumentado la productividad con una reducción de costos de la mano de obra, al emplear más trabajadores mediante contratos breves y al subcontratar trabajo con empresas en el sector informal. Y esto, en parte, se pretende legalizar con las reformas laborales.

2.1.1 El taylorismo-fordismo y “la producción en masa”

El concepto “fordismo” proviene de la aplicación de la idea de Henry Ford en hacer avanzar aspectos técnicos en el proceso de creación de automóviles, con el objetivo de mejorar la productividad:

- Fabricación de piezas idénticas, con diseños normalizados e intercambiables en diferentes productos.
- Utilización de máquinas-herramientas especializadas con un solo propósito.
- Establecimientos de lo que se denominó “línea de montaje”: el operario trabaja en el mismo sitio y el material es lo que se mueve, las herramientas están dispuestas siguiendo el orden de fabricación para que cada pieza recorra el menor camino posible.
- Adaptación del movimiento y el ritmo del operario al ritmo de la máquina y de la cadena de montaje.
- Reducción de las calificaciones de los operarios y aumento de la especialización de las maquinarias. (Daniel, 1992:15)

Lo importante de esta forma de organización del trabajo es que permitía bajos costos de producción y precios unitarios. La idea de Ford radicaba en obtener una demanda masiva de sus productos, una política de salarios adecuados para que los trabajadores tuvieran capacidad de compra.

El fordismo aludía al proceso de producción en la fábrica. Y este nuevo proceso de producción en la fábrica fue posible gracias a un periodo de auge económico en los años 20. En

Estados Unidos, principalmente, permitió emplear una nueva tecnología, una población con salarios altos que le permitía consumir y ahorrar. Sin embargo, el fordismo se vio afectado por la crisis del 29, pero después fue retomado por el nazismo y el fascismo, proponiendo una “racionalización” a cargo del Estado de toda la vida económica y social para ganar mercados masivos en otras partes a través de acuerdos comerciales bilaterales y/o la fuerza de las armas. (Jessop, 1999:36)

Aunque el fordismo haga referencia específicamente a la producción de automóviles, éste fue aplicado en otras ramas de la economía, como en la electrónica, la petroquímica, la aviación, etc. En términos generales, el fordismo se ha entendido también, como la forma más amplia de reproducción del capital, basado en la producción en serie y el consumo masivo, lo que implica una mayor productividad, una demanda masiva creciente debido al aumento de salarios y una inversión creciente en maquinaria. (Jessop, 1999:21)

Y como el capitalismo de por sí, echa mano de instituciones para su mejor funcionamiento, también el fordismo se equipara al modo de regulación, refiriéndose al conjunto de normas e instituciones, formas de organización, que sostienen y guían el régimen de acumulación capitalista. (Jessop, 1999:22) Y con ello promueve el consumo y la producción de bienes y servicios colectivos estandarizados por un Estado burocrático. Los consumidores adoptan el “estilo de vida americano” reflejando la socialización creciente de la reproducción social de la fuerza de trabajo. El modo de regulación codificó el vínculo salario-productividad mediante la contratación colectiva de largo plazo. (Jessop, 1999:26)

En suma, el concepto fordismo se refiere concretamente a la división técnica y social del trabajo característica de la fabricación de grandes series de bienes estandarizados, basada en una división técnica del trabajo organizado.

Por lo que atañe al taylorismo, es la organización del trabajo siguiendo los lineamientos trazados por Federico Taylor y que está en estrecha relación con el fordismo. En este sentido, el “taylorismo estableció la rígida separación de las dos funciones principales del proceso de producción, por una parte la concepción de éste, que se asignó con exclusividad a las instancias

directivas y técnicas de las empresas; y por otra, la ejecución directa del proceso productivo, que se reservó a los trabajadores de planta”. (Guerra, 2002:82)

“El trabajo debía dividirse en sus más simples componentes. Las tareas debían describirse con todo destalle y presentarse a los obreros por escrito de modo que éstos tomaran nota de lo que debían hacer, cómo hacerlo y el tiempo exacto para hacerlo. El obrero que superaba la tarea recibía una bonificación y en caso contrario se le hacían descuentos al salario. Si en el personal de producción se descubría trabajadores que tuvieran aptitudes administrativas o técnicas, se les retiraba de los talleres y se les ocupaba en los departamentos de planeación y producción. El régimen de acumulación descansa en un conjunto de principios generales de organización del trabajo y de la técnica, en un *paradigma tecnológico* o paradigma industrial”. (Guerra, 2002:82)

Estos aspectos han sido especificados por Enrique de la Garza en cinco puntos: 1) separación entre concepción y ejecución, 2) segmentación minuciosa del proceso de trabajo, 3) estandarización y simplificación de las herramientas y métodos de trabajo, 4) separación entre producción y mantenimiento, y 5) una cultura instrumental del trabajo. Su análisis incluye un factor muy importante que en otros trabajos es minimizado: la subjetividad del trabajador.

(De la Garza, 1993:22)

Resumiendo, las características determinantes del fordismo-taylorismo fueron un intenso proceso de concentración y constitución de grandes empresas, el desarrollo de sindicatos con gran poder de negociación, el compromiso de pleno empleo y crecimiento, la expansión del Estado keynesiano de bienestar y el control global del proceso económico de reproducción. Fue también una característica esencial de la regulación keynesiana la inclusión de los trabajadores sindicalizados en el proceso de decisiones estatales, inclusión que obtuvieron los partidos socialdemócratas y afines, y una estable relación entre crecimiento económico, consumo, elevación del nivel de vida general y un equilibrio relativo en el proceso económico de reproducción durante una fase bastante prolongada. (Guerra, 2002:82) Conviene mencionar, que el sistema fordista fue propio de los países capitalistas desarrollados.

La crisis estructural mundial que comienza a fines de los 60 debido al aumento en los precios del petróleo, al desorden monetario internacional y al rompimiento de los acuerdos de Bretton Woods, modificó el modelo de producción en la fábrica. Por ello, también se habla de la crisis del fordismo en los años 70. Por todo un periodo, el sistema fordista descansó en el mercado interno y en un comercio internacional de mínima importancia.

La situación comenzó a cambiar al equiparse la competitividad de EU, Europa y Japón. El fordismo impulsó la expansión de la economía *desde el lado de la demanda* (de inversión y consumo), lo que al entrar en crisis el sistema se sustituyó por su contrario, la política reaganiana de estimular la expansión *desde el lado de la oferta*. Esto significó desplazar el centro de interés de la elevación del ingreso de los trabajadores y sus familias al de la concentración en políticas para reducir los costos y elevar los ingresos de las empresas. Esto es lo que dará por resultado la producción “flexible” y la precariedad laboral.

2.1.2 La producción “flexible” y la precariedad laboral

Al inicio de los años 70 llegó a su fin la fase de recuperación desde la Primera Guerra Mundial. Tuvo lugar una nueva crisis económica mundial, en la cual quedó de manifiesto que el modo de acumulación y regulación fordista no podía seguir garantizando ya la tasa de ganancia del capital. Por consiguiente, el fordismo entró en crisis. Algunos hechos contribuyeron a su agravación, como fueron la creciente internacionalización de la producción y el papel de las empresas (es decir, el creciente desbordamiento del marco nacional en que se había desenvuelto el fordismo); la caída de la tasa promedio de ganancia, por la reducción de las materias primas, sobre todo del petróleo; a la elevación del coeficiente capital/producto como resultado de las inversiones masivas en maquinaria y equipo para aumentar la producción; el rezago de las innovaciones tecnológicas en los sectores que fueron la base del dinamismo industrial y del liderazgo competitivo de Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial; la elevación de los costos al implantarse normas más estrictas de protección ambiental y de seguridad en el trabajo, y otros más.

Es importante la percepción de Alfredo Guerra de que “la liberalización, la desregulación y la privatización, la flexibilización de las condiciones de trabajo, la ofensiva contra los sindicatos, la seguridad social y otras conquistas sociales, son todos actos deliberados para operar la profunda reestructuración social, institucional y tecnológica que requiere el establecimiento de una forma nueva de capitalismo con relaciones de clase radicalmente modificadas, con un nuevo significado de la política y un papel completamente distinto del Estado”. (Guerra, 2002:43)

La consecuencia de lo anterior ha sido que la gran mayoría de las economías en el mundo han perdido gran parte de su capacidad para impulsar un desarrollo parcialmente propio e independiente; la desaparición de una cierta especificidad de los mercados nacionales; y la pérdida o la reducción de la posibilidad de aplicar políticas propias. (Guerra, 2002:44)

Con la globalización, los empresarios han justificado la necesidad de aumentar las utilidades a costa de la disminución de los salarios y la flexibilidad del trabajo. Su argumento ha sido que las utilidades han disminuido porque los trabajadores obtienen múltiples beneficios y esto a su vez es porque las normatividades laborales actuales son demasiado rígidas. Por consiguiente, la solución ha sido la implementación *de la flexibilidad laboral*, que para todo efecto práctico ha consistido en quebrar la capacidad de negociación de los sindicatos, impugnar las normas que regulaban el crecimiento de los salarios, liberalizar los procedimientos del despido, revisar los sistemas de seguridad social, proliferar los empleos precarios, etc. (Guerra, 2002:79)

Según De la Garza, esta flexibilidad laboral plantea que la crisis capitalista actual es sobre todo, de la forma de organización dominante del fordismo-taylorismo y de las relaciones laborales, consideradas como rígidas. Su análisis radica en el proceso productivo en donde destaca cuatro enfoques del debate general:

- La especialización flexible o neofordismo: Se refiere a que la volatilidad de los mercados actuales da ventajas a la producción en pequeños lotes flexibles al gusto del consumidor; esta flexibilidad del producto y del proceso se compagina con una tecnología reprogramable y una reevaluación de las calificaciones y la participación de los

trabajadores en los procesos productivos con mayor autonomía. Este enfoque se opone a lo planteado de que las tendencias a la producción en masa no han desaparecido, pero que éstas se presentan ahora flexibilizadas. También analiza la división internacional del trabajo en la que existen empresas pequeñas y medianas que son subcontratistas de las grandes. Finalmente, la producción en pequeños lotes flexibles no resuelve el problema del incremento del volumen total de la demanda.

- El neofordismo o posfordismo: Continúa la producción en masa, pero con flexibilidad; y las nuevas tecnologías permiten al capital una centralización y control del proceso y del trabajo mayor que en el taylorismo-fordismo, así la tendencia no es propiamente dejar el control a favor de los trabajadores sino acrecentarlo en manos del capital. La tecnología cambia, pero no precisamente se elimina el taylorismo.
- La recalificación o polarización de las calificaciones: La mayoría de los trabajadores que utilizan las nuevas tecnologías vuelven su trabajo más simplificado y rutinizado; en las calificaciones bajas se eliminan tareas, pero las que quedan se simplifican o rutinizan, mientras que en las calificaciones altas cambian y se requieren nuevas.
- Los mercados internos y externos de trabajo: La segmentación de los procesos de trabajo, con la producción flexible ha fomentado aumentos en la productividad y en la calidad, pero se da unida a grandes heterogeneidades tecnológicas; sin embargo, el problema radica en que la producción sólo es dirigida a sectores medios y altos, que no dan salida al volumen de la demanda. (De la Garza, 1993: 23-27)

Bajo esta perspectiva el análisis del proceso de producción ha sido más minucioso y nos permite reflexionar con mayor profundidad sobre la relación entre tecnología y trabajo, producción y consumo, y la segmentación de los procesos de trabajo, que a escala global ha dado una nueva división internacional del trabajo. Esto nos permite tener un marco de referencia más detallado sobre las tendencias del mercado laboral, sobre el movimiento obrero y sobre el papel del sindicalismo. Es claro que esta flexibilidad laboral se da en un proceso diferente de régimen de acumulación a partir de los 80.

En este sentido, Jessop esclarece los niveles de análisis del postfordismo. Primero, es el régimen de acumulación basado en el predominio de la producción flexible en combinación con

consumos diferenciados y no estandarizados. Segundo, como proceso productivo, y que especifica la producción flexible y una fuerza de trabajo flexible. Y tercero, como modo de regulación, que se refiere a las innovaciones y flexibilidades en cuestiones como el salario y la relación entre trabajadores calificados y los que no lo están. (Jessop, 1999:45-46)

A diferencia del fordismo, el postfordismo no necesita generalizar los salarios crecientes de los trabajadores, al contrario, se hace necesaria la reducción de ellos. Con el fordismo, la expansión se basó ampliamente en un mercado doméstico creciente y con el modo postfordista la expansión está orientada a la demanda mundial. Esto se conjuga con la necesidad de vender más en otros países, es decir, buscar nuevos mercados para colocar mercancías, así como, reducir los costos de producción debido a la crisis estructural del capitalismo. A mayor abundamiento, Jessop explica:

“... el postfordismo transforma la producción en serie y va más allá de ella, segmenta los viejos mercados y abre otros nuevos, y está menos limitado por las condiciones de demanda nacionales.” (Jessop, 1999:45)

En palabras de Ricardo Daniel Gringras el postfordismo “no es más que el intento de adecuar las condiciones y formas del trabajo, de un modo global, a las transformaciones del proceso de acumulación en las sociedades capitalistas; es decir, cómo se producen, cómo se valoran y cómo se reparten los bienes y riquezas en el conjunto de la sociedad, y de modo particular, a los múltiples cambios en la organización de la producción; a los conceptos y teorías del neoliberalismo que pretenden imponerse como hegemónicas; al nuevo papel del Estado, y a las consecuencias de la introducción de nuevas tecnologías”. Y para llegar a esta flexibilización laboral, es necesario “modificar o cambiar el conjunto de normas, leyes y convenciones con los cuales se regulan, precisamente, los modos o el funcionamiento del trabajo asalariado en la sociedad contemporánea”. (Daniel, 1992:10)

Con el afán de los empresarios de buscar mayores ganancias y reducir costos de producción, la flexibilización en la práctica, significa la libertad que tienen los empresarios al momento de disponer de la fuerza de trabajo. Implica libertad para el empresario al momento de contratar, utilizar y despedir a sus trabajadores. (Gómez, 1998:91-92) Así, el trabajador flexible es aquel que está totalmente a disposición de la empresa. Es contratado o despedido de acuerdo

con las necesidades de la empresa, por tiempo y jornadas determinados (contratación flexible); es un trabajador “polivalente” -milusos- con jornadas discontinuas (condiciones laborales flexibles); su remuneración es por hora y por “productividad” -a destajo- (salario flexible). (Gómez, 1998b:88-90)

Las empresas y oficinas públicas exigen “nuevos” métodos de administración y de gestión del trabajo, nuevos administradores adiestrados en los métodos de la flexibilización laboral. Esto da lugar a nuevas formas de organización administrativa en que predominan las desconcentración de procesos, la maquila, la subcontratación de servicios y funciones y la intermediación en la contratación del personal y posibilita los nuevos principios de organización empresarial justo-a-tiempo, producción a pedido, control de calidad (basados en la flexibilización laboral). El desempleo contribuye a fomentar la competencia entre los trabajadores, lo cual debilita la capacidad de defensa y posibilita contrataciones laborales cada vez más precarias⁶.

Asimismo, las reformas a las legislaciones laborales pretenden legalizar el conjunto de medidas de flexibilización laboral que en la práctica se han venido dando en el funcionamiento y organización a nivel de empresas.

2.2 Los supuestos generales del nuevo regionalismo en materia laboral, y en particular, en América Latina

2.2.1. Teoría Neoclásica y teoría neoinstitucionalista: cambios en la normatividad laboral

Para comprender la cuestión laboral en los procesos de integración pasamos a analizar dos enfoques teóricos: el neoclásico y el neoinstitucionalismo, ambos con tintes liberales. En términos generales, la teoría neoclásica prioriza al mercado (mecanismo de demanda y oferta) como la premisa del progreso y por lo tanto, del bienestar social. Plantea que el mercado resuelve

⁶ Precariedad laboral: es la creciente pérdida de derechos laborales y sociales para los trabajadores de ambos sexos, tales como educación, salud, enfermedad, prestaciones económico-sociales, vivienda, recreación, etc. Dicha precariedad se está configurando como la pieza maestra de las políticas de reforma del Estado, acordes con las de los intereses de los organismos monetarios y financieros que representan a los grandes monopolios transnacionales, a las empresas del capital privado nacional y a las burocracias de los gobiernos de los países imperialistas. (Sotelo, 2002:31-33) Podemos agregar, que la precariedad laboral conlleva a la obtención de la plusvalía absoluta.

de la mejor manera la organización de los factores de la producción, como son, el capital y el trabajo. (Villarreal, 2002:289)

En este sentido, el bienestar de la población debería resultar del crecimiento económico y de la mayor demanda de mano de obra, por lo que se recomienda favorecer el libre juego del mercado, evitando las reglamentaciones que pudieran distorsionar su funcionamiento. Según este planteamiento, la continuidad de las normas laborales llevaría a la quiebra a las empresas, provocando desempleo y aumento del sector informal. Ante esta situación, son los trabajadores quienes pagan los costos de la sobreprotección por medio de salarios más bajos destinados a mantener la competitividad internacional.

En el caso de los países en desarrollo, se argumenta, que las posibilidades de exportación a través de salarios bajos permitirán superar el problema de la estrechez de sus mercados internos, sosteniendo un aparato productivo orientado hacia el exterior de alta calidad y productividad, todo lo cual supone evitar la presencia de sindicatos poderosos que pudieran exigir aumentos salariales por encima de la productividad, volviendo ineficiente a la empresa o al país.

Desde esta perspectiva, los sindicatos provocan deficiencias y distorsiones en los ingresos de sindicalizados, no sindicalizados y no asalariados, aumentando la desigualdad. El mejor ejemplo de adaptación de estos postulados se encuentra en los “tigres asiáticos” –Corea del Sur, Singapur y Hong Kong- países de alto éxito exportador y dependientes de las inversiones extranjeras que han adoptado políticas destinadas a disminuir la presencia de los sindicatos.

Con respecto al comercio internacional, los neoclásicos observan que la óptima distribución del ingreso está obstruida por las medidas proteccionistas de los países industrializados, cuyos gobiernos y sindicatos quieren establecer “cláusulas sociales” vinculadas al comercio para impedir la competencia de los países de bajos estándares laborales. Por el contrario, sostienen que el intercambio comercial entre países con asimetrías laborales llevará a una convergencia hacia el nivel más alto, a la par que naturalmente se homogeneizarían otras variables macroeconómicas. (Bensusán, 1999:8-9)

El enfoque neoinstitucionalista a diferencia del neoclásico, plantea que el mercado no se reduce sólo a las relaciones de precios y cantidades entre individuos, sino que hay que incorporar un contexto institucional para que el mercado pueda funcionar de mejor manera. Es decir, un marco jurídico, estructuras de poder, acceso a la información y formación de individuos (cultura y valores). Este enfoque contempla tres elementos básicos:

- Reglas del juego claras, que son las instituciones.
- Con jugadores transparentes, que son las organizaciones.
- Un sistema de justicia que vigile la observancia de la ley y resuelva las controversias entre los actores. (Villarreal, 2002:209)

Este enfoque promueve el surgimiento de la nueva empresa productiva, con visión y responsabilidad social para crear empleos bien remunerados, procurando el bienestar del trabajador que le permitan cubrir sus necesidades de alimentación, de salud y de vivienda. (Villarreal, 2002:318) Esto es la nueva cultura laboral. Asimismo, este enfoque exige la presencia de estándares laborales altos para lograr tanto un incremento sostenido de la productividad como un reparto equilibrado de sus resultados. Con regulaciones laborales eficaces, las empresas se verían obligadas a seguir estrategias de competitividad sostenidas en tecnologías de alto rendimiento, la capacitación de los recursos humanos y el consenso de los trabajadores. Lo que se busca es un desarrollo equilibrado e incluyente. Este enfoque considera:

- Que una sociedad global moderna y civilizada no puede sustentar su riqueza en condiciones laborales insalubres o arriesgadas, la violación de los derechos laborales básicos, la explotación de los niños o la destrucción del medio ambiente.
- Defiende la protección institucional para impulsar la innovación tecnológica y aumentar el rendimiento de los trabajadores, así como, la demanda por los altos salarios y condiciones de trabajo.
- Que las normas laborales altas –vinculadas al comercio- fomentan el consenso y la cooperación de los sindicatos y de los trabajadores en relación a las profundas transformaciones vinculadas a la reestructuración productiva y a la globalización de los mercados y a las políticas públicas adoptadas para darles apoyo, reduciendo en

consecuencia los costos políticos y sociales de estos cambios, tales como huelgas y otras manifestaciones de la inconformidad.(Bensusán, 1999:9-10)

Por lo anterior, se pretende avanzar en las reformas de cambio institucional que permitan crear una verdadera economía de mercado en un Estado de derecho. Este enfoque, por lo tanto, justifica las reformas a las leyes laborales de trabajo en América Latina.

Para Graciela Bensusán, estos dos enfoques tienen deficiencias analíticas y carecen de evidencias empíricas en torno a los efectos positivos o negativos de las regulaciones laborales en relación con los procesos de liberalización comercial. Las deficiencias analíticas que destaca son las siguientes:

- Al señalarse que, del condicionamiento del comercio entre países al cumplimiento de normas laborales altas puede encubrir propósitos proteccionistas, no debería derivarse el rechazo a regular los derechos de los trabajadores y a implementar la supervisión internacional.
- Cuando se señala que por esta vía se vulnera la soberanía de los países, no se entiende por qué esto ocurre en materia laboral o social, mientras que se aceptan mecanismos coactivos en otros terrenos, como en materia de propiedad intelectual y de inversión.
- Es equivocado el pronóstico de que con el crecimiento del empleo y de las ganancias de productividad aumentarán necesariamente los salarios.
- El argumento de que los sindicatos causan efectos negativos debería conducir al análisis de los factores que posibilitarían un mejor desempeño productivo y distributivo, en lugar de promover ataques al derecho de los trabajadores a defender sus derechos en forma colectiva, lo que dificulta aún más su cooperación.
- El enfoque neoclásico no pone énfasis necesario en la importancia de corregir situaciones que atentan contra el libre funcionamiento del mercado laboral, como ocurre en los países y regiones dedicados a la exportación, donde los salarios se mantienen bajos artificialmente y se atenta contra la libertad de los trabajadores para constituir sindicatos, o cuando se abren las fronteras al comercio pero se erigen murallas contra las migraciones. Así, mientras hay una evidente obsesión por flexibilizar los mercados

laborales, nadie se preocupa por impedir que se adopten políticas represivas que acentúan las desigualdades en el poder de negociación entre el trabajo y el capital.

Y las evidencias empíricas son:

- La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) alerta sobre la dificultad de establecer la relación entre indicadores económicos y variables cualitativas, como los estándares laborales.
- Serían irracionales las políticas gubernamentales que reprimen a los sindicatos para atraer inversiones, en tanto nada prueba que la relocalización de las empresas transnacionales se decida en atención a los bajos costos laborales ni que éstos sean realmente un factor decisivo en la competitividad de los sectores.
- Se confirma que el aporte de los sindicatos para aumentar la productividad es mayor en empresas sometidas a presiones competitivas, pero la búsqueda de mayores salarios presiona en contra de la inversión en capital.
- Los sindicatos reducen significativamente la desigualdad en la distribución de los ingresos y juegan un papel importante en la eliminación o reducción de la discriminación por motivos de sexo o raciales.
- El ritmo del crecimiento en el mundo ha disminuido y no se han solucionado ni el desempleo en los países industrializados ni la pobreza en los países en desarrollo, sino ha sido todo lo contrario.
- La OCDE menciona que quienes se benefician del *statu quo* laboral (ausencia o debilidad de los sindicatos, trabajo infantil, discriminación por sexo o raza, etc.) son minorías poderosas que cuentan con la capacidad política para imponerse a los gobiernos.
- También influyen las políticas gubernamentales de tolerancia a las violaciones de los derechos laborales para promover las exportaciones y atraer la inversión extranjera. (Besunsán, 1999:11-12)

Esto nos permite acercarnos a los problemas esenciales de los efectos del comercio internacional en los mercados laborales.

2.2.2 Cambios en la normatividad laboral internacional

La Organización Mundial del Comercio (OMC) constituye la base jurídica e institucional del sistema de intercambio comercial multilateral en el mundo. Su objetivo es promover el libre comercio internacional, no sólo de mercancías, sino también de servicios y de propiedad intelectual. En la declaración de la asamblea de la OMC celebrada en Marrakech en 1995 se previó la constitución de un equipo dedicado al análisis de las Normas Internacionales del Trabajo. No obstante, la OMC ha evitado hasta el momento abordar cuestiones de aspectos laborales y varios gobiernos miembros, sobre todo los países en desarrollo, han defendido que los aspectos laborales sigan siendo una prerrogativa nacional desvinculada de consideraciones de comercio internacional. En consecuencia, la OMC no ha contribuido hasta la fecha a la promoción de cuestiones laborales. (Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo:20.17)

En opinión de Cristina Rosas, la OMC no es una agencia ambiental ni defensora de los derechos laborales ni promotora de la democracia. Sin embargo, el diálogo y la coordinación entre la OMC y organismos y agencias internacionales, como es el caso de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), podrían incorporar la cuestión de los trabajadores al debate sin desgastar política e innecesariamente a la OMC. (Rosas, 2001b:6)

La Conferencia Ministerial de la OMC en su declaración adoptada en Singapur en 1996, generó la expectativa de fortalecer el cumplimiento de normas laborales básicas a partir de la revitalización del procedimiento de supervisión de la OIT, aunque sin condicionar a ello el comercio. Sin embargo, la mayoría de los países en desarrollo no apoyaron las iniciativas para avanzar en esta dirección durante la Conferencia Internacional del Trabajo de 1997, dando argumentos a quienes creen que la OIT no sólo es inefectiva como instancia de promoción de mejores normas laborales sino que se ha convertido en un “pretexto” para dejar las cosas como están. (Bensusán, 1999:13)

Resulta necesario mencionar el debate de las normas laborales y el comercio Norte-Sur, ya que no es excluyente de los procesos de regionalización actuales. Porque en éstos, tenemos a uno o dos países más desarrollados que otros, es decir, la desigualdad de desarrollo impera en las

actuales regiones. A pesar de que “a muchos en el Norte consideran esta evolución del comercio como una fuente de crecimiento a escala mundial, a otros les alarma tener que competir con países cuyos salarios son tan sólo una fracción de los que se pagan en muchos países del Norte.

Las elevadas tasas de desempleo de Europa occidental y el estancamiento de los salarios de los trabajadores no calificados en Estados Unidos han magnificado estos temores, han hecho resurgir las controversias en torno a la relación entre las normas laborales y el comercio a escala internacional y han estimulado el deseo de adoptar medidas proteccionistas.

Las presiones a favor de la armonización de las normas laborales internacionales son una manifestación de estas inquietudes, pero las opiniones en cuanto a su eficacia y consecuencias no son unánimes. Los sindicatos, los activistas de derechos humanos y algunos gobiernos del Norte sostienen que el acceso a los mercados de esta región debe condicionarse a la mejora de las normas laborales en los países del Sur y que deben imponerse sanciones comerciales cuando se violen las normas (la llamada cláusula social). Otros gobiernos del Norte y prácticamente todos en el Sur las perciben como una forma de proteccionismo.” (Boletín FMI, 1997:169)

Los trabajadores del Norte temen un deterioro de sus salarios debido a que sus contrapartes en los países del Sur están peor retribuidos. Además, en el Norte, muchos consideran que los bajos salarios del Sur son injustos e inhumanos. El temor de que los países con salarios altos no puedan competir con los de salarios bajos se basa en una percepción equivocada de la relación que existe entre los salarios y la productividad del factor trabajo, y en la confusión entre las ventajas absolutas y las comparativas. (Boletín FMI, 1997:179)

Las normas laborales internacionales representan un intento por avanzar en la armonización de la normativa formulada por cada país para reglamentar el mercado de trabajo. Hasta la fecha, los países en desarrollo han resistido las presiones de Estados Unidos y de algunos países europeos para que adopten y cumplan las normas laborales internacionales. Hoy día es imposible llegar a un acuerdo, a nivel internacional, que permita utilizar las sanciones comerciales para obligar a adoptar las normas laborales.

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), los argumentos económicos a favor de la armonización son poco sólidos; de hecho, algunos intentos bien intencionados por imponer normas laborales más exigentes en el Sur pueden ser incluso perjudiciales para los trabajadores de esa región, sobre todo si se obliga a cumplirlas imponiendo sanciones comerciales. La ventaja comparativa de los países en desarrollo no proviene principalmente de la falta de rigor de sus normas laborales; por otra parte, estos países no podrían cumplir las normas que se aplican en la mayoría de los países desarrollados, por ejemplo, los salarios mínimos. (Boletín FMI, 1997:179)

Según la argumentación del FMI, la adopción de normas laborales más exigentes es más un efecto que una causa del crecimiento económico, y que éste –estimulado por el comercio internacional- es el medio más seguro para mejorar esas normas en el Sur. Por consiguiente, la adopción de políticas comerciales y laborales que permitan alcanzar altas tasas de crecimiento es un medio mucho más eficaz para llevar el nivel de ingreso de los trabajadores que la imposición de salarios y prestaciones o de sanciones. El FMI, considera que de no existir una base clara para un acuerdo internacional, las normas laborales degenerarían en una forma de proteccionismo. (Boletín FMI, 1997:179-180)

Así, la presunta violación de estas normas en el Sur socava el respaldo al libre comercio en el Norte en un momento en que se está deteriorando la situación de los trabajadores no calificados y la penetración de las manufacturas del Sur que está aumentando rápidamente. Al Sur le interesa mantener el acceso a los mercados del Norte y, por ende, evitar las presiones proteccionistas. Por consiguiente, se puede abogar por un cumplimiento más estricto a nivel internacional de algunas normas laborales básicas para dar mayor legitimidad al sistema de comercio internacional liberal y por tratarse en sí de una práctica deseable.

No obstante, la imposición de sanciones comerciales mutuamente concertadas para obligar a respetar los derechos de los trabajadores puede resultar problemática por la falta de consenso a la hora de definir lo que se entiende por violación de la norma y al alto riesgo de que el abuso de las sanciones se convierta en una forma de proteccionismo.

Según el FMI, es preferible que los países adopten voluntariamente las normas laborales. Otra posibilidad sería que las empresas multinacionales adopten en el extranjero las mismas normas laborales que aplican en su país de origen o que los consumidores sean más conscientes de las condiciones en que se producen los bienes. (Boletín FMI, 1997:179-180)

A nivel multilateral ha sido difícil vincular el tema de los derechos laborales con el comercio internacional. No obstante, con los procesos de nuevo regionalismo, sobre todo los de nueva generación, se encuentran incorporando cláusulas democráticas, acuerdos de cooperación ambiental y laboral, como el caso del TLCAN.

Se debe dar relevancia a dos aspectos en estos procesos de integración y el aspecto laboral: los problemas de ajuste laboral y las consideraciones sobre competencia desleal. La integración hace necesaria ejecutar la tarea de llevar adelante ese proceso de reestructuración. Y, la cuestión sobre las formas de atraer inversiones o sobre la competencia desleal que podría producirse si se mantuvieran las condiciones de trabajo o los salarios a niveles muy bajos, también es fuente de controversia.

Hay quienes argumentan que los altos estándares laborales o salariales son establecidos voluntariamente, y por lo tanto, los países que lo hacen no deberían considerarse perjudicados por otros que mantienen niveles más bajos. Es más, se considera que las diferencias son inherentes a la división del trabajo y la especialización internacionales.

Luego entonces, el enfoque del FMI conduce a negar la necesidad de vincular la política comercial a las condiciones laborales. Esta posición lleva a plantear que la armonización en el ámbito social entra en conflicto con la soberanía de cada país, que favorece el proteccionismo oculto, que a los países económicamente más rezagados la pobreza les impide elevar los estándares sociales, y que el aumento del comercio inducirá un aumento gradual y automático de las normas laborales, sin necesidad de acuerdos a nivel subregional.

En algunos casos, existe una preocupación moral, lo que ha llevado a la OIT a concentrarse en las normas laborales básicas que protegen los derechos fundamentales de los

trabajadores. Pero sólo unas pocas prácticas laborales como la esclavitud, por ejemplo, se consideran universalmente inaceptables. Otros factores culturales originan comportamientos aceptables en los mercados de trabajo, por ejemplo, el trabajo infantil y la discriminación por razón de género.

Con respecto a las migraciones y la integración, de acuerdo con la economía tradicional, el comercio de bienes puede, bajo ciertas condiciones, inhibir los flujos migratorios. Lo que significa que el comercio permite a los países con abundante mano de obra especializarse en la producción de bienes que hacen uso intensivo de ese factor, lo cual evita las migraciones. Por el contrario, la ausencia de oportunidades de comercio provocaría un aumento de las migraciones, así como de las posibilidades de tensión social. Las diferencias de salarios también pueden ser motivo de preocupación cuando se trata de flujos migratorios más permanentes, en particular en contextos de integración en los que se contempla un eventual acuerdo sobre la libre circulación de trabajadores, como en el caso del MERCOSUR. (CEPAL, 1994:96)

Con la adopción de un Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN) dentro del marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Acuerdo de Cooperación Laboral entre Canadá y Chile en 1997 -basado en el primero-, implicaron un paso adelante en la construcción de nuevos compromisos que vinculan los derechos de los trabajadores con el comercio regional. Asimismo, dentro del nuevo regionalismo se destaca la capacidad de presión de las Organismos No Gubernamentales (ONG's) y los sindicatos que buscan promover modelos de integración regional alternativos y no sólo ofrecer garantías a los inversionistas y a las empresas transnacionales.

Debido a esta situación sobre el enfrentamiento de intereses tanto de los empresarios como de los sindicatos, actualmente, el debate se centra en las ventajas y desventajas de vincular los derechos laborales al comercio internacional, los alcances y modalidades de las propuestas de regulación internacional en el ámbito global o regional y el balance de las experiencias existentes. (Bensusán, 1999:13)

Para Bensusán, las propuestas elaboradas en torno a la vinculación entre comercio internacional y normas laborales se sustentan principalmente en los argumentos neoinstitucionalistas, ya que existe un consenso sobre los estándares mínimos a defender y se diferencian por su naturaleza persuasiva o punitiva.

Las medidas persuasivas van desde la adopción de códigos de conducta y el establecimiento de etiquetas sociales hasta el condicionamiento de préstamos financieros por parte de los organismos internacionales y el fortalecimiento de las funciones de la OIT. Las desventajas de estas medidas se encuentran en su carácter voluntario, que podría llevar a un avance limitado y lento en la corrección de situaciones de abierta violación de normas laborales internacionales. Al respecto, una reciente propuesta de la OIT recomendaba fortalecer la eficacia de una “etiqueta social global” a través de un proceso de certificación de esa organización destinado a permitir que los países que cumplen con las normas laborales mínimas las usen en sus exportaciones. (Bensusán, 1999:14)

Dentro de las medidas punitivas, la más controvertida es la adopción de una cláusula encaminada a imponer sanciones comerciales en el caso de violaciones a las normas laborales comunes incluidos en tratados comerciales regionales o globales. La postura más crítica proviene de los países en desarrollo y se sostiene principalmente en consideraciones políticas (soberanía), económicas (proteccionismo) o culturales. Estos países (principalmente asiáticos, latinoamericanos y africanos con aspiraciones exportadoras) exigen una separación tajante entre las instituciones multilaterales dedicadas al comercio y las finanzas internacionales (OMC, FMI, Banco Mundial (BM)) y la OIT. Inclusive desde la perspectiva de los países asiáticos, la OIT debería adoptar una posición más flexible y moderna en lo relativo a la aplicación de sus convenios.

Por otro lado, se encuentran en una disyuntiva los gobiernos de los países al establecer convenios de libre comercio, ya que, por un lado, tienen las presiones de las empresas transnacionales en contra de cualquier cambio que pudiera suponer mayores exigencias laborales dentro y fuera de ese país, y por el otro lado, están los defensores de la cláusula laboral de algunos países industrializados como Estados Unidos y otros de Europa (Francia) y las

organizaciones sindicales nacionales (Estados Unidos, Canadá y otros países latinoamericanos).
(Bensusán, 1999:14)

Finalmente, este debate de las normas laborales y el comercio internacional nos permitirá analizar los puntos en cuestión para el caso ALCA, retomando las políticas laborales emitidas por la OEA y sus repercusiones y/o beneficios que conllevará a los trabajadores en el mercado laboral en América Latina y específicamente en México, en dado caso de firmarse en el 2005.

SEGUNDA PARTE: IMPERIALISMO Y REGIONALISMO EN AMÉRICA LATINA: ENTRE LO “VIEJO” Y LO “NUEVO

Capítulo II. Las distintas propuestas de integración

2.1 Proyectos anteriores y su relación con el modelo sustituido de importaciones en América Latina

En el siglo XIX, los países latinoamericanos adoptaron la doctrina librecambista lo que los condujo a favorecer las exportaciones hacia Europa. Los países latinoamericanos exportaron principalmente productos agropecuarios y materias primas. Asimismo, los países europeos invirtieron en sectores importantes de exportación, lo que promovió a su vez un mejoramiento de la infraestructura, las técnicas agrícolas y a elevar el nivel de ocupación y de vida de una parte de la población. (Cevallos, 1971:20-27)

Así, durante este tiempo hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, América Latina fungió como una región exportadora de productos primarios y tuvo una presencia importante en el comercio mundial. Por ejemplo, para el año de 1928 la región de América Latina participó en el comercio mundial con un 40.0%, porcentaje que no ha sido superado hasta la fecha. (WTO, 1995:40)

Durante la Segunda Guerra Mundial, el papel que desempeñó América Latina en el comercio fue considerable. En 1938 participó en el comercio mundial con 24.7% y para 1948 se mantuvo con un 24.0%. (Ver Cuadro 1) Esta región fue una de las principales exportadoras de materias primas proveyendo de recursos básicos a los países desarrollados. (WTO, 1995:40)

Cuadro 1. Comercio extra-regional (exportaciones más importaciones), 1928-1990
(Porcentajes)

	1928	1938	1948	1958	1963	1968	1973	1979	1983	1990
Europa Occidental	16.5	12.3	20.6	15.8	12.2	12.5	13.8	16.1	15.3	12.8
Europa Central y Oriental y la ex URSS	24.3	21.7	13.4	9.7	8.6	14.6	16.5	18.4	17.1	22.7
América del Norte*	7.8	5.9	7.8	6.3	5.7	6.0	8.5	13.6	11.0	13.2
América Latina*	40.0	24.7	24.0	24.8	20.6	17.4	10.6	21.3	20.9	23.7
Asia	17.4	8.1	15.1	15.5	11.4	13.5	13.6	16.1	15.4	15.2
África	53.8	45.6	45.8	42.2	51.9	34.8	37.7	44.5	35.0	45.6
Oriente Medio	57.0	48.2	40.0	51.0	33.6	34.2	44.6	52.5	46.9	50.0
Mundo	14.9	12.4	14.9	12.9	11.8	11.6	14.2	18.8	17.4	16.1

* México está incluido en América Latina.

Fuente: Anderson and Norheim (1993). (WTO, 1995:40)

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, el objetivo de Estados Unidos era reconstruir la producción industrial de los países devastados a través del apoyo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y del Fondo Monetario Internacional, así como, fortalecer políticamente a Europa como estrategia para la contención de la expansión soviética, ya que el proceso revolucionario mundial comenzaba a amenazar la estabilidad capitalista. Ante esta situación, América Latina comenzó a ser rezagada del comercio internacional, participando con un 19.7% promedio del periodo de 1948 a 1979. (WTO, 1995:40)

Esta situación internacional y las políticas keynesianas (que se venían aplicando desde la crisis de 1929) promovieron que los países latinoamericanos pudieran llevar a cabo el proyecto conocido como: sustitución de importaciones, con el objetivo de fortalecer y crear una industria propia con el afán de poder competir con otros países y tener cierto margen de independencia económica que evitara alguna política de sometimiento por parte de los países desarrollados. Para ello, era necesario una intervención estatal para apoyar el desarrollo industrial, las inversiones en infraestructura de transporte, comunicaciones y energía, reformas agrarias, redistribución de los ingresos, aumentos de los servicios sociales (vivienda, educación salud y seguridad social) y otras políticas que favorecerían a los sectores empresariales y profesionales del país, la clase media y los trabajadores. (Sunkel, 1998:233)

La política de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) se estableció en la década de los 50 hasta finales de los 70. Y guarda una relación estrecha con los acuerdos regionales latinoamericanos, ya que éstos proporcionaban una oportunidad única para crear mercados regionales mayores y para mejorar la escala y la eficiencia del proceso de sustitución de importaciones. Esto fue impulsado por los peligros de una dependencia excesiva de la exportación de productos primarios y la importación de productos industriales, y las oportunidades abiertas por las dificultades externas para la promoción del desarrollo industrial y la integración económica de la región. Proyectos necesarios y factibles. (Sunkel, 1998:233)

La política de sustitución de importaciones crearía una producción industrial masiva, la cual promovería la búsqueda de mercados para colocar lo que se producía. Esto motivó la aplicación de un proyecto de libre comercio de la región, que a su vez permitiría a las empresas

nacionales entrenarse para después competir en el mercado mundial. Al crearse tal desarrollo industrial regional, los países recibirían apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo para proveerlos de infraestructura. Además, este proyecto fue tomado como algo estratégico, ya que daría a los miembros de la región una voz colectiva en materia de política comercial. (WTO, 1995:34)

En 1960, la CEPAL preparó proyectos para la creación de un área de libre comercio para la región. Con la firma del Tratado de Montevideo surgió el primer acuerdo comercial llamado Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960, y surgió tiempo después de haberse echado andar el modelo de sustitución de importaciones. Bajo la ALALC, el comercio intrarregional tendría que ser liberalizado por un periodo de más de 12 años, pero sus objetivos no se cumplieron. ALALC fue desplazada en 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) suscribiéndose el mismo acuerdo (Tratado de Montevideo) integrada por los mismos países¹, con la meta de incrementar el comercio bilateral entre los miembros y terceros a través de acuerdos bilaterales y multilaterales², con la meta de eventualmente alcanzar un libre comercio regional. (WTO, 1995:35)

La ALADI surgió en el inicio de la década perdida y los planes de profundizar las relaciones entre sus miembros se desvanecieron porque se enfrentaron a la solución de la crisis, al problema del endeudamiento y de la pérdida de competitividad de sus productos de exportación. (Rosas, 2001:168)

A raíz de los problemas de la ALALC, cinco países andinos (Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú) decidieron crear el Pacto Andino en 1966 con objetivos y obligaciones más precisos, para acelerar la integración económica entre sus miembros de la ALALC. Firmaron el Acuerdo de Cartagena en 1969. No obstante, el grupo tuvo problemas por la incorporación de Venezuela y la retirada de Chile a raíz del cambio de su política económica hacia la apertura comercial y la atracción de inversión extranjera que introdujo la dictadura del general Augusto

¹ Los países miembros de la ALADI son Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Chile, Cuba, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

² Una preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países; acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros); y acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área. (Rosas, 2001:168)

Pinochet. (Granell, 2003:554) Finalmente, no se cumplió la meta principal de un área de libre comercio con una tarifa común externa para 1980. (WTO, 1995:35)

Fuera de la ALALC, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua establecieron el Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1960 con el Tratado de Managua, con el objetivo de establecer un área de libre comercio dentro de un periodo de cinco años e implementando una tarifa común externa. No obstante, debido a la guerra entre Honduras y El Salvador de 1969, este proceso de regionalización no tuvo mucho éxito.

La Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA por su nombre en inglés, Caribbean Free Trade Association) se integró en 1967 en la que se unieron únicamente los territorios de habla inglesa. El tratado proveyó de políticas económicas coordinadas, incluso para los países menos desarrollados. Uno de sus objetivos fue lograr economías de escala en la producción regional de servicios, como transportes, educación y salud, y dar impulso a fuentes de inversión en un banco de desarrollo regional. El tratado estableció una tarifa común externa, pero tampoco se logró, por las dificultades de las distintas tarifas de ciertos productos. (WTO, 1995:36) Ésta se transformó en la Comunidad del Caribe (CARICOM) en 1973 conformada por Barbuda, Las Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago y Montserrat (colonia británica); y ha tenido apoyo europeo a través de los Convenios de Lomé.

Pese a los enormes esfuerzos por llevar a cabo acuerdos regionales para la promoción del comercio, éstos no tuvieron el éxito esperado. Como dice Osvaldo Sunkel, “los resultados, defraudaron las expectativas cifradas en ellos.” (Sunkel, 1998: 236) O para la autora Tavares, “los acuerdos regionales dejaron un saldo de resultados relativamente modestos.” (Tavares, 1998:218)

Esto, en primer lugar porque el sistema de sustitución de importaciones fue incapaz de crear un verdadero sistema productivo nacional, coherente e integrado. Al no poder crear una base tecnológica propia y una base interna de acumulación de capital, la sustitución se convirtió en el cambio de importaciones (manufacturas finales) por otras más costosas provenientes de los

países desarrollados (bienes intermedios y de capital), sin que la industria fuera capaz de generar mediante exportaciones, las divisas que exigía su propia reproducción ampliada.

En segundo lugar, porque a mediados de la década de los sesenta comenzó una crisis estructural del capitalismo -que hasta la fecha continúa-, que se reflejó principalmente en una crisis monetaria en los países desarrollados, resquebrajando el orden monetario de Bretton-Woods. Para la década de los setenta, la crisis afectó principalmente a la economía estadounidense, no obstante, no tuvo efectos inmediatos en América Latina, incluso la década de los 70 fue buena para las economías latinoamericanas, porque la mayor parte gozó de una rápida alza de los precios de los bienes de consumo que exportaba y por la disponibilidad de préstamos internacionales baratos, que repartían los bancos estadounidenses.

Los efectos de esta crisis se desatarían en 1982, cuando un año antes la Reserva Federal de Estados Unidos decidió apelar a la inflación elevando la tasa de interés a casi 20%, lo que provocó una recesión mundial que bajó drásticamente los precios de las exportaciones de América Latina y provocó una restricción de liquidez que obligó a los bancos internacionales a reducir sus operaciones en la región. (Hausmann, 2003:68)

La “crisis de la deuda” se debió a que con los ingresos de la exportación a la baja, los países latinoamericanos se encontraron incapaces de pagar los préstamos a la velocidad con que lo solicitaban los bancos y la mayoría de los países incumplió. A principios de los ochenta, todos cayeron en una importante recesión: caída de la moneda, derrumbe de sus bancos e inflación.

A raíz de esto, se presentó un déficit comercial, lo que perjudicó a los acuerdos regionales, ya que los países dejaron de comprar como acostumbraban; un déficit presupuestal como resultado de la falta de capacidad de los distintos sectores de la sociedad para pagar impuestos y por la falta de recaudación de los aranceles a la importación y de la exportación, entre otros. Se continuó la política proteccionista, ya que no se logró rebajar los aranceles para que las empresas privadas pudieran explotar mercados más grandes y competir en las actividades industriales más protegidas y dinámicas. (Sunkel, 1998:236)

La situación económica de la región provocó que los gobiernos dejaran a un lado las negociaciones regionales para priorizar el problema de la “crisis de la deuda” en la década de los 80. La “solución” a este problema la tuvo Estados Unidos, país que incidió fuertemente en el cambio estructural de las economías de la región.

En tercer lugar, por la heterogeneidad de los países de la región, que se manifestaba por los grados de desarrollo, las estructuras productivas y sus relaciones con otros países. Cada país tenía sus propias necesidades, sus propios intereses, sus propias mercancías a la exportación (países que exportan manufacturas e incluso bienes de capital, como Brasil, hasta países que son sólo monoexportadores como los de Centroamérica). Agréguese que la crisis de la deuda los afectó de diferente manera lo que suscitó la búsqueda de ayuda de diferentes potencias, situación que ha prevalecido desde el periodo de la colonia en la que los países de la región en lugar de estrechar más sus lazos entre ellos, prefieren tener una relación más estrecha con las potencias. Estos tres aspectos afectaron a *grosso modo* los acuerdos regionales. León Bendesky lo sintetiza así:

“La heterogeneidad de las economías de la región y el carácter subordinado de su inserción en los mercados mundiales fueron, asimismo, factores negativos para la integración. La escasa complementariedad productiva y la fuerte presencia de Estados Unidos en las relaciones económicas incidieron en el endeble desenvolvimiento de las diversas agrupaciones regionales.” (Bendesky, 1990:622)

Podría suponerse que debido a las crisis de los 60 y 80 la actividad comercial intra y extra regional sería afectada, sin embargo, no observamos un descenso en el comercio, al contrario se mantiene equilibrado. (Ver cuadros 1 y 2) Esto debido a que la crisis de los años 60 y 70 no tuvieron un efecto automático en la región, por ello es que en años como 1968, 1973 y 1979, el comercio tuvo un relativo crecimiento.

Cuadro 2. Comercio intrarregional (exportaciones más importaciones) del comercio total en las siete regiones geográficas, 1928-1993

(Porcentaje de cada región en el comercio de mercancías)

	1928	1938	1948	1958	1963	1968	1973	1979	1983	1993
Europa Occidental	50.7	48.8	41.8	52.8	61.1	63.0	67.7	66.2	64.7	69.9
Europa Central y Oriental y la ex – URSS	19.0	13.2	46.4	61.2	71.3	63.5	58.8	54.0	57.3	19.7
Norteamérica *	25.0	22.4	27.1	31.5	30.5	36.8	35.1	29.9	31.7	33.0
América Latina *	11.1	17.7	20.0	16.8	16.3	18.7	27.9	20.2	17.7	19.4
Asia	45.5	66.4	38.9	41.1	47.0	36.6	41.6	41.0	43.0	49.7
África	10.3	8.8	8.4	8.1	7.8	9.1	7.6	5.6	4.4	8.4
Medio Oriente	5.0	3.6	20.3	12.1	8.7	8.1	6.1	6.4	7.9	9.4
Mundo	38.7	37.4	32.9	40.6	44.1	47.0	49.3	45.8	44.2	50.4

* México se incluye en América Latina

Fuente: Norheim et al. (1993) y Secretariado de la OMC. Ver GATT (1993) para la composición de los países de las siete regiones geográficas. (WTO, 1995:39)

Pero para la década de los 80, el comercio mundial tuvo una significativa disminución afectando el comercio regional aunado al problema de la crisis de la deuda. Para 1983, se observa una reducción en la participación de la actividad intrarregional y extrarregional de un 17.7% y de un 20.9% respectivamente. (Ver cuadro 1 y cuadro 2) Sin embargo, los países latinoamericanos trataron de mantener un ritmo en su actividad comercial porque era importante allegarse de divisas necesarias para el servicio de la deuda. (Correa, 1992:37)

Por ello, las economías más grandes de la región se vieron en la necesidad de incrementar sus exportaciones, incluso, Eugenia Correa menciona que se incrementó un poco más que en las décadas de los 60 y 70. (Ver cuadro 3) La cuestión se debió -como lo explica la autora- a que a pesar de que existía una fuerte contracción de la inversión y del empleo en la región, “dicho dinamismo pudo proceder de la contracción de los mercados internos en mayor medida que de la expansión de una inversión más eficiente y competitiva respecto de otros mercados”. Es decir, que al verse los mercados internos tan restringidos, los empresarios nacionales innovaron en otros productos para la exportación a falta de inversión extranjera. “O por el abaratamiento de las mercancías procedentes de nuestras economías, bien sea a través de la acción de los tipos de cambio o por la amplia contracción salarial acaecida en este periodo.” (Correa, 1992:38)

Cuadro 3. Tasa de crecimiento anual de las exportaciones de bienes y servicios, 1961-1990
(Porcentajes)

	1961-1970	1971-1980	1981-1990
América Latina	5.8	4.7	5.0
Argentina	5.8	4.8	6.1
Brasil	6.6	9.9	7.6
Chile	3.6	10.3	5.6
Colombia	3.4	6.3	5.4
México	6.1	8.3	7.0
Perú	5.6	3.0	-1.0
Venezuela	6.2	-4.3	2.2

Fuente: BID "Progreso económico y social en América Latina", *Informe*, 1991, p.288 (Correa, 1992:39)

En resumen, la propuesta de impulsar una integración de la región por parte de la CEPAL durante este periodo, era parte de un proyecto económico más general, el cual consistía en la aceleración del crecimiento y el avance de la industrialización. Los factores internos que afectaron al modelo de sustitución de importaciones fueron "las ineficiencias en la estructura productiva y la utilización de los recursos, el escaso desarrollo de instituciones y mecanismos financieros adecuados, el atraso y estancamiento de la economía rural, la ausencia de una base tecnológica endógena, la falta de movilidad social, la extrema desigualdad en la distribución del ingreso y de la riqueza, así como, la incapacidad financiera del sector público".

(Tavares, 1998:214-215)

Al no funcionar este modelo, por cuestiones económicas y políticas (externas e internas), los procesos regionales no tuvieron los alcances esperados, porque no se cumplieron las metas establecidas, lo que no significó que el comercio hubiera sido nulo, al contrario, los datos muestran que se mantuvo equilibrado a nivel intrarregional y extrarregional.

2.2 Características del nuevo modelo exportador y su relación con el enfoque del nuevo regionalismo en América Latina

La llamada "crisis de la deuda" en los 80 que se precipitó por el alza de intereses en Estados Unidos, puso en evidencia la necesidad de cambio de modelo y el Fondo Monetario Internacional dio impulso asociado a la renegociación de la deuda. Haremos un recuento de esto para analizar cómo el nuevo modelo exportador está en estrecha relación con el nuevo regionalismo.

El endeudamiento adquirido por los países latinoamericanos desde los 70 suscitó la llamada “crisis de la deuda” en los 80, provocando una recesión en sus economías. Según el diagnóstico de los organismos internacionales, la razón por la que América Latina no había podido pagar la deuda contraída en la década de los setenta era porque había empleado los recursos de manera ineficiente.

Las ineficiencias se dieron tanto en el sector público como en el privado. Los gobiernos emplearon los recursos prestados para financiar el consumo público, no la inversión, debido a las laxas políticas fiscales. Cuando los gobiernos invertían, lo hacían a través de un inflado grupo de empresas del sector público a las que les interesaban muchas cosas, excepto la rentabilidad. Con frecuencia, los préstamos privados iban a parar a industrias nacionales sobreprotegidas o a bancos internos mal reglamentados y controlados. Los préstamos recibidos se canalizaron a las actividades equivocadas e hicieron improductivo su uso. (Hausmann, 2003:69)

A partir de este diagnóstico se plantea que los gobiernos debían tener una política fiscal mucho más estricta, eliminar los gastos innecesarios y aplicar programas gubernamentales y sistemas impositivos más eficientes. Se tenía que liberalizar el comercio para obligar a los productores internos a enfrentar una mayor competencia y permitir que los recursos fueran canalizados a sectores más eficientes. Se tenían que liberalizar los sistemas financieros, reglamentarlos mejor y abrirlos a la participación extranjera.

Otras políticas que se instrumentaron en la región fueron:

1. “Políticas industrial-agrícolas, que más que fijarse objetivos de integración productiva y de soberanía alimentaria buscan alentar las inversiones en función de los niveles de productividad, rentabilidad y competitividad externa.
2. Políticas hacia la inversión extranjera, que más que buscar la complementariedad alientan la acelerada remoción de disposiciones reguladoras y el cambio en las estructuras jurídicas y financieras que promuevan su desarrollo -incluso acuerdos de libre comercio, formas de asociación con capitales nativos, canje de deuda por inversión, etc. Atraer dicha inversión se fue convirtiendo en un fin en sí mismo.

3. Política de comercio exterior, que pretenden incrementar rápidamente las exportaciones, por una parte. Por otra, se tiende a la reducción e incluso eliminación de la protección efectiva de diversas ramas económicas.
4. Políticas de gasto e ingreso públicos, que buscan reducir el déficit presupuestal, suprimir su financiamiento externo.
5. Políticas laborales, tendientes a permitir y promover reacomodos en las estructuras ocupacionales y salariales, con rápidos descensos en el poder adquisitivo de éstos, lo que se acompaña de acciones que entrañan el debilitamiento de las organizaciones laborales ahí donde éstas habían logrado mayor poder de convocatoria, organización y defensa.
6. Políticas financieras, tendientes a alcanzar un mayor grado de profundidad de la apertura de los mercados financieros locales. Se pretende alcanzar una estructura “de mercado en el sector”, con lo que se liberan las tasas de interés y por momentos el mercado cambiario”. (Correa, 1992:129-130)

Las políticas neoliberales instrumentadas apoyaron el cambio del modelo de sustitución de importaciones a uno sustentado en la exportación: un modelo de economía abierta, liberalizada, privatizada e integrada hacia el exterior. A la exportación, porque los órganos financieros han designado a los países de la región (y del mundo) qué producir y qué exportar y los gobiernos de América Latina como se vieron atados ante el problema del endeudamiento, no tuvieron otra salida mas que aceptar las condiciones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial a través de sus recomendaciones y cartas de intención. Por ello, los gobiernos tomaron como ideología y práctica económica el neoliberalismo.

La negociación de la deuda fue el mecanismo por el cual se impulsa el cambio de modelo. Los planes Baker en 1985 y posteriormente el plan Brady en 1989 caminaron en esa dirección. El primero consistía en crear condiciones favorables para asegurar sus capitales, lo que implicó para los prestatarios la necesidad de un crecimiento fuerte y sostenido de las economías deudoras. Para ello, el Plan Baker propuso que los gobiernos debían adoptar: a) la privatización de las empresas públicas deficitarias o ineficientes; b) el desarrollo más eficiente del mercado accionario; c) la mejora del comportamiento de la inversión nacional y extranjera; d) una reforma fiscal que

promoviera la inversión y el crecimiento y e) la liberalización comercial y la racionalización de los regímenes de importación. (Correa, 1992:96 y 98)

El Plan Brady, tuvo como objetivo convertir la deuda en bonos. Los países obtendrían más préstamos del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo a cambio de adoptar las políticas antes descritas. Para ello, antepuso como requisito indispensable la aplicación de un riguroso programa de ajuste que: a) “eliminara el déficit presupuestal; b) privatizara las empresas estatales (no sólo las ineficientes); c) otorgara mayores incentivos a la inversión nacional y extranjera; d) liberara el comercio exterior y los sistemas financieros.” (Correa, 1992:100 y 101)

Con respecto al comercio internacional, el multilateralismo fue la política principal emanada del GATT durante la Guerra Fría, cuyo objetivo era liberalizar y reconstituir el comercio mundial, y especialmente, una mejora en los términos de intercambio. De la misma manera, la Organización de Naciones Unidas, respondiendo a las inquietudes de los países en desarrollo en torno a un orden económico más justo, se convocó a la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), la cual reunió a países capitalistas avanzados, países con economías planificadas y países en desarrollo.

Su objetivo fue apoyar a los países menos desarrollados mediante el Sistema General de Preferencias (SGP) para garantizar que ciertos productos de las naciones menos desarrolladas tuvieran acceso a los mercados de los países más industrializados en condiciones preferenciales. Sin embargo, en la práctica esto no garantizó un mejor acceso a los mercados de los países ricos para las naciones en desarrollo, ni tampoco se pudo sensibilizar a los países capitalistas avanzados en torno a la problemática de la pobreza y la marginación que enfrentaban en esas naciones. Esto fue un factor que afectó la política del multilateralismo. (Rosas, 2001:56-57)

Otros aspectos que afectaron al multilateralismo fueron el poder económico que comenzaron a tener las naciones como Japón y las de Europa, que hacía ya un contrapeso a los designios de Estados Unidos, lo que complicaba la agenda de negociaciones entre estos países.

Además, con el tiempo se fueron incorporando nuevos estados africanos y asiáticos que veían en el comercio multilateral una opción para el crecimiento de sus economías.

Si el GATT había surgido con 23 países en 1945, durante la Ronda de Uruguay (1986–1994) ya participaban un centenar de países, lo que hacía más difíciles las negociaciones. Asimismo, el estancamiento de las negociaciones multilaterales, comenzó a manifestarse en la década de los 60, pero se volvió irresoluble en la Ronda de Uruguay (1986-1994) del GATT.

En este contexto es cuando el “nuevo regionalismo” se perfila como una alternativa. Cabe aclarar que el llamado “viejo regionalismo” que se dio en el periodo de la Guerra Fría fue fomentado por el artículo XXIV del GATT el cual concedía la posibilidad de exceptuar la cláusula de la nación más favorecida toda vez que facultaba que dos o más países o territorios se para otorgar un tratamiento preferencial sin hacerlo extensivo al resto de la comunidad internacional. Esto se convirtió con el tiempo en la justificación jurídica para la existencia de innumerables procesos regionales. (Rosas, 2001:38) En este sentido, los datos han demostrado que los procesos regionales han sido los que han contribuido al aumento de los flujos de las mercancías en el mundo a partir de los 90.

Para la década de los 90, el (neo) liberalismo ya se había convertido en la bandera principal de las fracciones dominantes del capital financiero internacional con el objetivo de dar una salida a la crisis estructural del capitalismo. Las políticas aplicadas crearon una expansión del capital. El crecimiento de las inversiones extranjeras y la configuración de los beneficios de las grandes empresas fueron parte de su cadena mundial de producción posibilitadas por la apertura comercial, fenómeno que fue popularizado como globalización. Junto a este proceso, la inversión concentrada en nuevas ramas vinculadas a la tecnología de la información abrió nuevas fronteras para el capital y potenció otros sectores como el de las telecomunicaciones.

El país que promovió con mayor fuerza este proceso fue Estados Unidos. En consonancia con la teoría imperialista, Estados Unidos ha buscado tener poco a poco una mejor y mayor penetración en los mercados ya establecidos -vía empresas transnacionales, procesos regionales, privatizaciones, desnacionalización, guerras. Su ideología para llevar a cabo esto ha sido la

“globalización” y el “neoliberalismo”. Por ende, el nuevo modelo de exportaciones latinoamericano ha respondido a la globalización y al neoliberalismo.

Y dentro de este contexto neoliberal se encuentra el “nuevo regionalismo”. La característica esencial de estos nuevos procesos regionales es su carácter transnacional lo que los diferencia del “viejo regionalismo”, porque éstos respondieron a una política de las potencias de manera “vertical” como es el caso de la URSS con el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) y Estados Unidos con su influencia en Europa a través del Plan Marshall. Por ello, se menciona que el viejo regionalismo fue creado desde “afuera” y desde “arriba”, es decir por las potencias, en un mundo bipolar. En los casos de los países menos desarrollados respondieron a políticas de sus gobiernos ante el difícil acceso de sus exportaciones a los países desarrollados.

Con el “nuevo regionalismo”, las empresas transnacionales son las que proponen a los gobiernos que establezcan acuerdos para facilitarles la movilidad de sus insumos de otros países y con nulos aranceles. Porque a pesar de que ya existe una apertura, para las empresas transnacionales esto es insuficiente, ya que todavía existen restricciones nacionales que afectan la competitividad internacional que llegan a formar parte de las condiciones que se imponen a los intentos de reforma económica. (Sunkel, 1998:236)

Con el nuevo regionalismo, las empresas transnacionales son las que deciden establecer acuerdos -a través de los gobiernos- para integrarse al mercado mundial. Sus agendas abarcan muchos aspectos, tales como lo ambiental, laboral, social, comercial, inversión, trato nacional, reglas de origen, compras de gobierno, propiedad intelectual, servicios, etc. Por estos temas, estos nuevos acuerdos se les conocen como de *nueva generación*.

Asimismo, ha cambiado el nivel de institucionalización, algunas regiones han evitado las estructuras institucionales y burocráticas de las tradicionales formas como han sido llevadas por la Comunidad Europea; y la cuestión geográfica ya no es tan determinante para una región, la ANSEA o APEC rompen con el esquema en ambos aspectos. (Hurrell y Fawcett, 2001:3) Y por último, estos nuevos procesos regionales se han conformado entre países desarrollados y en desarrollo, el regionalismo Norte-Sur ha sido una característica innovadora.

En América Latina, los acuerdos de “viejo regionalismo” se suscribieron a un modelo económico de sustitución de importaciones. Pero para los 90, las políticas neoliberales permitieron las condiciones en la generación de acuerdos de “nuevo regionalismo”, debido a que “se reforzó la capacidad competitiva de Estados Unidos lo que suscitó una mayor participación en la expansión del comercio intracontinental, al mismo tiempo, se ampliaron las escalas de mercado para las operaciones de las filiales de las empresas transnacionales localizadas en la región y modificaron las ventajas comparativas estáticas entre países y actividades (por ello, se buscan actualmente ventajas competitivas) expandiendo, en consecuencia, también las posibilidades de intercambio en los niveles regional y subregional, aunque, en muchos casos, a costa de la desorganización de la producción interna en los sectores inmediatamente afectados por la pérdida de competitividad.” (Tavares, 1998:219)

El hecho de que el proceso esté siendo liderado por las empresas multinacionales, ha permitido estrategias de expansión y localización. Estas empresas han reestructurado espacialmente su proceso de producción, por ello el aumento del comercio intrafirma lo que les reduce gastos de importación, bajo valor agregado y bajos niveles de empleo por unidad de producto.

El aumento del comercio intralatinoamericano se debe a los esquemas de división regional del trabajo intrafiliales. Con esto, el mercado regional tiende a ser cada vez más un área de expansión del comercio y del capital financiero de las economías desarrolladas, en particular de la norteamericana, como lo muestra el rápido crecimiento de las exportaciones de Estados Unidos a la región y de la entrada de capitales en los años 90. Y al mismo tiempo facilita al empresariado nacional hacer uso de las ventajas que le proporciona los acuerdos regionales. (Tavares, 1998:220)

Por otro lado, las políticas neoliberales destruyeron cadenas productivas llevando a la quiebra a muchas empresas debido a la competitividad, esto conllevó a que las empresas nacionales fuertes consolidaran relaciones privilegiadas entre sí y el mercado global en desmedro de la integración interna de los mercados nacionales. Esto hasta cierto momento ha impulsado el comercio intrarregional, pero también a limitar a una verdadera integración a escala regional.

(Tavares, 1998:221-222) Bajo esta situación lo que se crean son cadenas productivas en la región pero entre firmas, y si no es así, las importaciones de los bienes y servicios se realizan directamente desde la respectiva casa matriz. Asimismo, esto ha sido un factor para que las naciones no puedan aprender del desarrollo industrial y tecnológico.

El regionalismo abierto se circunscribe a esta nueva forma económica liberal. Tiene su origen con APEC. Los promotores de éste, formaron una comunidad basada en un libre cambio de mercancías, servicios e inversión. El concepto tiene dos acepciones. El primero es una liberalización no discriminatoria incondicional. La idea es que cada miembro establece liberalizar el comercio dentro del bloque, y simultáneamente también elimina barreras para las importaciones de países externos. Y el segundo, aplicado a América Latina, se refiere a intentar vincular la interdependencia económica de los países de América Latina a través de los acuerdos regionales con la liberalización y la desregulación.

Esta política ofrece un papel fundamental al rol del mercado en la asignación de los recursos en el proceso de producción. Y al mismo tiempo, el regionalismo abierto está dirigido a regular y controlar la integración de América Latina en el proceso de la globalización y mejorar la competitividad internacional de la región. (Fernández, 1998:251)

Actualmente, los supuestos que justifican el nuevo regionalismo son: la facilidad de los flujos de mercancías, servicios e inversiones, debido a la eliminación de aranceles, el trato preferencial, el impulso a ciertos sectores sobre la base de una movilidad creciente de los factores de producción, (se exceptúa el factor trabajo), etc.; el crecimiento económico del país que conllevará a una mejor distribución de la riqueza y; que gracias a la apertura económica, ésta atraerá inversiones generando nuevos empleos que contrarrestarían el problema del desempleo. Estos supuestos que pasan a ser condiciones en las firmas de los nuevos acuerdos traerán como consecuencia que los países busquen ventajas competitivas y a rearticular sus estructuras productivas para no quedarse rezagados del comercio internacional.

Como mencionamos anteriormente, durante la última década, el regionalismo se incrementó rápidamente. Muchos países desarrollados y en vías de desarrollo son miembros de

un acuerdo de integración regional y muchos pertenecen a más de uno. Más de un tercio del comercio mundial se hace a través de estos acuerdos. La estructura de los acuerdos regionales varía enormemente, pero todos tienen algo en común, el objetivo de reducir barreras al comercio entre los países miembros. Y no sólo para el comercio sino también para la inversión.

El nuevo proyecto comercial, tanto en el ámbito regional como mundial, se refuerza con la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1995. Es ahí, donde las potencias económicas se ponen de acuerdo en la repartición de mercados y definen las políticas en el comercio internacional. No olvidemos las negociaciones del “green room”, en donde sólo los países industrializados -EU, Japón y la UE.- se reúnen antes de comenzar las sesiones con todos los países para ponerse de acuerdo en las políticas que indicarán a los demás países. El objetivo de la OMC ha sido disminuir el problema del nuevo proteccionismo y reforzar las expectativas en la recuperación económica. La OMC representa el marco constitucional para esa nueva “recolonización” mundial, porque la OMC establece el “single undertaking”, es decir, los países deben suscribirse a toda sus normas, con lo cual ha presionado a los gobiernos de manera más coercitiva.

La postura de la OMC, ante la expansión del comercio mundial a través de las regiones ha sido justificada por este organismo, porque se han originado mayores flujos de mercancías, inversiones y servicios. La postura de la UNCTAD no ha sido clara, ya que no ha analizado cómo el regionalismo ha afectado al SGP, pero sí propone que la apertura comercial, la desregulación y la transnacionalización son los caminos a seguir por los países menos desarrollados para lograr un mayor desarrollo.

En resumen, “ambas iniciativas, regional y multilateral, comparten el objetivo general de alcanzar, dentro de sus propias esferas de aplicación, la sustancial reducción de tarifas y otras barreras al comercio, como está establecido en el Preámbulo del GATT en 1947 y en el Preámbulo de la OMC”. (WTO, 1995:2)

2.3 La conformación de bloques económicos

De acuerdo a la teoría del regionalismo, los bloques regionales están creando un Nuevo Orden Internacional que se contrapone a los organismos y acuerdos multilaterales. Asimismo, el desarrollo de los bloques regionales se ha explicado en términos de equilibrio de poder. La justificación de este proyecto se sustenta en la idea de que esta nueva forma de integración debilita el poder de una potencia económica; que da mayor protección a los estados más pequeños, así como el mantenimiento de la paz y la cooperación entre países.

Sin embargo, la realidad concreta muestra que las cosas están caminando de manera muy distinta. Actualmente, se divisa la formación de tres bloques regionales:

- ❖ Bloque americano, integrado por Estados Unidos, México y Canadá, liderado por el primero de esos países y la perspectiva de incorporar a 34 naciones de América Latina, exceptuando a Cuba.
- ❖ Bloque europeo, liderado por Alemania e integrado por los países de la actual Comunidad Económica Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y ahora con la integración de los países ex socialistas.
- ❖ Bloque asiático, encabezado por Japón y que abarca los llamados “cuatro tigres” (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur), a los demás países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, ASEAN (Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas), pero cuya esfera de influencia podría extenderse a Australia y Nueva Zelanda (ANZCERTA), así como de China. (Guillén, 1996:133)(Estay, 2000:33)

La tendencia a la formación de estos bloques regionales con su país hegemónico a la cabeza, ha respondido más que nada al nuevo cambio en la estructura económica del capitalismo. Las políticas neoliberales han fomentado una mayor liberalización del comercio (reducción de tarifas arancelarias, etc.), una exacerbación por la apropiación de materias primas estratégicas, una mayor explotación de los trabajadores para resarcir esas pérdidas (precarizar los salarios, mayor ritmo de productividad, alargamiento de las jornadas de trabajo, etc.), un incremento en las fusiones de empresas y bancos que trae como consecuencia desempleo, mayor desregulación en muchos ámbitos de la vida nacional, así como la disminución del papel del Estado. Y esto es lo

que ha originado condiciones políticas, jurídicas y económicas para llevar a cabo esta nueva forma subrepticia de apropiación y repartición de mercados. Arturo Guillén lo explica de la siguiente manera:

“... los bloques no implican la creación de “sistemas productivos regionales”, sino la articulación y, en ciertos casos, la subordinación de sistemas productivos nacionales a la lógica de los países líderes (EU, Alemania y Japón)”. (Guillén, 1996:133)

En cada bloque se ha establecido un nuevo régimen político–jurídico y comercial acorde con aquella nueva situación económica y que dependiendo de las características propias de cada región se dan formas diferentes en su institucionalidad, organización, objetivos, etc. En este contexto de nueva reconfiguración mundial, los bloques responden a los intereses de la potencia económica que está a la cabeza.

Estos bloques no son un proyecto producto del genio de un grupo empresarial, mucho menos en respuestas a propuestas nacionales, sino que han surgido y respondido a necesidades mucho más profundas inherentes al funcionamiento del capitalismo, como ya hemos señalado.

Con respecto a esto, Arturo Guillén menciona lo siguiente:

“...la integración de los bloques no responde exclusivamente a la voluntad política de los gobiernos, sino que es el resultado de procesos de “integración silenciosa” en “espacios naturales” tejidos a lo largo de décadas”. (Guillén, 1996:140)

Así, la importancia de tratar de delimitar su zona de influencia depende de las condiciones económicas, políticas y sociales de cada uno de los países de la zona. La Unión Europea se viene consolidando a partir de un proceso histórico que ha avanzado hasta llegar a una integración institucional y financiera. Japón ha dependido de las ventajas comparativas en productos intensivos agrícolas y minerales que le ofrecen Australia, Brunei, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda y Tailandia, ya que aquel tiene altos índices en tecnología, capital humano y productos de capital intensivos.

En este sentido, existe una complementariedad en esa región, promovida por un abierto y libre comercio e inversión. (Lloyd, 1996:1,14) Estados Unidos promovió el proyecto de un área

de libre comercio en América Latina, porque es esta forma la más conveniente para sus intereses, debido a las disparidades en el desarrollo de los países latinoamericanos.

De ahí que surjan pugnas entre los países líderes para defender estas zonas de influencia. Por ejemplo, el objetivo de Estados Unidos con el ALCA es asegurar su dominio sobre América Latina y el Caribe en el contexto de la pugna con la Unión Europea y Japón.

La Unión Europea ha avanzado en su proceso de integración ahora con los antiguos países socialistas. Japón, por su parte, cuenta con su zona de influencia, en la que su economía tiene un gran peso. Por ello, para Estados Unidos, la competencia radica en estrechar el control sobre América Latina en la pugna por mercados o inversiones, por colocación de capitales especulativos, por acceso a recursos naturales, especialmente, los recursos energéticos (petróleo), agua potable, a la riqueza de biodiversidad con el objetivo de excluir a europeos y japoneses de la competencia en esta área. (Martínez, 2003:68)

Políticamente, el regionalismo se puede analizar como una táctica defensiva entre los países hegemónicos (los competidores), o de manera ofensiva con respecto a los países en desarrollo. Por ejemplo, Estados Unidos emprende el ALCA, de manera ofensiva contra sus competidores Japón y la Unión Europea. Pero el MERCOSUR puede ser considerado como una subregión defensiva con respecto a la política de Estados Unidos con el ALCA.

Jaime Estay, al igual que Cristina Rosas, menciona que el comercio entre bloques adquiere mayor importancia. Y lejos de que estos tres bloques se “encierren” en sí mismos, el proceso de cada uno de ellos es tender a buscar nuevos mercados, ya que sería ilógico pensar que estos bloques se conviertan en fortalezas cuando es una ley que el capitalismo tienda a expandirse. Cristina Rosas menciona que probablemente se establezcan negociaciones entre las regiones, lo que podría denominarse multilateralismo interregional o por bloques. Lo cual conllevaría a deteriorar aún más el multilateralismo promovido por la OMC. (Rosas, 1997:48:49)

Pero no debemos olvidar que el propio funcionamiento del capitalismo es una eminente relación de dominación de los países industrializados con los países desarrollados, por ello es que

se establecen procesos regionales “Norte-Sur”. Negociaciones que se pretenden dar en condiciones iguales, aunque los niveles de desarrollo sean diametralmente distintos. Esto en la realidad tiene efectos dañinos para los países menos desarrollados, que no pueden competir con las empresas más fuertes.

Asimismo, existen múltiples mecanismos que impiden acceder con seguridad a los mercados de los países industrializados, a pesar de que las tarifas arancelarias sean bajas. Porque han aparecido nuevas trabas -no arancelarias- que afectan las exportaciones de los países en desarrollo. Esto es conocido como nuevo proteccionismo, el cual consiste en medidas tales como estándares mínimos de calidad, acusaciones de dumping ecológico, amenazas de medidas antidumping y anti-subsidios, restricciones fitosanitarias y otros. (Fischer, 1997:2) Países como Japón, Estados Unidos, y Alemania se encuentran muy reacios en abrir realmente sus mercados y establecen este tipo de trabas comerciales.

Retomando el aspecto del creciente comercio existente intrabloque y según el cuadro 4 se observa que en el periodo de 1970 a 1989 el bloque americano pasa de 36.8% a 41.0%, el bloque europeo, de 53.8% a 59.6% en el mismo periodo y de igual forma el bloque asiático incrementó su comercio de 29.7% a 37.6% en el mismo lapso.

Cuadro 4. Exportaciones intrabloque, 1970-1989

(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	1970		1980		1989	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1. Bloque americano						
Todos los países	22.3	36.8	98.8	33.4	204.2	41.0
Sin Estados Unidos	11.5	66.3	50.1	63.9	101.5	74.0
2. Bloque europeo						
Todos los países	61.8	53.8	382.3	55.6	672.2	59.6
Sin Alemania	44.7	54.6	284.7	57.4	484.2	61.5
3. Bloque asiático						
Todos los países	9.7	29.7	83.6	32.7	230.7	37.6
Sin Japón	5.3	38.9	52.1	41.3	159.3	47.1

Fuente: ONU, *Yearbook of International Trade Statistics*, varios números, Nueva York; FMI, *Directions of Trade Statistics Yearbook*, 1991, Washington. (Guillén, 1996:145)

Para la década de 1990-2000, los tres bloques incrementaron su participación comercial intrabloque concentrándose mayormente el comercio en el bloque asiático, seguido del bloque americano y por último el bloque europeo. A diferencia del periodo 1970-1989, cuando en primer lugar se situaba el bloque europeo, seguido del bloque americano y por último el bloque asiático. La razón del incremento del comercio del bloque asiático se debe a la inversión realizada al rubro de telecomunicaciones, computadoras, etc. que promovieron el aumento del comercio asiático gracias a la diversificación de sus economías. (Ver cuadro 5)

Cuadro 5. Exportaciones e importaciones intrabloque, 1990-2000
(Cambio de porcentaje anual)

Exportaciones				Años	Importaciones			
1990-00	1998	1999	2000		1990-00	1998	1999	2000
7.0	3.5	6.0	10.0	Bloque americano*	8.5	10.5	11.5	11.5
6.5	6.5	4.5	10.5	Bloque europeo	6.0	8.0	5.5	10.0
8.1	3.3	6.9	16.1	Bloque asiático	7.6	-8.4	9.2	15.3

* Se excluye a México

Fuente: WTO (2000) *Annual Report 2000*, Francia, p.44, 60 y 84.

El desempeño del comercio extrarregional de mercancías en el año 2000 fue de la siguiente manera: el bloque europeo tuvo más exportaciones e importaciones en su propia área, con un valor de sus exportaciones de 1654 billones de dólares (67.7%) y de sus importaciones de 1657 billones de dólares (64.6%). En primer lugar, sus exportaciones fueron destinadas al bloque norteamericano (10.8%), después a Asia (8.2%) y por último a América Latina (2.2%). E importó de Asia (12.9%), del bloque norteamericano (8.9%) y América Latina (1.9%).

El bloque asiático se ubicó en segundo lugar, sus exportaciones fueron de un valor de 807 billones de dólares que en porcentaje es de 48.9% y sus importaciones fueron de 56.5%, su comercio es mayor dentro de su área. La región asiática tuvo exportaciones al bloque norteamericano (25.6%), a Europa Occidental (16.8%) y a América Latina (2.5%). Y tiene importaciones de Norteamérica (16.0%), Europa Occidental (13.9%) y a América Latina (1.5%).

En último lugar, el bloque norteamericano exportando a Asia (21.7%), seguido de Europa (18.5%) y a América Latina (16.5%). Y tuvo importaciones de Asia (33.7%), de Europa Occidental (18.5%) y de América Latina (15.3%). (WTO, 2000:44, 60 y 84)

El mayor porcentaje de las exportaciones mundiales de las manufacturas por región proceden del bloque asiático con un 84.2%. Cabe agregar, que son los países líderes de estos tres bloques los que destacan entre los principales exportadores del mundo. En 1989, el principal exportador de mercancías fue Estados Unidos (361.2 millones de dólares), después Alemania (341.2 millones de dólares) y Japón (275.0 millones de dólares), seguidos de Francia, Reino Unido, Italia y Holanda. Para el 2000, estos países continuaron siendo los mismos, excepto por Italia y Holanda que fueron desplazados por Canadá y China, como se observa en el cuadro número 6. Esto demuestra, el beneficio de los países hegemónicos basados en su dependencia con los países de sus bloques. En palabras de Guillén, “Japón, Alemania o Estados Unidos se repliegan a su propia zona con el objeto de elevar su competitividad y poder imponer sus condiciones en el mercado mundial”. (Guillén, 1996:154)

Cuadro 6. Principales países exportadores e importadores en el comercio mundial de mercancías, 2000

(Billones de dólares y porcentaje)

Rango	Exportadores	Valor	Intercambio	Cambio de porcentaje anual	Rango	Importadores	Valor	Intercambio	Cambio de porcentaje anual
1	Estados Unidos	781.1	12.3	11	1	Estados Unidos	1257.6	18.9	19
2	Alemania	551.5	8.7	1	2	Alemania	502.8	7.5	6
3	Japón	479.2	7.5	14	3	Japón	379.5	5.7	22
4	Francia	298.1	4.7	-1	4	Reino Unido	337.0	5.1	5
5	Reino Unido	284.1	4.5	6	5	Francia	305.4	4.6	4
6	Canadá	276.6	4.3	16	6	Canadá	244.8	3.7	11
7	China	249.3	3.9	28	7	Italia	236.5	3.5	7
8	Italia	237.8	3.7	1	8	China	225.1	3.4	36
9	Holanda	212.4	3.3	6	9	Hong Kong	214.2	3.2	19
10	Hong Kong, China	202.4	3.2	16	10	Holanda	198.0	3.0	4

Fuente: WTO (2000), *Annual Report 2000*, Francia p.21

Por último, es importante precisar que los países están sumamente interrelacionados económicamente a raíz de la internacionalización del capital, siendo los beneficiarios de esto las potencias hegemónicas. Y que “si bien la internacionalización del capital ha alcanzado un nivel desconocido hasta ahora, las economías y los capitales siguen teniendo una base nacional”.

(Guillén, 1996:139) Es decir, sólo unos cuantos países son quienes tienen las mayores ganancias debido a la diversificación de sus inversiones y de su comercio.

2.4 Tendencias del comercio internacional y la participación de América Latina

El comercio ha sido sumamente importante en la actividad económica mundial por más de un siglo. Se puede observar durante la evolución del comercio de 1870 al 2003 que la producción mundial ha sido inversamente proporcional al comercio mundial, es decir, el comercio es mayor mientras el volumen de la producción mundial es menor. Esto responde, por un lado, a una necesaria limitación del desarrollo de las fuerzas productivas y, por el otro, a colocar el exceso de bienes en los mercados.

Sólo en el periodo de 1913-1950 sucedió lo contrario, el comercio mundial fue menor que al del PIB mundial, ya que este periodo sufrió una depresión mundial debido a las dos guerras mundiales y a la independencia de muchas colonias, lo cual afectó las redes comerciales entre los países. Para 1950-1973, la producción mundial fue de 5.1% como no sucedía en las etapas previas y las exportaciones crecieron en un promedio anual en más de diez veces comparadas con las del periodo de 1913-1950.

Una de las razones de este comportamiento fue la importancia de los procesos regionales que promovieron un mayor comercio entre países de sus zonas, así como, la reactivación industrial después de un periodo de derroche de las fuerzas productivas debido a las guerras mundiales.

Aldo Ferrer menciona que entre 1945 y los alrededores de 1970 las economías industrializadas crecieron a tasas sin precedentes. Durante este periodo, el comercio mundial creció a una tasa mayor que el de la producción, las grandes empresas de los principales países expandieron sus actividades a escala mundial y aumentó la corriente de capitales financieros. (Ferrer, 1998:159)

Después de este auge, para 1973-1993, el comercio y la producción comenzaron a descender, el PIB mundial se redujo a un 2.6% y el comercio de mercancías también se redujo a un 3.8%. eLa razón fue la crisis económica de los países desarrollados en la década de los 70, la recesión estadounidense a principios de los 80, y el problema del endeudamiento de los países en desarrollo. (Ver cuadro 7)

Cuadro 7. Crecimiento en el volumen del PIB mundial y comercio de mercancías, 1870-1993

(Promedio del cambio en el porcentaje anual)

	1870-1900	1900-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1993
PIB	2.9	2.5	2.0	5.1	2.6
Comercio de mercancías	3.8	4.3	0.6	8.2	3.8

El periodo de 1870 a 1990 está relacionado con los 12 países desarrollados, incluyendo las siete economías más grandes. De 1990 a 1950 con 32 países, comprendiendo 16 países desarrollados, incluyendo las siete economías más grandes. La ex URSS y los 15 países en desarrollo de Asia y América Latina incluyendo China, India, Argentina y Brasil, figuran en el periodo de 1950 a 1991 relacionado con todos los países.

Fuente: Maddison (1964, 1989) y, para 1950 en adelante, Secretariado de la OMC. (WTO, 1995:39).

La primera mitad de la década de los 80 fue de recesión económica lo que hizo descender el comercio mundial. Sin embargo, en la segunda mitad de la década, el crecimiento de la producción y las exportaciones mundiales volvieron a ganar impulso. Datos de la UNCTAD muestran que “el volumen de las exportaciones mundiales aumentó por término medio a una tasa anual del 6.5% en 1985-1990, en comparación con la baja tasa del 2.3% registrada en 1980-1985.” (UNCTAD, 1992:65) El comercio de manufacturas, sobre todo de bienes de capital, fue lo que impulsó el crecimiento del comercio mundial de mercancías en el decenio de 1980.

Pese a que el comercio mundial estaba a la baja, los países desarrollados de economía de mercado siguieron ocupando el primer puesto en el comercio mundial, con exportaciones mundiales del 70%, aproximadamente en 1990. Y todavía fue mayor en las exportaciones de manufacturas, casi con el 80%, aunque había sido más alta a principios de los 80. Esta disminución se debió al papel que desempeñaron los países de la región de Asia Meridional y Sudoriental (en Asia, la República de Corea, la provincia china de Taiwán, Singapur y Hong Kong y Asia Sudoriental, Indonesia, Malasia y Tailandia) que lograron industrializarse.

De igual forma, los países en desarrollo tuvieron una disminución del volumen de sus exportaciones en la primera mitad del decenio, pero se recuperaron en la segunda mitad del

decenio debido al desempeño de las economías de Asia Meridional y Sudoriental que se convirtieron en exportadores de manufacturas. Las exportaciones de América Latina y África fueron muy modestas.

Las desigualdades de los países en desarrollo respondieron a que “los productos básicos, cuya demanda creció lentamente y cuyos precios oscilaron mucho, dominaron las exportaciones de la mayoría de los países africanos y de muchos de los latinoamericanos, mientras que un mayor número de economías asiáticas obtuvo una proporción bastante alta de sus ingresos de exportación de manufacturas cuya demanda es elevada en los mercados mundiales.” (UNCTAD, 1992:65)

Los países de Asia Meridional y Sudoriental, así como, México y Brasil en América Latina pasaron de exportar manufacturas sencillas, especialmente textiles y prendas de vestir, a exportar productos de las industrias mecánicas, en particular productos eléctricos y electrónicos de tecnología media, y, hasta cierto punto, productos cuya fabricación requiere mucho capital y una mano de obra muy especializada. No obstante, la mayoría de los países en desarrollo siguieron dependiendo fuertemente de las exportaciones de manufacturas obtenidos a partir de recursos naturales, así como productos manufacturados cuya fabricación requiere mucha mano de obra poco calificada.

Los países señalados apenas consiguieron diversificar y mejorar la estructura por productos de sus exportaciones. Los mismos cinco grupos de productos (textiles, prendas de vestir, sustancias químicas, manufacturas minerales no metálicas y formas básicas de hierro y acero) representaron alrededor de las dos terceras partes de las exportaciones de manufacturas de estas economías en desarrollo a los países desarrollados de economía de mercado tanto en 1980 como a finales del decenio. (UNCTAD, 1992:65)

China aumentó sus exportaciones en el decenio de 1980, sobre todo de manufacturas. Las prendas de vestir y los textiles representaron más de las dos quintas partes de las exportaciones de manufacturas a los países desarrollados. Asimismo, comenzó a presenciarse productos con un contenido más alto de tecnología y mano de obra especializadas. Por último, la participación de

Europa Oriental y la Unión Soviética fue mínima, ya que su comercio se llevaba a cabo sólo entre ellos. (UNCTAD, 1992:70)

Es importante destacar, que la economía mundial en la década de los 80 tuvo cambios profundos. Dentro de estos cambios destacaron la reestructuración productiva de los países industrializados (basada en la intensidad de conocimientos técnicos, una mayor diversificación de las fuentes de aprovisionamiento de tecnologías y suministros y una adaptación de los ciclos de producción a la demanda específica de bienes y servicios de cada mercado), la formación de los grupos o regiones comerciales en Europa y América del Norte, así como el problema de la deuda de los países en desarrollo, que los llevó a la adopción de políticas neoliberales. Todos estos cambios darían como resultado una economía mundial más integrada.

Y esta integración mundial –llamada globalización- se consolida en la década de los 90, década en la que se logra una verdadera liberalización del comercio gracias a las políticas neoliberales que permitió el incremento de la tasa del comercio mundial. Muchos países redujeron sus derechos de aduana y otras barreras arancelarias, así como los controles a la inversión extranjera directa. (UNCTAD, 1992:64) Otro aspecto que contribuyó a una mayor expansión del comercio fue la caída del bloque soviético y la reunificación alemana.

Las exportaciones mundiales de mercancías en la década de los noventa tuvieron un crecimiento, excepto por los años 1990 y 1993. Asimismo, se observa un incremento de otras regiones como América del Norte, Europa Occidental, Europa Central y Oriental y Asia. (Ver cuadro 8) En consecuencia, la década de los 90 tuvo un aumento de un 6.4% promedio en la producción de mercancías con respecto al periodo 1973-1993. Mientras que la producción mundial se mantuvo casi igual. (Ver cuadro 7 y 9)

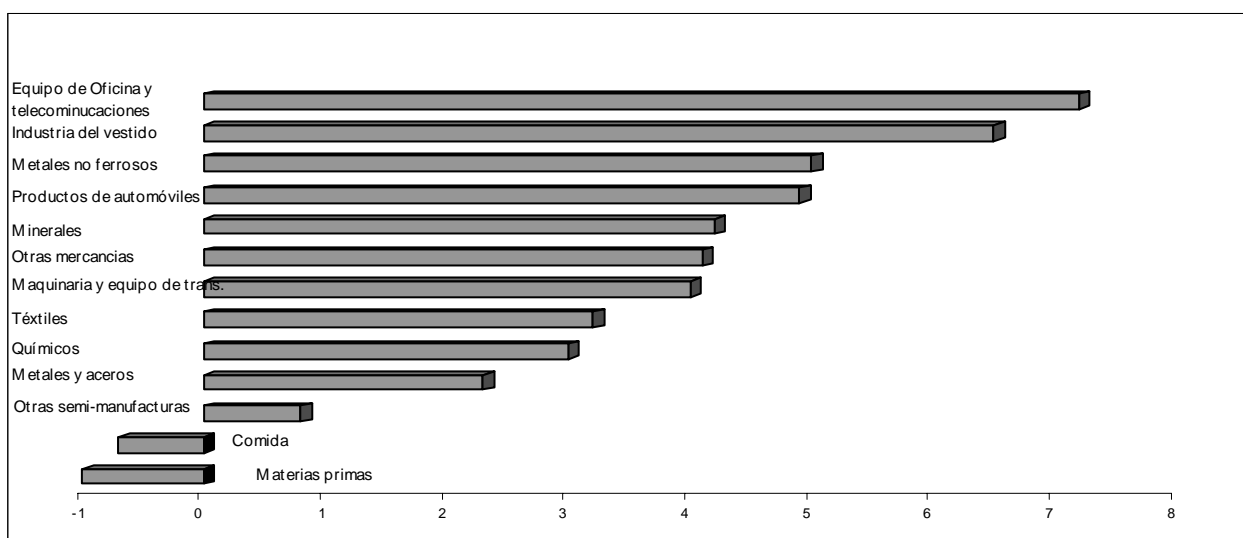
Cuadro 8. Exportaciones mundiales de mercancías por regiones, 1990-1999
(Millones de dólares)

	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Mundo a	3442 000	3759 000	3746 000	4243 000	5078 000	5345 000	5535 000	5440 000	5625 000
América del Norte	521 775	583 055	610 305	678 355	777 370	827 145	903 465	897 130	934 005
América Latina	146 800	152 900	161 500	187 800	228 700	255 600	282 700	279 100	297 000
Europa Occidental	1637 120	1719 020	1591 090	1807 735	2215 470	2294 390	2281 795	2361 855	2352 535
Europa Central y Oriental	46 420	51 850	51 565	61 130	79 460	84 070	90 830	101 170	102 355
Estados Bálticos y la CEI	-	48 200	55 650	62 575	80 015	129 565	133 145	114 170	111 680
África	104 100	96 900	90 700	94 300	107 300	122 400	124 900	103 200	112 100
Oriente Medio	134 100	127 300	122 300	125 000	145 600	169 700	177 700	137 700	170 100
Asia a	792 300	980 000	1062 800	1226 300	1444 500	1462 300	1540 000	1446 100	1545 700

a Incluye una cantidad considerable de reexportaciones.
Fuente: WTO, "International Trade Statistics, 2000". (CEPAL, 2001:77)

La razón de este crecimiento a mediados de los 90 se debió a que las inversiones de las empresas productoras de las llamadas "tecnologías de la información" crecieron a un promedio de 20%, provocando un auge en las exportaciones de maquinas industriales y equipos, computadoras y telecomunicaciones. La siguiente gráfica muestra que los equipos de oficina y telecomunicaciones se situaron en primer lugar; en segundo lugar, industria del vestido y en tercero, los metales no ferrosos, pero llama la atención que las materias primas están al final de la lista con un porcentaje de -1. (Ver gráfica 1)

Gráfica 1. Crecimiento de los principales productos, 1998
(En porcentaje)



Fuente: WTO (1998), Annual Report 1998, France, p.11.

A partir de fines del año 2000, las tendencias a la paralización de inversiones y quiebras de empresas, así como los problemas en los créditos, se instalaron en la economía norteamericana y llevaron a la recesión, ocurriendo que, por primera vez en muchos años, en 2001, las tres economías principales pasaran por un momento de recesión. Japón ya venía de un proceso de estancamiento crónico. Europa y, en particular, su principal economía, Alemania, también comenzó a decaer en el 2001, con problemas conectados y semejantes a los de la economía norteamericana.

En el 2001, una vez más, la economía mundial se vio afectada por una recesión, que tuvo su origen principalmente en el agotamiento de la expansión asentada en las nuevas tecnologías y en la caída de la productividad. En este contexto, la producción mundial se redujo a un -0.7% y el comercio mundial bajó aún más, a un -0.5%.

En el 2002, hubo un mejoramiento en el comercio. (Ver cuadro 9) Pero en este año, fueron las economías en transición que tuvieron una participación destacada en el comercio total, así como las de Asia en desarrollo, después Europa Occidental; la región que menos desempeño tuvo fue América Latina, con un 0.3% y de importaciones -6.7%

Cabe apuntar que hubo un cambio en las exportaciones de mercancías para el 2002, ya que los productos que destacaron fueron los químicos con un 10% de las exportaciones mundiales de mercancías, seguido de los productos de automóviles con un 9% y, los productos de metal y acero con un 7% y no los equipos de oficina y telecomunicaciones. (WTO, 2002:3)

Cuadro 9. Evolución del comercio y la producción mundiales, 1990-2003
(A precios constantes, variación porcentual anual)

	1990-2000	2001	2002	2003a	2004b
Exportaciones de mercancías	6.4	-0.5	2.8	4.5	7.5
Producción de mercancías	2.5	-0.7	0.8	2.0	3.7

Nota: los datos del PIB proceden de FMI, Perspectivas de la Economía mundial, excepto los correspondientes a 2003.
Fuente: OMC; FMI, Perspectivas de la Economía mundial, septiembre de 2003. (OMC, 2004:6)
a Estimaciones preliminares, b Proyecciones.

Para el 2003, los países desarrollados continuaron con un desempeño desfavorable en el comercio mundial. La Unión Europea continuó teniendo un mayor desempeño, con un 17% de sus exportaciones. Después Japón con un desempeño de un 13% en sus exportaciones, lo que fue

favorable, después de un -16% en el año 2001 y en el 2002 de un 3%. Por último la economía de Estados Unidos con un 4%, lo que reflejó un incremento a sus exportaciones con respecto al 2001 y 2002 con un -6% y un -5%, respectivamente. Además, las importaciones de este país ascendieron a un 9% superior a la de los dos años anteriores, lo que refleja una dependencia con el exterior, ya que muchos países le proveen insumos, materias primas o le maquilan. Asimismo, en el 2003 Estados Unidos importó mercancías procedentes de los países exportadores de petróleo; aumentó sus importaciones procedentes de China en un 22% siendo superiores, por primera vez, a las procedentes de Canadá.

De los países en desarrollo, la región asiática continuó destacando con un 17% de sus exportaciones, pese al problema de la enfermedad del síndrome respiratorio agudo severo (SARS) que hubo en China. Las exportaciones chinas ascendieron a un 35%. Los países europeos en transición registraron en el 2003 un aumento en la expansión del comercio con un 28% debido al aumento de las corrientes de la Inversión Extranjera Directa y la constante profundización de la integración con Occidente. (OMC, 2004:11) África y Oriente Medio tuvieron también un crecimiento en sus exportaciones con respecto al 2002. Y América Latina continuó siendo la región con el menor desempeño aunque éste aumentó a un 9% en el 2003 después de que en el 2002 tuvo un 0% de sus exportaciones. (CEPAL, 2004:34) (Ver cuadro 10)

Cuadro 10. Relación PIB y comercio mundial de mercancías, según principales países y regiones, 2003
(En porcentaje)

Países en Desarrollo	PIB	Comercio	
		Exportaciones	Importaciones
Asia en desarrollo	5.3	17	19
China	9.1	35	40
Países de Europa Central y Oriental	5.1	28	27
África	3.3	22	17
Medio Oriente	3.4	16	9
América Latina y el Caribe	1.5	9	3
Países Desarrollados			
Japón	2.5	13	14
Estados Unidos	3.0	4	9
Unión Europea	0.9	17	18

Fuente: OMC: Apéndice Cuadro IA.1 Comercio Mundial de Mercancías por regiones y determinados países, 2003 en *Informe sobre el Comercio Mundial, 2004*. P.24 Y CEPAL: Gráfico 1.2 Evolución del Producto Interno Bruto Mundial, según principales regiones y subregiones, 2002-2003. (CEPAL, 2004:35)

América Latina y su participación en el comercio de mercancías

La evolución de las exportaciones mundiales de América Latina ha ido reduciéndose poco a poco. Si partimos desde antes de la Segunda Guerra Mundial, América Latina participaba con un 40%; durante la Segunda Guerra Mundial, los países latinoamericanos tuvieron un descenso de sus exportaciones a un 24.7% en 1938 y un 24.0% en 1948.

Durante la Guerra Fría, aunque descendió su participación se mantuvo equilibrada con un promedio de 19.7%, entre 1950 y 1979, periodo en el que se estableció el modelo de sustitución de importaciones. Asimismo, a lo largo de todos estos años, la región se caracterizó por la exportación de los siguientes productos: Agricultura: vegetales frescos, lechuga, flores, algodón, arroz, naranjas, azúcar, soya, hojas de tabaco, café, cacao, té, mate, nueces, semilla de soja, etc. Pesca: sardina, atún, camarón, etc. Manufacturas: camiones, vidrio, artículos de metal y acero, equipos telegráficos, partes de aviones, máquinas de escribir, estufas y calentadores, dinamita, films, refrigeradores, equipos de transporte, instrumentos y relojes, productos de piel, etc. Minería: arsénico, mercurio, manganeso, estaño etc. Materias primas: fertilizantes, fibras sintéticas, papel, lingotes de acero y metal, petróleo, cuero, madera, pesticidas inorgánicos. Productos químicos y farmacéuticos.

En la década de los ochenta América Latina enfrentó la caída de los precios internacionales de los productos que exportaba. Si bien el volumen se incrementó en 1987 en 20%, respecto a 1981, el valor de las mismas disminuyeron en un 10.5% en el mismo periodo. Aunque se generó un superávit comercial, producto de la caída de las inversiones durante los años ochenta, las importaciones disminuyeron (Ver cuadro 11). Las exportaciones crecieron no tanto por una modernización de las actividades destinadas al mercado exterior, sino y fundamentalmente por la caída en la demanda interna principalmente de bienes necesarios, esto asociado a la falta de ingresos por incremento del desempleo y caída de los salarios. Fundamentalmente, esto explica el superávit registrado en la balanza comercial en este periodo.

Cuadro 11. Comercio exterior de América Latina
(Millones de dólares y porcentajes)

	1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988a	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Precios corrientes	100462	7.2	91329	-9.1	91037	-0.3	101468	11.5	95192	-6.2	80283	-15.7	89900	12.0	102050	13.5
Precios de 1980	100892	7.6	100892	0.0	108815	7.9	118539	8.9	118791	0.2	111942	-5.8	119809	7.0		
Importaciones																
Precios corrientes	102258	8.1	83290	-18.5	60585	-27.3	62349	2.9	61409	-1.5	62292	1.4	68030	9.2	74215	9.1
Precios de 1980	97276	2.8	78626	-19.2	61576	-21.7	66119	7.4	66551	0.7	69900	5.0	74061	6.0		
Saldos																
Precios corrientes	-1796	104.4	8039	-547.5	30452	278.8	39119	28.5	33783	-13.6	17991	-46.7	21870	21.6	27815	27.3
Precios de 1980	3576	-506.8	22266	522.7	47239	112.2	52420	11.0	52240	-0.3	42042	-19.5	45748	8.8		

a Cifras preliminares

Fuente: CEPAL, *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 1988* y CEPAL *Balance Preliminar de la economía Latinoamericana en 1988*. (Peñaloza, 1990:614)

Durante el decenio de los noventa, se observa en la región una recuperación en el crecimiento económico. Se reestablecen los flujos de capital extranjero crece la inversión extranjera directa en actividades ligadas a la exportación y a la adquisición de activos de empresas existentes gracias a los procesos de privatización. (WTO, 1998:13)

Durante este periodo, los países latinoamericanos destacaron en sus exportaciones principalmente por productos manufacturados con 15%, y dentro de este rubro se encontraron con un 22% los equipos de oficina y telecomunicaciones, con un 20% la industria del vestido, con un 18% los equipos de transporte y maquinaria así como de productos automotrices, con un 15% otros productos en equipos de maquinaria y transporte y por último, con un 14% otras mercancías. Los productos mineros y de agricultura se situaron con 4% y un 5% respectivamente. Asimismo, sus exportaciones estuvieron destinadas principalmente durante la década a América del Norte y a China con un 13%, entre la propia región con 12%, entre regiones con un 9% y la Unión Europea y África con un 4%. (WTO, 2000:53)

Sin embargo, habría que destacar que las importaciones en promedio en el periodo 1990-2000 (12%) crecieron más que las exportaciones (9.0%) (Ver Cuadro 12). Fundamentalmente, por los requerimientos de insumos de las empresas transnacionales que producen para exportar, constituyendo esto una fuerte presión para el déficit de la balanza comercial de los países de la región.

Cuadro 12. Crecimiento en el valor del comercio mundial de mercancías por región
(Billones de dólares y porcentaje)

Exportaciones					Importaciones			
Valor	Cambio de porcentaje anual				Valor	Cambio de porcentaje anual		
2000	1990-00	1999	2000		2000	1990-00	1999	2000
6186	6	4	12	Mundo	6490	6	4	13
1058	7	5	12	América del Norte*	1504	9	11	17
359	9	7	20	América Latina	388	12	-3	16
2441	4	0	3	Europa Occidental	2567	4	1	5
2251	4	0	2	Unión Europea (15)	2362	4	2	5
271	7	0	26	Europa Oriental	242	5	-12	13
116	8	1	14	Europa Central y del Este	146	10	-1	13
105	-	1	39	Federación Rusa	46	-	-32	12
145	3	10	27	África	137	4	-3	7
263	7	28	46	Oriente Medio	171	6	1	14
1649	8	7	18	Asia	1481	8	10	23
479	5	8	14	Japón	380	5	11	22
249	15	6	28	China	225	15	18	36
649	9	8	19	Asia del Este (6)	615	8	11	27

* Se excluye México.

Fuente: WTO (2000), *Annual Report 2000*, France, p. 20.

En lo que va de la década del 2000, el panorama no es tan alentador. Las economías latinoamericanas muestran caídas en su crecimiento (Ver cuadro 13) afectados entre otras cosas por las turbulencias financieras de las economías del MERCOSUR, la situación política de Venezuela y Colombia, contracción de los flujos de capital a la región y una contracción del turismo. Esto contribuyó a un declive del PIB a un -0.8% y la caída de las exportaciones a un 0% y las importaciones a un -7% de América Latina en el 2002. (WTO, 2002:5)

Cuadro 13. Producto Interno Bruto y desarrollo comercial en América Latina
(Cambio anual de porcentaje)

	1990-00	1999	2000	2001	2002
Producto Interno	3.2	0.1	3.4	0.4	-0.8
Mercancías					
Exportaciones (valor)	9	7	20	-3	0
Importaciones (valor)	11	-4	16	-2	-7
Exportaciones (volumen)	9	5	8	2	2
Importaciones (volumen)	11	-1	12	-1	-5
Servicios					
Exportaciones (valor)	7	2	11	-2	-4
Importaciones (valor)	7	-4	11	1	-9

Fuente: WTO (2003), *International Trade Statistics*, France, p.6.

Para el 2002, a pesar de que en términos de volumen las exportaciones se mantuvieron en un 2%, el valor de las mismas fue aún más bajo (0%) (Ver Cuadro 13). El volumen de las importaciones también cayó asociado a la falta de crecimiento. En el 2002, la economía de América Latina tuvo su peor desempeño en más de una década.

En el 2003, el comercio de la región creció a un 9% en sus exportaciones, que aunque mejoró no superó a las otras regiones. Asimismo, sus importaciones fueron muy reducidas en el 2003 de un 3% aunque fueron superiores con respecto a 2001 (-2%) y 2002 (-7%).

Brasil se sitúa entre los países que más exportó, con un 21% debido en parte al aumento de los precios de los productos básicos y a la gran demanda de China, le siguen Argentina y Chile con un 14%; los países del Caribe con un 11%; América Central con un 10%, México con 3% y por último Venezuela con un -3%. Estos países tuvieron un crecimiento con respecto al 2002. Cabe mencionar que México ha sido el principal país comerciante de la región, no obstante y como las cifras lo indican su evolución en el comercio se redujo bastante (3%), aunque este porcentaje mejoró en comparación con el año 2001 (-5%) y 2002 (1%). La razón se debe a la debilidad de la demanda estadounidense de importaciones de productos de la industria del automóvil y la falta de competitividad de los productos mexicanos.

La recuperación comercial de la región de América Latina en el 2003 se debió a un aumento de la demanda de importaciones en Asia y los Estados Unidos, junto con la subida de los precios de los productos básicos. (Ver Cuadro 14)

Cuadro 14. Comercio de mercancías de América Latina
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones				Importaciones			
	Valor	Variación porcentual			Valor	Variación porcentual		
	2003	2001	2002	2003	2003	2001	2002	2003
América Latina	377	-4	0	9	366	-2	-7	3
México	165	-5	1	3	179	-4	0	1
América Central (6)	14	-8	0	10	28	3	5	6
Países del Caribe (15)	16	-6	-6	11	28	0	-2	0
América del Sur	181	-2	-1	14	131	-1	-18	7
Argentina	29	1	-3	14	14	-20	-56	54
Brasil	73	6	4	21	51	0	-15	2
Chile	21	-4	-1	14	19	-4	-4	13
Venezuela	24	-14	-11	-3	9	-34	-34	-21

Fuente: OMC (2004), *Informe sobre el Comercio Mundial, 2004.*, Washington D.C. p. 10.

Los productos agropecuarios siguen siendo para muchos países la principal fuente de sus exportaciones de mercancías. Así, las exportaciones de América Latina radican en su mayoría en productos como: cereales, café, productos forestales, algunos minerales como cobre, hierro, estaño, níquel y plomo, y varias materias primas de origen agropecuario. Asimismo, las exportaciones de productos agropecuarios elaborados aumentaron a un ritmo mucho más rápido que las de productos agropecuarios semielaborados y sin elaborar. (CEPAL, 2004:19)

La evolución del comercio intralatinoamericano ha descendido. En 1981 bajó de 16.5% a un 12.8% en 1987. En 1988, descendió aún más a -5.5%; en el 2001 volvió a descender a un -6.3%, hasta llegar a un -9.9% en el 2002. No obstante, para el 2003 se recupera teniendo un alza de un 13.7%.

El comercio intragrupal³ también ha tenido un crecimiento de un 0.2% en 1998 a un 13.1% en el 2003. Y el comercio intergrupala⁴ también ha tenido un incremento, incluso mayor que entre los propios grupos o regiones, en 1998 era de -11.9% y en el 2003 se incrementó a un 18.8%. (CEPAL, 2004:67) De manera más específica, las exportaciones de las distintas agrupaciones en América Latina y el Caribe en el 2003, como la ALADI, la Comunidad Andina y

³ Es el comercio realizado dentro de los grupos o procesos regionales.

⁴ Es el comercio realizado entre los diferentes grupos o procesos regionales.

el MERCOSUR disminuyeron su porcentaje con respecto a 1997 y las regiones que aumentaron su porcentaje con respecto a 1997 fueron el MCCA y el CARICOM. (Ver cuadro 15)

Cuadro 15. América Latina y el Caribe: Exportaciones por esquemas subregionales de integración, 1998-2003

(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

Agrupaciones/años	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003***
ALADI							
Exportaciones totales	255 390	251 345	264 235	328 274	316 298	319 807	346 145
Porcentaje de crecimiento anual	11.4	-1.6	5.1	24.2	-3.6	1.1	8.2
Exportaciones a la ALADI	44 688	42 805	34 620	42 816	41 620	35 414	39 880
Porcentaje de crecimiento anual	18.3	-4.2	-19.1	23.7	-2.8	-14.9	12.6
Porcentaje exportaciones intra ALADI	17.5	17,0	13,1	13,0	13,2	11,1	11,5
Comunidad Andina							
Exportaciones totales	46 609	38 896	44 603	60 709	53 543	52 177	54 716
Porcentaje de crecimiento anual	5.0	-16.5	14.7	36.1	-11.8	-2.6	4.9
Exportaciones a la Comunidad Andina	5 628	5 504	3 940	5 167	5 656	5 278	4 988
Porcentaje de crecimiento anual	18.2	-2.2	-28.4	31.1	9.5	-6.7	-5.5
Porcentaje exportaciones intracomunitarias	12,1	14,2	8,8	8,5	10,6	10,1	9,1
MERCOSUR							
Exportaciones totales	82 596	80 227	76 305	85 692	89 078	89 500	106 674
Porcentaje de crecimiento anual	11.0	-2.9	-4.9	12.3	4.0	0.5	19.2
Exportaciones al Mercosur	20 546	20 322	15 162	17 710	15 298	10 197	12 695
Porcentaje de crecimiento anual	20.3	-1.1	-25.4	16.8	-13.6	-33.3	24.5
Porcentaje exportaciones intra Mercosur	24.9	25.3	19.9	20.7	17.2	11.4	11.9
Mercado Común Centroamericano							
Exportaciones totales	9 275	11 077	11 633	11 512	10 185	10 008	11 146
Porcentaje de crecimiento anual	26.5	19.4	5.0	-1.0	-11.5	-1.7	11.4
Exportaciones al MCCA	1 559	1 944	2 010	2 615	2 829	2 809	3 001
Porcentaje de crecimiento anual	12.4	24.6	3.4	30.1	8.2	-0.7	6.8
Porcentaje exportaciones intra MCCA	16.8	17.5	17.3	22.7	27.8	28.1	26.9
CARICOM							
Exportaciones totales	5 861	4 790	5 170	6 358	6 072	5 732	6 466
Porcentaje de crecimiento anual	3.1	-18.3	7.9	23.0	-4.5	-5.6	12.8
Exportaciones a la CARICOM	976	1 031	1 096	1 230	1 409	1 081	1 214
Porcentaje de crecimiento anual	11.5	5.7	6.3	12.3	14.5	-23.2	12.3
Porcentaje exportaciones intra CARICOM	16,7	21,5	21,2	19,4	23,2	18,9	18,8
América Latina y el Caribe							
Exportaciones totales*	283 632	280 065	292 919	359 396	345 484	347 448	376 202
Porcentaje de crecimiento anual	11.7	-1,3	4,6	22,7	-3,9	0,6	8,3
Exportaciones a América Latina y C.**	59 929	56 644	48 483	62 551	58 607	52 816	60 038
Porcentaje de crecimiento anual	22,3	-5,5	-14,4	29,0	-6,3	-9,9	13,7
Porcentaje intrarregional /Total	21.1	20.2	16.6	17.4	17.0	15.2	16.0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de las respectivas agrupaciones subregionales y el Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics, octubre de 2003. (CEPAL, 2004:68)

* Incluye la ALADI, el MCCA, el conjunto de países de la CARICOM; Panamá, Cuba y República Dominicana.

**Agrega el comercio intragrupal (Comunidad Andina, MERCOSUR, MCCA, CARICOM y el efectuado por Chile y México a la ALADI), así como el realizado entre grupos, más el flujo de exportaciones de Cuba, República Dominicana y Panamá hacia los demás países de la región.

***Cifras preliminares

Relación Comercial de América Latina con otras economías

La Unión Europea ha tenido una relación comercial más estrecha con América Latina, debido a las importaciones que tiene de esta región; por ejemplo en el 2002 tuvo un porcentaje del 6.5% y para el 2003 ascendió a un 11.9%. En contraste con Estados Unidos, en el 2002 fue del 2.7%, incrementándose para el 2003 a un 5.4%. No obstante, existe una variación cuando se especifica las regiones de las que se importa. Estados Unidos depende más de las importaciones de los países del Caribe, seguido de la Comunidad Andina, MERCOSUR, MCCA, Chile y México. En cambio la Unión Europea depende más del MCCA, México, MERCOSUR, Chile, la Comunidad Andina y por último de los países del Caribe.

La relación entre China y América Latina en cuestiones comerciales es muy similar para el 2003. La evolución comercial de China con respecto a América Latina se ha visto incrementada debido a su crecimiento económico. Las cifras indican que en 1990 las exportaciones de China fueron de 1.8% y para el 2003 ascendieron a 6.0%, en el mismo periodo América Latina incrementó sus exportaciones de 4.3% a un 5.3%. Las importaciones de China fueron en 1990 de 1.5% y para el 2003 se incrementaron a 5.5%, América Latina tuvo un porcentaje para los mismos años del 3.4% y del 4.6% respectivamente. (CEPAL, 2004:27) El desempeño comercial de China superó al de América Latina. Actualmente, China está ganando cuotas de mercado en bienes intensivos en capital y tecnología, dejando a un lado las exportaciones textiles como en los 80. (CEPAL, 2004:204)

Capítulo III. América Latina frente al nuevo regionalismo. La importancia del ALCA

3.1 El proyecto ALCA

Desde hace mucho tiempo, se ha pretendido realizar la integración del continente americano. Sin embargo, sólo se ha planteado en el ámbito ideológico como fue la doctrina Monroe¹, el Bolívarianismo² y el Panamericanismo³, pero nunca se ha llegado a consolidar dicha integración. Actualmente, se impulsa un proyecto que pretende llevar a cabo la integración hemisférica. Este proyecto ha sido llevado a cabo por Estados Unidos a partir de 1994 con el nombre de Área de Libre Comercio de las Américas, exhortando a las treinta y cuatro naciones⁴ de América Latina a crear una zona de libre comercio que tenga como último fin la integración.

Asimismo, un área de libre comercio como la que se pretende implementar, se refiere exclusivamente a la eliminación de aranceles entre las naciones del bloque comercial que se crea, así como tratados preferenciales de comercio, que implican fundamentalmente disminución de aranceles entre países miembros.

Antecedentes del ALCA: La “Iniciativa de las Américas”

Después de los planes Baker y Brady y demás políticas de ajuste estructural que se aplicaron en la década de los 80, el presidente George Bush lanzó otro proyecto político el 7 de junio de 1990, llamado Iniciativa de las Américas. Ésta consistía en fortalecer las políticas neoliberales, estimular el flujo comercial, incrementar la inversión extranjera y reducir el endeudamiento externo, con la justificación de reforzar el crecimiento y la estabilidad política de América Latina

¹ Doctrina emanada por el presidente James Monroe en 1823. Ésta, en su momento, tuvo el objetivo de lograr que las potencias europeas se retiraran del hemisferio occidental, con lo que la Unión Americana podría promover sus intereses particulares en el área. Para Cristina Rosas, esta doctrina sobrevive hoy en día. (Rosas, 2001:139)

² Concepto que denota la idea de Simón Bolívar, la cual consistía en la unión de los países latinoamericanos para derrocar a la corona española a principios del siglo XIX y de defensa ante los intereses de las grandes potencias como Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Portugal.

³ Este concepto también se desprende de la doctrina Monroe, ya que es un movimiento de cooperación y solidaridad política, económica y cultural entre los países del continente americano, auspiciado por Estados Unidos en 1889 y celebrado en Washington. Con los mismos lineamientos, los trabajos subsecuentes llevaron a la construcción de la Organización de Estados Americanos en 1948.

⁴ Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

dentro de un marco democrático. Asimismo, incluía el planteamiento de la integración comercial hemisférica comenzando, en primer lugar, con la aplicación de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México, conocido actualmente como Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual se expandiría hacia el Sur comenzando con Chile y luego con Argentina.

Los resultados de los planes Baker y Brady, así como a las demás políticas neoliberales, permitieron un terreno económico y político favorable para la aplicación de la Iniciativa de las Américas que reforzaba los intereses norteamericanos en la región latinoamericana. Alan Stoga, director gerente de Kissinger Associates, una de las firmas de asesoría con mayor influencia en Estados Unidos, destacó la conveniencia que tuvo la Iniciativa de las Américas para Estados Unidos debido a que era una oportunidad única por el momento político-económico por el que atravesaba la región.

Por ello, la Iniciativa de las Américas fue el “instrumento en el que se materializó la intención política de Washington de lograr un espacio con pleno movimiento para sus capitales.” (Correa, 1992: 152, 153 y 159) Más tarde, esta política fue ratificada por el presidente William Clinton. Y cumpliendo con ese fin, el TLCAN entró en vigor en enero de 1994. En ese mismo año, el presidente William Clinton llevó a cabo la Primera Cumbre de las Américas en Miami, concretando sus primeros pasos para la liberalización comercial en el hemisferio.

Proceso de Negociación del ALCA

En Miami, se reunieron los 34 presidentes de cada país, con excepción de Cuba. Esta propuesta fue bien recibida por los gobiernos, ya que se realizaría un acuerdo económico con la potencia del mundo, lo que abría posibilidades para la recuperación del crecimiento y control de la inflación, luego de una década de recesión. De esta Cumbre emanaron la declaración de Principios y el Plan de Acción.

En el primer documento se reiteraron la adhesión a los principios del derecho internacional, a los propósitos y principios consagrados en la Carta de las Naciones Unidas y en la Carta de la Organización de los Estados Americanos. Los objetivos establecidos fueron:

- Preservar y fortalecer la comunidad de democracias de las Américas.
- Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio.
- Erradicar la pobreza y la discriminación del hemisferio.
- Garantizar el desarrollo sostenible y conservar el medio ambiente para las generaciones futuras.

En el Plan de Acción se establecieron los mecanismos para cumplir con esos objetivos. Y para ello, los gobiernos se comprometieron a cumplir las resoluciones de las instancias internacionales como la Organización de Estados Americanos (OEA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión de Estudios para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Organización Panamericana de la Salud (OPS), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Banco Mundial (BM) y todos los organismos del sistema de las Naciones Unidas. Se han comprometido a cumplir programas para resolver los distintos problemas de la agenda. (Ver Anexo 1). Lo que ha implicado la búsqueda de financiamiento por parte del sector privado y público, así como de organizaciones no gubernamentales (ONG's).

El tiempo de las negociaciones para dar forma a este proyecto ha sido relativamente largo. De 1994 a 1997 se realizaron los preparativos previos a las negociaciones comerciales. En 1998 iniciaron las reuniones comerciales formalmente. El siguiente cuadro es un resumen de las etapas de cómo ha evolucionado el proyecto ALCA. Este proceso de negociación se ha realizado a través de las Cumbres de las Américas⁵ y las reuniones ministeriales⁶. (6ª Reunión Ministerial de Comercio, Buenos Aires, 2001, pág. oficial del ALCA, www.ftaa-alca.org/view_s.asp)

Reuniones ministeriales y Cumbres del ALCA

<i>Lugar y fecha de reunión</i>	<i>Acciones</i>
Primera cumbre de las Américas, Miami, EU. 1994	Emanaron la Declaración de Principios y el Plan de Acción.

⁵ Se le ha llamado *Cumbre* a la reunión de los 34 jefes de Estado de los países participantes en el proceso, los cuales examinan los progresos realizados en el cumplimiento de los desafíos identificados en las previas cumbres y se identifican nuevas prioridades para la acción hemisférica. Es decir, se elaboran los planes de acción a fin de fortalecer los proyectos de cooperación hemisférica.

⁶ Las *reuniones ministeriales* son aquellas en que se dan cita los 32 Ministros de Comercio de los países participantes del acuerdo, éstos elaboran los informes para los distintos gobiernos de los avances registrados en las negociaciones del ALCA.

Primera reunión, Denver, EU. Junio de 1995	Se instauraron grupos de trabajo en las áreas de acceso a mercados, procedimientos aduaneros y reglas de origen, inversión, normas y barreras, técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, subsidios, antidumping y derechos compensatorios.
Segunda reunión, Cartagena, Colombia. Marzo de 1996	Se recibieron los informes de los grupos de trabajo y se establecieron los sig. grupos: compras al sector público, derechos de prop. intelectual, servicios, política de competencia
Tercera reunión, Belo Horizonte, Brasil. Mayo de 1997	Se acordaron dos principios básicos de neg.: el consenso y el compromiso único (undertaking). Se instaló el grupo Solución de Controversias.
Cuarta reunión, San José, Costa Rica. Marzo de 1998	Se recomienda el inicio de las negociaciones formales del ALCA. Se instaura el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), 9 grupos de negociación, Sría. Administrativa y el grupo de las economías más pequeñas. Se da lugar a la participación de la sociedad civil.
Segunda cumbre de las Américas, Santiago de Chile, abril de 1998.	Se declaró voluntad de impulsar el proceso de integración permanentemente, una mayor apertura comercial, transparencia en las reglamentaciones económicas, aumentar la competitividad del sector privado en la que se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y la inversión.
Quinta reunión, Toronto, Canadá, nov. de 1999	Se reafirmó la Declaración de Principios y Planes de Acción de Santiago y Miami.
Sexta reunión, Buenos Aires, Argentina. Abril del 2001	Se ratifica el compromiso para impulsar la participación de la sociedad civil.
Tercera cumbre de las Américas, Québec. 2001.	Reconocen la necesidad de continuar enfrentando las vulnerabilidades de los procesos de desarrollo y de aumentar la seguridad humana. Establecen la democracia como condición esencial de ésta y futuras cumbres.
Séptima reunión, Quito Ecuador, noviembre del 2002.	Se elabora el segundo borrador del ALCA.
Octava reunión, Miami, Estados Unidos, 2003	En la declaración se dejó definitivamente fuera el tema de la reducción de los subsidios agrícolas en Estados Unidos. Se trata de dar un nuevo impulso a las negociaciones ante un estancamiento.

Cumbre extraordinaria de las Américas, Monterrey, México, 2004 Se tuvo como prioridad el terrorismo global y la reacción de Estados Unidos.

Cuarta Cumbre de las Américas se llevó a cabo en Argentina en noviembre del 2005. El tema central fue “Pobreza, empleo decente y gobernabilidad democrática”. No obstante, las reuniones se estancaron y no se firmó el ALCA.

(Roldán, 2003:519-520 y agregados de la página oficial de internet del ALCA, www.ftaa-alca.org/view_s.asp)

Los avances del ALCA se han llevado a cabo por medio de los nueve grupos de negociaciones para deliberar las normas que se aplicarán al finalizar negociaciones. Los nueve grupos de negociación son los siguientes:

<i>Grupo</i>	<i>Objetivo</i>
Acceso a mercados	Negociar todas las fracciones arancelarias de los países miembros, tomando en cuenta para ello, calendarios de liberalización comercial diferenciados e integración de las economías más pequeñas.
Inversión	Establecer un marco jurídico confiable que promueva la inversión y le otorgue garantías y seguridad.
Servicios	Liberalizar este sector a nivel hemisférico.
Compras del Sector Público	Ampliar el acceso a los mercados para las compras del sector público, promoviendo un marco jurídico transparente que incluya la no discriminación y la solución imparcial de las controversias.
Solución de Controversias	Establecer un mecanismo justo para la solución de controversias, que incluya el uso del arbitraje y otros mecanismos para el arreglo de diferencias.
Agricultura	Promover la apertura de este sector. Prevenir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como

barreras al comercio. Procurar la eliminación de los subsidios a los productos agrícolas.

Derechos de Propiedad Intelectual	Tiene por objetivo construir un marco jurídico eficiente que asegure una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual.
Subsidios, antidumping y derechos compensatorios	Profundizar en las medidas sobre la materia contenidas en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.
Política de competencia	Cuidar que los avances de liberalización no sean disminuidos por prácticas empresariales anticompetitivas. En este sentido se promoverá el establecimiento de reglas que normen esta materia.

Los principios rectores de las negociaciones han sido:

- Adopción de las decisiones por consenso.
- Regir las negociaciones por el principio de transparencia.
- Congruencia con las reglas y disciplinas de la OMC.
- Coexistencia del ALCA con otros acuerdos subregionales y bilaterales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no excedan aquellos del ALCA.
- Adoptar los arreglos del ALCA como un compromiso único (single undertaking).
- Otorgar atención especial a las necesidades de las economías más pequeñas. (Antecedentes del Proceso del ALCA, página web del ALCA, www.ftaa-alca.org/view_s.asp)

Con posterioridad, se sumaron otros grupos encargados de ayudar a facilitar la liberalización comercio y complementar aspectos que un inicio no se tomaron en cuenta. Estos grupos son:

Grupo sobre normas y barreras técnicas al comercio	Recomienda normas específicas para lograr una mayor transparencia y métodos para promover la comprensión del Acuerdo sobre
--	--

	Normas y Barreras Técnicas al Comercio de la OMC.
Grupo ad hoc de expertos aduaneros	Implementa medidas de facilitación de negocios, recopila un inventario completo de los procedimientos aduaneros del Hemisferio. Establece un sistema transparente de reglas de origen.
Grupo consultivo de pequeñas economías	Facilita el tratamiento de las diferencias en el nivel de desarrollo y tamaño de las economías del Hemisferio, desarrolla una base de datos que contiene las necesidades y fuentes de provisión de asistencia técnica a las pequeñas economías.
Comité de representantes del gobierno en la participación de la sociedad civil	Facilita la participación de la comunidad empresarial y de grupos de trabajadores, académicos, ecologistas, que desean presentar sus puntos de vista sobre los temas de las negociaciones y otros temas comerciales.
Comité conjunto de expertos del sector público y privado sobre comercio electrónico	Estudia cómo ampliar los beneficios del mercado de comercio electrónico y cómo manejar este tema en el marco de las negociaciones.

El órgano ejecutivo del proceso del ALCA ha sido el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC). Este comité ha sido integrado por los viceministros responsables del área de comercio de las economías participantes, cuyos trabajos son encabezados por un Presidente y un Vicepresidente. Y se ha dedicado a:

- Elegir al presidente y vicepresidente de cada grupo de negociación.
- Guiar el trabajo de los grupos de negociación.
- Decidir sobre la estructura general del acuerdo y los asuntos institucionales.
- Asegurar que los intereses de las economías menos desarrolladas sean consideradas al interior de cada grupo negociador.

El Comité Tripartito es un grupo consultivo integrado por el BID, la OEA y la CEPAL. Colabora con análisis económicos, técnicos y financieros para el avance de las negociaciones y el proceso de integración hemisférica.

La Secretaría Administrativa de las negociaciones se ha encargado de:

- Proporcionar apoyo logístico y administrativo a las negociaciones.
- Mantener la documentación oficial.
- Traducir e interpretar documentos oficiales.
- Publicar y distribuir los documentos oficiales del proceso. (6ª Reunión Ministerial de Comercio, Buenos Aires, 2001, pág. Oficial del ALCA, www.ftaa-alca.org/view_s.asp)

Las negociaciones del ALCA han tenido avances en diversos momentos del proceso, sin embargo, también han incluido momentos de estancamiento. Esto ha sido así, porque los intereses estadounidenses, especialmente del sector empresarial, se han enfrentado con condiciones adversas tanto internas como externas para la implementación de su proyecto.

A nivel interno, el presidente de Estados Unidos se ha tenido que enfrentar a las decisiones del Congreso estadounidense, en donde no ha sido fácil aceptar el antes llamado “fast track”, que ahora se le conoce como “autoridad de promoción comercial” (ATP por sus siglas en inglés), lo que aceleraría las negociaciones del ALCA. Además, se considera estarán presentes en la firma del ALCA disputas en los temas ambientales y laborales como sucedió al negociarse el TLCAN.

Rosas menciona que “buena parte de los legisladores en Estados Unidos se oponen a la idea de que el TLCAN sea ampliado porque consideran que tiene numerosas deficiencias ecológicas y laborales y que ampliarlo hacia otras naciones sería, de facto, extender sus deficiencias. (Rosas, 2001:355)

A nivel externo, las condiciones políticas y económicas por las que han pasado los países latinoamericanos. Es importante apuntar, que aunque existe reticencia en aceptar las políticas de Estados Unidos, los países se ven obligados a aceptar un acuerdo como éste para no verse

marginados del proceso de globalización, por ello se les presenta como una simple invitación de Estados Unidos a todos los países del Hemisferio a que se unan a la zona de libre comercio, Granell explica esto:

“... en nuestro mundo globalizado de hoy los países que quieran desarrollarse deben aceptar abrir sus fronteras al comercio y a las multinacionales. Es decir, quien no quiera embarcarse en el tranvía hemisférico lanzado por Washington como economía dominante corre el riesgo de quedar marginado de la división internacional del trabajo a la que deben apuntarse los Estados que quieran atraer tecnología, comercio e inversiones internacionales.” (Granell, 2003:547)

Esta reticencia radica, en primer lugar, por los resultados sociales que ha dejado el TLCAN que no han sido favorables, lo que se considera como un ejemplo de los efectos que el ALCA tendrá. Segundo, las políticas neoliberales no han dado los resultados esperados y por ello existe desconfianza por este proyecto estadounidense. Por ello, el trabajo de miles de funcionarios de los 34 países implicados en el proyecto ha permanecido callado. Tercero, una mayor dependencia y sometimiento de los designios de Estados Unidos. Cuarto, el MERCOSUR se presenta como un proyecto defensivo a Estados Unidos, conformando un frente con una postura netamente latinoamericana.

Un ejemplo de esto, fue la postura de Brasil, quien encabezó un frente de países del tercer mundo, ante Estados Unidos, la Unión Europea y Japón en la reunión de la OMC en Cancún en el 2003, para demandar un comercio más justo. Finalmente, a falta de acuerdo, las negociaciones se estancaron porque Estados Unidos no aceptó reducir sus subsidios en el sector agrícola.

Otro factor externo, fue el desempeño de la economía mundial que después de la recuperación de los 90, para fines de la década y principios del 2000 hubo un decrecimiento económico. La desaceleración estadounidense hizo declinar el ritmo de las negociaciones del ALCA. Por último, otro aspecto que también está afectando las negociaciones en conjunto ha sido la estrategia estadounidense de negociar acuerdos bilaterales, por ejemplo, ya se logró el acuerdo Estados Unidos y Chile y se pretende negociar un acuerdo entre Estados Unidos y Bolivia; se continúa con las negociaciones Estados Unidos y América Central, Estados Unidos y el Caribe, Estados Unidos y MERCOSUR; y al mismo tiempo se continúa con el proyecto ALCA hasta que todos los países lo firmen, ya que como vimos, es de suma prioridad para Estados Unidos, por otros temas no comerciales que incluye el proyecto.

Esta tendencia llevaría a pensar que el ALCA podría seguir la forma de acuerdos bilaterales entre cada país del continente y Estados Unidos, con lo que Washington se convertiría en el centro de una serie de iniciativas comerciales discriminatorias entre sí, dado que los acuerdos serían, entre Perú-EU, Argentina-EU pero no entre Perú y Argentina.

Contenidos y efectos del ALCA

Para muchos, el ALCA es una consecuencia de la entrada en vigor del TLCAN, una extensión del TLCAN o un TLCAN *plus*. Pero no sólo eso, sino que tiene rasgos de “constitución económica continental” que define y fija un orden económico neoliberal en todos los países del hemisferio, socavando la soberanía de los estados miembros, reduciendo el rol económico y social del Estado y otorgando amplios privilegios a empresas transnacionales. (Hillebrand, 2003)

James Petras, opina que el ALCA es un tratado comercial integral y radical que de llegar a implementarse, transferiría todo poder decisorio en materia de comercio, inversión y otras políticas económicas a una comisión denominada por los Estados Unidos, y probablemente, radicada en dicho país, que supervisaría la privatización y el paso a manos estadounidenses del resto de las empresas públicas lucrativas en los sectores del petróleo, el gas y otras industrias estratégicas. (Petras, 2004:80)

El autor Marius menciona que el ALCA es una figura “proto” jurídica en la que se expresa la maduración de una nueva forma de dominio de la riqueza del continente americano por Estados Unidos. (Marius, 2003:14).

Para Jaime Estay, el ALCA es “una estrategia económica global de Estados Unidos hacia la región, no dejando lugar a dudas respecto de las enormes facilidades que el gobierno estadounidense pretende obtener para sus empresas.” (Estay, 2003:535)

Otto Boye, secretario permanente del SELA, alerta sobre los efectos que tendrá el ALCA en las vidas de los latinoamericanos. Asimismo, menciona que la propuesta avanza de manera silenciosa sin que haya sido debatida y considerada por las opiniones públicas de los países. Para

él, la lógica interna del ALCA implica que si los países latinoamericanos entran en ella separados y descoordinados sus intereses se verán menguados. (Boye, 2001:12)

Para Blanco y Zabludovsky, ex negociadores del TLCAN, el ALCA es una herramienta estratégica para promover la conclusión de la negociación multilateral. (Blanco, 2003:122).

Walden Bello, Premio Nobel Alternativo, menciona también que el ALCA sólo beneficiará a Estados Unidos y a las corporaciones y que “los principios en torno a los cuales gira la propuesta del ALCA actuarán inevitablemente para dar mayor ventaja a Estados Unidos y no a las sociedades latinoamericanas”. (González, Roberto, La Jornada, 2003)

En efecto, pero todo lo anterior se sustenta si se comprende que Estados Unidos -país que promueve dicho proyecto- ha logrado un desarrollo tan colosal, que sus fronteras se han vuelto insuficientes para soportar dicho desarrollo; que ha acumulado una gran cantidad de capital y le falta campo para su colocación lucrativa. Luego entonces, el desarrollo histórico latinoamericano ha desembocado en que un gran número de economías atrasadas se encuentra en dependencia casi absoluta de la economía estadounidense, dependencia que fue generada por los empréstitos y las deudas externas, por el apoderamiento de las transnacionales vía la inversión directa en estas economías atrasadas y que aprovecharon las políticas privatizadoras de los gobiernos latinoamericanos.

Todos estos factores han dejado a una burguesía nacional disminuida, sometida, sin peso social y económico suficiente para convocar a un frente que oponga resistencia al proyecto ALCA y más bien adherirse a él para poder sacar algún beneficio. Esto es precisamente lo que permite la implementación del ALCA por Estados Unidos, ya que se ha encontrado en América Latina con las condiciones propicias.

Por ello nos atrevemos a afirmar que el ALCA no es un proyecto que entrará en vigor en el 2005 sino más bien es un proceso que se ha venido gestando de manera silenciosa, oculta pero no menos real, que sólo con su firma se formalizará dicho acuerdo. Es decir, se sancionará legalmente esta dominación y se crearán las estructuras jurídicas y políticas para mantener y

preservar este nuevo régimen de cambio y distribución. Su política imperialista tiende a ser cada vez más evidente.

Las políticas neoliberales aplicadas a lo largo de casi dos décadas han sido duramente cuestionadas. Así que el discurso optimista de las declaraciones de las Cumbres en el sentido de que el ALCA traerá prosperidad y bienestar a los pueblos, está lejos de llevarse a cabo, ya que el ALCA responde a intereses económicos de los grupos empresariales en Estados Unidos, mismos que promovieron dichas políticas neoliberales.

Peñaloza menciona que son veintinueves corporaciones de Estados Unidos, así como firmas petroquímicas y farmacéuticas, quienes están detrás del ALCA, entre ellas, General Motors, Ford, Daimler-Chrysler, Texaco, Chevron, General Electric, Honeywell, Internacional Paper, 3M, Procter and Gamble, UPS, Metaclad y otras. (Peñaloza, 2002:59)

Además, quién no conoce la pretensión añeja de los Estados Unidos por dominar América Latina. Desde su independencia de Inglaterra en 1783, sostuvo conflictos bélicos para ampliar sus posesiones territoriales: con Francia (1789-1800), con Inglaterra (1812-1814), con España (1810-1819) y con México (1836-1848) en el que se quedó con más de la mitad del territorio mexicano. Las intervenciones estadounidenses en América Latina y el Caribe continuaron durante el siglo XIX y XX.

Este anhelo de antaño, ha sido ratificado por el representante de las negociaciones comerciales de Estados Unidos en América Latina, Robert Zoellick:

“Nuestra mayor empresa, nuestra mayor meta, es la creación del ALCA. Este sueño ha sido fuente de inspiración desde los tiempos de la independencia en América Latina, con visionarios que van de Henry Clay a Ronald Reagan y George W. Bush, que han articulado el potencial, las posibilidades y la asociación.” (Zoellick, 2003:45)

Luego entonces, para Estados Unidos es una prioridad alcanzar este objetivo. El presidente George Bush Jr. considera al Siglo XXI como el “Siglo de las Américas”. (Reich, 2003:15) Asimismo, miembros de su gabinete como Otto Reich y Robert Zoellick consideran que trabajar por el libre comercio es una alta prioridad de la política estadounidense. En este sentido, justifican que el ALCA es la manera de alcanzar la meta en la construcción de

una comunidad de democracias libres, seguras y prósperas a través de la democracia y libertad económica con políticas basadas en el mercado. (Reich, 2003:13)

En palabras de Otto Reich, secretario de Asuntos del Hemisferio, del Departamento de Estado de Estados Unidos, el interés de Estados Unidos está justificado de la siguiente manera:

“Los Estados Unidos saben que nuestro destino está atado al bienestar de nuestros vecinos. Nosotros entendemos que nosotros no podemos estar seguros en casa si nuestros vecinos no están seguros. Nosotros apreciamos que nuestra prosperidad crece al igual que crece con nuestros vecinos. Nosotros creemos que las relaciones saludables entre los Estados Unidos y los otros países del hemisferio occidental son de beneficio mutuo y esta perspectiva delinea nuestra política hacia la región.” (Reich, 2003:13)

En un análisis más objetivo, abierto y claro, Carla Hills⁷ menciona que lo que se debe alcanzar es un comercio libre y puro, sin cláusula social alguna. (Hills, 2003:49)

El ALCA para Estados Unidos es un gran negocio, que le redituará muchas ganancias. Se estima que para el 2005, el hemisferio representará un mercado \$13 ó \$14 trillones de dólares. Si el ALCA estimula el crecimiento de este mercado con una pequeña cantidad – se dice que de 1% de incremento al crecimiento, este producirá \$130 billones a \$140 billones de dólares por año en nuevas ganancias para el hemisferio. (Reich, 2002:15) Con esto, el ALCA constituirá el más grande mercado del mundo, representa más de 800 millones de personas y cuenta con un PNB de más de \$13 trillones de dólares. (Grant, 2002:17)

Por ello, este acuerdo ha sido negociado silenciosamente para evitar la reacción de los pueblos. En un principio, éste era un secreto:

“Para casi todo el mundo era un secreto muy bien guardado por un pequeñísimo grupo de negociadores temerosos de las reacciones que podría generar su conocimiento público”. (Boye, 2001:9)

Pero lo que hoy acelera aún más la implementación del ALCA es la crisis económica del sistema capitalista y, específicamente del imperialismo norteamericano, debido a la brusca caída de la ganancia, la necesidad de apropiarse de materias primas estratégicas y la sobre explotación de trabajadores de su “área de influencia” para resarcir esas pérdidas, específicamente a través de

⁷ Fue la primera negociadora del TLCAN. Desde 1993 trabaja como consultora y conferencista.

la precarización de los salarios, de la desaparición de las conquistas sociales, de la implementación de un mayor ritmo de productividad, alargamiento de las jornadas de trabajo y de la reforma de las normas laborales.

Al no poder evitar esconder las negociaciones del ALCA, se incluyó la participación de la sociedad civil, así como sacar a la luz los borradores por internet. A la fecha, han sido tres los borradores del proyecto ALCA. Y con respecto a éstos, Jaime Estay menciona que están atravesados por cuatro principios generales, los cuales en conjunto arrojan un saldo plenamente favorable a los intereses estadounidenses:

1. La búsqueda de una apertura total y rápida de cada economía. Esa apertura total se presenta como el objetivo final que comparten todos los países participantes, asumiéndose con ello un propósito también compartido de dismantelar por completo las trabas arancelarias y no arancelarias.
2. Los contenidos del ALCA están concebidos como un paso “adelante”, con relación al TLCAN y a los distintos acuerdos vigentes en el seno de la OMC. Lo cual dicha área reproducirá de manera ampliada los múltiples problemas que ya son evidentes para México como parte del TLCAN. Estos problemas amenazan profundizarse en el ámbito hemisférico con la puesta en marcha del ALCA.
3. Los capítulos del ALCA otorgan más garantías a los intereses de las empresas estadounidenses. Todo conduce a que la producción de las pequeñas, medianas y grandes empresas de América Latina y el Caribe se vea enfrentada con la producción de los gigantes corporativos de Estados Unidos.
4. Falta de tratamiento hacia las inmensas disparidades que existen entre los países participantes del ALCA. Dichas disparidades, por cierto, son mucho mayores a las que pueden encontrarse en la UE. El principio aplicado es más bien el de “trato igual entre desiguales”, lo que con toda seguridad acentuará al extremo las desigualdades.

(Estay, 2003:533-534)

Asimismo, el acuerdo de libre comercio entre 34 países no tiene precedentes y presenta una enorme complejidad. Primero, por el elevado número de países que dificulta el logro de una

liberalización arancelaria en el hemisferio, ya que hay objetivos ofensivos, los cuales responden al interés de obtener acceso libre a los mercados de otros participantes, y los objetivos defensivos que persiguen mantener el statu quo y que están asociados, con la protección del mercado nacional. Agréguese, la heterogeneidad en los niveles de desarrollo económico e institucional de los países de América, lo cual incide en la estructura y el contenido del acuerdo. Muchos países no cuentan con los recursos técnicos, humanos e institucionales para hacer frente al ALCA. (Blanco, 2003:116)

Los países con mayor desarrollo son Estados Unidos y Canadá y el resto de los países de América Latina y el Caribe son economías en desarrollo, que a su vez muestran diferencias entre sí. (Ver Anexo 3) Y aunque se toman en cuenta los distintos grados de desarrollo no existen políticas explícitas para disminuir esas diferencias, tales como un fondo de cohesión o compensación, sino que sólo los países de menor desarrollo obtendrían un tratamiento diferenciado.

Girvan menciona que el borrador del ALCA no toma providencia alguna para la seguridad social o mecanismos de compensación sociales y económicos que se hacen necesarios ante los “inconvenientes resultados negativos” que ocasiona la integración del mercado. La Cumbre de Québec hizo una gran cantidad de promesas referidas a la esfera social, pero los mecanismos de aplicación fueron débiles. La agenda social y los mecanismos de compensación no forman parte en modo alguno de las negociaciones del ALCA, sino que son independientes del Acuerdo. (Girvan, 2001:94-95)

Otro problema importante es que muchos países dependen todavía de los ingresos arancelarios, por lo que llevar a término la negociación del ALCA implicaría acompañar el proceso con reformas fiscales. Asimismo, muchos países carecen de los mecanismos jurídicos y policiales para vigilar la protección de los derechos de propiedad intelectual o aplicar las políticas de competencia. (Blanco, 2003:117)

Asimismo, los países han establecido tiempos para la desgravación de sus productos. Por ello, en la reunión extraordinaria en Miami, del mes de noviembre del 2003, los países acordaron

construir un “acuerdo flexible” que permitiera a cada uno de los 34 países involucrados en el proceso a “asumir diferentes niveles de compromiso de apertura”. (González, Roberto, La Jornada, 2003b)

Otra cuestión compleja es cómo resolver la coexistencia del acuerdo hemisférico con el elevado número de tratados subregionales vigentes. No obstante, se ha establecido que éstos pueden permanecer sin que sobrepase la normatividad del ALCA como lo establece en sus principios. La ALADI duda que puedan preservarse las preferencias, debido a que los compromisos asumidos en los acuerdos intra ALADI son bastantes limitados. (Gil, 2001:20)

Con respecto a la Comunidad Andina, la zona de libre comercio, el arancel común y su normativa pueden ser afectados en mayor o menor medida por las disposiciones del ALCA, específicamente el rubro de acceso a mercados. Y no sólo de la comunidad andina sino de todos los acuerdos regionales, ya que se crea desviación de comercio. Si un país como Argentina importa de Brasil determinado producto, con el ALCA tendrá importaciones más baratas de Estados Unidos, lo que le perjudicará a Brasil. Por ello, las políticas del ALCA serían las prevalecientes.

Asimismo, el Gran Caribe –que se refiere al conjunto de países que forman el MCCA, CARICOM, Grupo de los Tres y la Asociación de Estados de Caribe- ya tiene una participación importante de sus exportaciones en el mercado de Estados Unidos, lo que el ALCA vendría consolidar sus relaciones y con mayor preferencias.

Jaime Estay, acertadamente menciona que “la puesta en marcha del ALCA amenaza con absorber a los distintos esquemas bajo las reglas, los compromisos y los ritmos de libre comercio hemisférico, ya que los gobiernos han mostrado un interés mucho mayor en el ALCA que en el avance de los vínculos latinoamericanos y caribeños.” (Estay, 2002:16) El caso de MERCOSUR se verá en el siguiente apartado.

Otra cuestión importante es el papel designado a los países menos desarrollados, los cuales están contemplados en un grupo llamado Grupo de Economías más Pequeñas, que en

opinión de Estay esto presenta dos problemas: se refiere sólo a algunas de las economías de la región cuando, en sentido estricto, al ser comparados con Estados Unidos todos los países de América Latina y el Caribe deberían ser considerados “pequeñas economías”, y sobre esa base recibir un trato claramente preferencial, lo que desde luego resultaría inaceptable desde la perspectiva estadounidense. Y sólo las economías pequeñas tienen el “derecho” a “asistencia técnica”, a apoyo en “entrenamiento” y a medidas que les permitan cubrir la “transición” hacia el ALCA, lo que en la práctica significa asumir la postura estadounidense. (Estay, 2003:535)

Este problema de las asimetrías de desarrollo entre los países, detiene el ritmo de las negociaciones, ya que siempre es un aspecto que debe tomarse en cuenta. Por ello, surgió dicho Grupo para “tomar en cuenta” esas diferencias. Pero este comité no cuenta a los países con economías de desarrollo insuficiente, como Bolivia o Ecuador, los cuales han recibido menor atención. Su condición no se ha reconocido en ningún comité. Las economías más pequeñas y menos desarrolladas enfrentarán los mayores costos de ajuste. (Gil, 2001:18) (Ver Anexo 2)

Para Estados Unidos su mayor prioridad radica en abrir mercados. Además cuenta con tres grandes elementos a su favor: en primer lugar, la supremacía clara de su gran capacidad de producción. La mayor parte de los países continúa con exportaciones basadas en productos con poco valor agregado, ya sea en materia agrícola o bien en manufacturas. En segundo lugar, Estados Unidos presenta una posición unificada en la negociación a nivel de todos los comités generales de trabajo. Se tiene amplios equipos técnicos y en general se percibe la conformación y seguimiento permanente de las líneas de negociación. En tercer lugar, Washington posee influencias en otras instancias que si bien es cierto no influyen directamente en la negociación concreta del ALCA, si influyen indirectamente como el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial, así como, la CEPAL. (Reyes, 2001:68-69)

Cabe mencionar que el avance y el éxito de las negociaciones del ALCA complementarían lo que se pretende establecer en la OMC. Estados Unidos, ante la OMC en el 2002, propuso eliminar por completo y en forma recíproca los aranceles a los productos industriales a más tardar en el año 2015. En febrero de 2003, Estados Unidos presentó su oferta

de acceso a mercado en el ALCA congruente con la de la OMC lo que le permite continuar con su estrategia de promover la competencia entre los países por obtener a su mercado en los países.

Como señala Herminio Blanco, “la ventaja de aplicar esto en el ALCA es que “se eliminaría una buena parte de los aranceles de manera más rápida en los siguientes años, y sólo un porcentaje menor tendría plazos de 10 años. Así, en el marco del ALCA, Estados Unidos ofrece la eliminación de los aranceles a las manufacturas textiles y a las prendas de vestir a más tardar en 2010 a los países que estuviesen dispuestos a ofrecer reciprocidad”. (Blanco, 2003:118-119)

Ante la situación en la que se presenta América Latina, los que están de acuerdo con el proyecto proponen:

- ❖ Que el ALCA debe promover y vigorizar las ventajas competitivas.
- ❖ Que el ALCA debe apoyar los esfuerzos por ampliar los mercados internos, así como el desarrollo científico y tecnológico.
- ❖ Que las pequeñas y medianas empresas tengan una intensa capacitación y formación de nuevas exportaciones, programas de incremento en la calidad del producto exportado, reconocimiento automático de los certificados y comprobantes referidos a los requisitos sanitarios y fitosanitarios, fomento a las asociaciones de exportación de pequeñas empresas.
- ❖ Presionar para que Estados Unidos y Canadá realmente abran sus mercados a los productos de mayor competitividad que se producen en la región –ya no los agrícolas– sino los textiles y manufacturas, que tiene barreras arancelarias y no arancelarias.

Y para ello, la propuesta es que debe haber un mayor consenso entre los países latinoamericanos y caribeños para negociar lo esencial, una permanente coordinación entre ellos, hablar la mayor parte del tiempo con una sola voz. (Boye, 2001:10-14)

La futura concreción de esta área comercial entre países con niveles de desarrollo desigual, según críticos del proyecto, tendrá los siguientes efectos en la sociedad:

- ❖ Aceleraría la quiebra de las pequeñas y medianas empresas y la desindustrialización, ya que no se puede competir con los grandes consorcios americanos.
- ❖ Se agravará la destrucción del medio ambiente, porque se le da el poder a las empresas de disponer ilimitadamente de los recursos naturales, afectando el medio ambiente y la salud pública.
- ❖ Se convalidará y profundizará la privatización de los servicios sociales públicos, ya que se crearán las condiciones para privatizar, la educación, la salud, el agua potable, la electricidad, comunicaciones, caminos, puertos, áreas naturales, etc.
- ❖ Se incrementará la pobreza y la desigualdad.
- ❖ Se degradará aún más los derechos laborales y las condiciones del trabajo, ya que a pesar de que se establece que los países no disminuirán los estándares laborales, en los hechos, los países están reformando las leyes para garantizar una mayor flexibilidad laboral para que haya inversión extranjera directa.
- ❖ Se limitará aun más los derechos democráticos de la sociedad.

3.2 Diferencias entre el ALCA, TLCAN y MERCOSUR

La relación existente entre el TLCAN, el MERCOSUR y el ALCA, es que los tres se circunscriben en la etapa del “nuevo regionalismo”, es decir, bajo la globalización, en el cual las empresas tienen un poder mayor que impulsan a los gobiernos a crear este tipo de acuerdos regionales. Los tres se han formado bajo la lógica geoeconómica y geopolítica.

Estos acuerdos han generado mayor cooperación entre las partes, lo que asegura la prevalencia de determinadas reformas económicas y democráticas, y ayudan a prevenir guerras entre los miembros y/o guerras civiles. La esencia de los tres proyectos radica en que son acuerdos comerciales, lo que ha implicado la eliminación de aranceles, y que dichos acuerdos “se usan como mecanismo de protección de la industria nacional o de promoción industrial a privilegiarse la importación de insumos más baratos a fin de que la industria nacional fabrique con menores costos.” (Sosa, 2003:486)

Sin embargo, la agenda de los tres acuerdos no sólo aborda la cuestión comercial, que ha sido lo primordial, sino que han abordado otros temas: tales como inversión, derechos humanos y medio ambiente. Además, los países miembros de los tres acuerdos regionales tienen profundas asimetrías de desarrollo entre ellos. Pese a esto, los orígenes de cada uno de ellos han respondido a diferentes condiciones políticas, económicas y sociales, lo que suscita diferentes objetivos, tiempos y prioridades.

El TLCAN, como hemos visto, fue el preámbulo para extender el libre comercio hacia el sur. La razón por la cual se implementa este acuerdo comercial es por el estancamiento de la Ronda Uruguay. En 1991, los ministros comerciales de Estados Unidos, México y Canadá tuvieron una negociación en Toronto destacando que era mejor negociar entre un grupo reducido de países, a diferencia de las negociaciones multilaterales. Así, la agenda incluiría las prioridades regionales de los miembros y no de la agenda del GATT –que era más amplia y no necesariamente satisfacía a los miembros- permitiendo negociar el acceso a los mercados. (Rosas, 2001:266)

El tratado se firmó en 1993, el cual entraría en vigor en 1994. Según Gary Prevost, esta región creó uno de los mayores bloques comerciales del mundo con una población de 370 millones y una producción económica de 6 trillones de dólares, un rival digno de respeto para la Unión Europea. (Prevost, 2002:74) El tratado consta de los siguientes 22 capítulos:

Capítulo	TLCAN
1	Objetivos
2	Definiciones generales
3	Trato nacional y acceso a mercados
4	Reglas de origen
5	Procedimientos aduanales
6	Energía
7	Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias
8	Medidas de emergencia
9	Medidas relativas a la normalización
10	Compras del sector público
11	Inversión
12	Comercio transfronterizo
13	Telecomunicaciones
14	Servicios financieros
15	Política en materia de competencia
16	Entrada temporal de personal
17	Propiedad intelectual

18	Publicación, notificación y administración de leyes
19	Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias
20	Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias
21	Excepciones
22	Disposiciones finales

El hecho de que México participara en el TLC, siendo éste una economía con menor desarrollo causó mucha conmoción en Estados Unidos por la duda de que México causaría severos problemas a la economía estadounidense. Por el lado de México lo que se esperaba del tratado era profundizar en el cambio estructural de la economía, atraer nuevas inversiones que posibilitaran fuentes de empleo y aumento de producción y productividad, reducir la vulnerabilidad de las exportaciones, garantizar el acceso al mercado estadounidense y canadiense, incrementar la competitividad de la región frente al mundo, facilitar los flujos comerciales bilaterales, especializar los procesos productivos entre los tres países, concretar la oportunidad para que el país creciera, reduciendo el desempleo y aumentando la capacidad de exportación. Lo que México esperaba era incrementar la producción y el bienestar del pueblo mexicano.

El objetivo del TLCAN es el llegar a la liberación total del comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en un periodo de 15 años por medio de la eliminación de todas las barreras arancelarias y la reducción de las no arancelarias. El artículo 302 y su anexo 302.2 versan sobre la eliminación arancelaria:

- a) Categoría de desgravación A. Quedarán libre de arancel aduanero 10 de enero de 1994. (Si los productos mexicanos son competitivos ganan mercado en Estados Unidos y Canadá)
- b) Categoría de desgravación B. Los aranceles se eliminarán en cinco etapas anuales a partir del 1 de enero de 1994, y quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1 de enero de 1998. (En el caso mexicano, esto se refiere a bienes intermedios, es decir que no son tan vulnerables para competir)
- c) Categoría de desgravación C. Se eliminarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994, y quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1 de enero de 2003. (Esto es para los productos más sensibles de desgravación)
- d) Categoría de desgravación C+. Los aranceles se eliminarán en 15 etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994 y quedarán libre de arancel aduanero el 1 de enero el 2008.

e) Categoría de desgravación D. Recibirán trato libre de impuestos.

Entre otros objetivos del TLCAN se encuentran crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios, proteger los derechos básicos de los trabajadores y preservar el medio ambiente. Estos dos últimos aspectos fueron añadidos al texto principal como acuerdos paralelos cuando William Clinton fue electo.

El TLCAN tiene vigencia de 15 años a partir de 1994, cumplidos estos quince se espera que el comercio en la región esté libre de obstáculos. El acuerdo tiene establecidas reglas de origen, es decir establecer un certificado común de origen, ya que si se eliminan aranceles dentro de la región, esto podría favorecer a terceros países no miembros del acuerdo. Se provee trato nacional, es decir, se garantiza a los países contratantes el mismo tratamiento que se da a los nacionales en cada uno de los países correspondientes. Se aborda el tema sobre barreras técnicas al comercio, con el objetivo de impedir nuevas barreras al comercio. Asimismo, incluye las compras del sector público, el rubro de servicios e inversión.

Con respecto al sector agropecuario, éste se estableció en dos partes, EU con Canadá y EU con México. En el caso mexicano, la desgravación ha avanzado paulatinamente de acuerdo a los tiempos establecidos. He aquí los productos mexicanos que ya pasaron por el proceso de desgravación para Estados Unidos y viceversa, así como los que faltan en el 2008.

EU. Eliminación de aranceles				México. Eliminación de aranceles			
1994	1998	2003	2008	1994	1998	2003	2008
Sorgo, harina de arroz, naranjas, toronjas, manzana, pera, durazno, fresa fresca, cacao en polvo, carne bovina, porcina y de pollo.	Trigo no duro, aceite de soya, naranjas, higos, mangos, cerezas, algodón, rosas.	Trigo duro, arroz, harinas y almidones, limón Persa, hortalizas de invierno, fresa congelada, hongos, aguacate, papaya, chile Anaheim, y ancho,	Jugo de naranja, hortalizas de invierno (brócoli, pepino, espárragos cebolla y ajo deshidratado, melón; en ciertas épocas), azúcares, cacahuete, atunes.	Sorgo, naranjas, toronja, mandarina, limón, zanahoria, guisantes, cebolla, garbanzo, fresa fresca, higo, piña, productos pesqueros.	Pera, ciruela, melocotón, chabacano, cereza, kiwi, algodón, maíz dulce.	Trigo, cebada, arroz, harinas y aceites de soya, naranjas, manzana, fresa congelada, papa, productos porcícolas, leche en polvo, tabaco.	Maíz, azúcar, frijol, leche en polvo, productos lácteos.

quesos,
mantequilla.

(Rosas, 2003)

La cuestión radica en que los productos mexicanos tienen que competir con los productos estadounidenses, sin embargo existe una gran asimetría entre la producción agrícola de ambos países. Por ejemplo, Estados Unidos destina en apoyo a cada productor un promedio de 20,000 dólares anuales, en cambio en México los agricultores reciben apoyo de 720 dólares por productor cada año. Estados Unidos gasta alrededor del 3% del PIB en ciencia y desarrollo, mientras que México el 0.4% del PIB nacional. La extensión de la superficie de Estados Unidos para la actividad agrícola es de 1, 790,000 Km² (18.58%) de tierra arable y 224,000 Km² (23.11%) de tierra con riego, de una superficie total de 9, 629,090 Km². México, por su parte, tiene una superficie de tierra arable de 273,000 Km² (13.94%) y 65,000 Km² (3.32%) de tierra con riego, de una superficie total de 1, 958,200 Km². (Rosas, 2003).

Lo que hace más difícil competir a los productores mexicanos, agregando otros problemas de índole estructural como la diversificación de la economía mexicana, implicando que se de menos peso al sector agrícola, disminución del gasto público, corrupción así como falta de uso de incentivos y tecnologías modernas para abatir costos y elevar la productividad, por todo esto, el campo se ha visto terriblemente perjudicado. (Rosas, 2003)

En el rubro industrial, específicamente en la relación bilateral México-Estados Unidos, el sector automotriz representa el rubro más importante en el comercio mutuo. Se establecen medidas de emergencia en dado caso que alguna industria de cualquiera de los tres países resintiera los efectos de la liberalización comercial, peligrando su existencia.

Y lo relativo a las prohibiciones en el comercio, destacan los materiales pornográficos, el comercio de oro y plata, el de animales en extinción y vegetales, productos de valor histórico. Se han eliminado los obstáculos para que los empresarios, los industriales y sus representantes puedan desplazarse de un país a otro sin mayores restricciones.

La premisa en el TLCAN es el establecimiento de criterios comunes y la imparcialidad ante la posibilidad de instrumentar medidas antidumping y aplicación de impuestos

compensatorios. Para la resolución de controversias se apela a la figura del arbitraje con motivo de la interacción comercial y financiera. Es importante destacar que el TLCAN no cuenta con instancias supranacionales (si bien los mecanismos para la resolución de las controversias comerciales tienen atribuciones en esa dirección). Las instituciones que hacen posible su funcionamiento son los ministerios comerciales de los tres países participantes. Así, en términos institucionales, el TLCAN cuenta con una Comisión de Cooperación Ambiental con sede en Canadá y un Banco de Desarrollo de América del Norte (NADBANK) con sede en EU. (Rosas, 2001:266-272)

El TLCAN ha favorecido el crecimiento intrarregional, debido a la eliminación de obstáculos tarifarios y al flujo de inversiones. Canadá es el principal socio comercial de Estados Unidos. De acuerdo con los datos de la Organización Mundial del Comercio, las exportaciones de Estados Unidos hacia Canadá se incrementaron durante la década de los 90. Así, en 1990 las exportaciones de bienes a Canadá fueron de 83.0 billones de dólares y para el 2000 crecieron a 178.9 billones de dólares. En el mismo periodo, Estados Unidos exportó a México 28.3 billones de dólares aumentando a 111.3 billones de dólares.

Las exportaciones de Canadá a Estados Unidos crecieron de 95.2 billones de dólares a 241.6 billones de dólares, es decir de 16.9% a 19.7% en el mismo periodo. Las exportaciones a México se han elevado aunque están muy por debajo de las exportaciones que realiza Estados Unidos a nuestro país. En 1990 se exportaba 0.5 billones de dólares y en el 2000 subió a 1.4 billones de dólares. México también elevó sus exportaciones de bienes tanto para Estados Unidos y Canadá. Para el primero se incrementó de 1990 con 32.3 billones de dólares a 390.6 billones de dólares en el 2000 y para Canadá de 0.2 billones de dólares en 1990 a 3.4 billones de dólares.

Así, en la evolución del TLCAN se observa un incremento de las exportaciones de 1990 de 239.6 billones de dólares a 685.6 billones de dólares en el 2000. O bien, de 1990 con 42.6% al 2000 con un 56.0%. (WTO, 2000:50)

Pese a que el comercio entre México y Canadá ha crecido, el TLCAN refleja un comercio trilateral, es decir, la relación de ambos países se da en torno a Estados Unidos, “de ahí que los

montos registrados sean muy inferiores a los que pueden observarse en los lazos de cada uno de estos Estados con la Unión Americana. Lo innegable es la mayor integración de la economía México y Canadá a la de Estados Unidos y naturalmente, la mayor vinculación de los estadounidenses con sus vecinos al Norte y al Sur, en términos de comercio e inversiones.” (Rosas, 2001:276)

Así que pese a la crisis financiera suscitada en México en 1994, ésta no afectó los flujos comerciales en el TLCAN al contrario crecieron. Incluso, Rosas menciona que la ayuda destinada a México fue redituable para la Unión Americana, al punto de que, por conceptos de intereses, Estados Unidos recibió 500 millones de dólares (Rosas, 2001:281)

Las consecuencias del TLCAN en México han sido la siguientes: mayor dependencia de Estados Unidos, lo que ha conllevado poco a poco a perder su soberanía, adaptarse y apoyar sus políticas (recordemos, el papel que cumplió en la Guerra de Irak en el 2003 y el problema con Cuba en el 2004) de igual forma, no se generaron los empleos que se esperaban, ya que sigue incrementándose el número de mexicanos que se van al Norte, numerosas pequeñas y medianas empresas se fueron a la quiebra, numerosas cadenas productivas nacionales se colapsaron.

Así que con el ALCA, todo parece indicar que los beneficios serán para Estados Unidos: ganar un mejor acceso al mercado latinoamericano y los países latinoamericanos estarían obligados a concluir una serie de reformas económicas antes de ser merecedores de un “acceso preferencial” al mercado estadounidense. Asimismo, el atentado del 11 de septiembre hizo que la política exterior de Estados Unidos en el ámbito comercial fuera más proteccionista, justificándola en base al terrorismo.

El proyecto ALCA sigue totalmente la línea del TLCAN y además la complementa en muchos aspectos. Asimismo, el ALCA se diferencia de los esquemas de regionalización anteriores por seis aspectos:

- Se conforma una agenda social.
- Se incluye una cláusula democrática.

- Se consideran, aunque de manera paralela al acuerdo, los aspectos laborales y ambientales.
- Se incluye a la sociedad civil como parte del proceso.
- El proceso se apoya en la participación de los Estados miembros, la sociedad civil y los organismos regionales.
- Se recupera en el proceso del ALCA la aportación de los instrumentos ya existentes de regionalización hemisférica, como el TLCAN y el MERCOSUR.

El Mercado Común del Cono del Sur (MERCOSUR) es otro importante bloque del Hemisferio. Éste surgió con la firma del Tratado de Asunción, suscrito por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay en 1991. El objetivo de este proceso político y económico fue el crear un espacio común regional con el fin de fortalecer sus propios esfuerzos nacionales hacia la consolidación democrática, una transformación productiva y una competitiva inserción en la economía global. Y no sólo eso sino que el propio significado del mercado común es la etapa en la que suprimen las restricciones comerciales al movimiento de factores de producción (capital, mano de obra, organización y tecnología).

Para lograr el mercado común se propusieron las siguientes medidas:

- El programa de liberalización comercial,
- El arancel externo común,
- La coordinación de las políticas macroeconómicas y,
- La adopción de acuerdos sectoriales. (Rosas, 2001:313)

La creación del TLCAN provocó una reacción a Brasil y Argentina, quienes aceleraron su proceso de integración bilateral, hasta la firma del Tratado de Asunción. Aunque el MERCOSUR tiene la peculiaridad de ser un bloque formado por países del Tercer Mundo, el número de habitantes, su PIB y otros indicadores sociales, hacen de él otro bloque digno de respeto.

El análisis del MERCOSUR presenta dos diferentes perspectivas o visiones para su comprensión y evolución. La primera visión es la neoliberal, la cual señala que las políticas implementadas del MERCOSUR han sido un simple paso en el proceso de liberalización global,

en el cual el mercado es la principal institución. Como los cuatro países que conforman el MERCOSUR tuvieron su etapa de ajustes estructurales, esto los ha llevado a reforzar aún más el libre comercio y el movimiento de capital. Así, el MERCOSUR ha tendido a garantizar el multilateralismo y la liberalización del comercio. Esto no sería así si su arancel fuera demasiado alto o si tuviera una estrategia de industrialización en la región, como en la etapa del viejo regionalismo.

La otra visión es de un tipo más desarrollista, en la cual el MERCOSUR se presenta como una oportunidad para coordinar los diferentes intereses de los empresarios y que el interés regional deba ser defendido *vis a vis* con los intereses internacionales. Asimismo, se presenta como un bloque defensivo que confronta al proceso de globalización. En esencia, esta visión parece ser la predominante entre los negocios y círculos del gobierno brasileño. Pero para ello, apunta Miguel Teubal, se deberían enfatizar políticas en reestructuración industrial, desarrollo tecnológico, infraestructura para la educación, ciencia y cultura. (Teubal, 1998:233)

Sin embargo, el MERCOSUR se mueve en estos dos ámbitos, ya que son parte del mismo desarrollo del acuerdo regional, pero predomina más el enfoque neoliberal, porque éste responde más a los intereses de las empresas transnacionales y al propio desarrollo de América Latina con respecto a la dependencia con Estados Unidos debido a los empréstitos que ha otorgado, entre otras cosas, como ya vimos. Al mismo tiempo, los intereses de los distintos sectores de la burguesía nacional se han visto afectados, lo que provoca una mayor animadversión por la dominación de Estados Unidos. Esta es la razón por la cual Brasil defiende sus intereses, así como su “área de influencia” y trata de encabezar un frente contra Estados Unidos, como lo hizo en Cancún en la OMC en el 2003 o con el Acuerdo de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA). Por ello, es que ambas perspectivas están presentes en un proceso aparentemente contradictorio.

Una de las principales causas que incentivaron a estos países a la conformación del MERCOSUR fue la falta de acceso a los mercados de las naciones industrializadas; esto hizo que se dejaran atrás resentimientos políticos de antaño, buscando una mejor cooperación específicamente, Brasil y Argentina. Las políticas económicas hacia una integración regional surgieron desde Alfonsín y Sarney con la Declaración Iguazú en 1985, el programa de

Integración y Cooperación entre Brasil y Argentina (PICAB) en 1986; así como Menem y Collor de Melo e Itamar Franco y Henrique Cardoso con la Carta de Buenos Aires en 1990 y el Acuerdo de Complementación Económica (ACE 14) en 1990.

Todo esto llevaría a la creación del MERCOSUR en 1991 con el Tratado de Asunción. Así, a partir del Protocolo de Ouro Preto se formaron las instituciones básicas para la ejecución de las políticas comerciales tales como el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común, la Comisión de Comercio del MERCOSUR, la Comisión Parlamentaria Conjunta, el Foro Consultivo Económico-Social, la Secretaría Administrativa del MERCOSUR y la Reunión de Presidente del MERCOSUR.

Con esto, el comercio recíproco entre Argentina y Brasil aumentó 8 veces entre 1985 y 1995 e intra MERCOSUR se triplicó en el periodo 1990-1995. En el caso de Argentina, el intercambio con los países del MERCOSUR representaba 32% de su comercio global, mientras que al principio de 1985 sólo representaba 11%. El intercambio de Brasil ha sido de 4% a 14% en el mismo periodo. (Peña, 1997:167) No obstante, los países menos desarrollados, Paraguay y Uruguay no tuvieron una participación muy importante en el comercio.

Analizando los datos sobre el comercio del MERCOSUR entre 1990 y 2000 del cuadro 16, se observa un ascenso del comercio intrarregional. Las exportaciones de bienes han pasado de 4,127 millones de dólares en 1990 a 17, 690 millones de dólares en el 2000. O bien, de 8.9% a 20.9% en los mismos años. De acuerdo al cambio de porcentaje anual, observamos que Brasil fue el país que ha exportado más, con un 19%, Argentina con 16%, Uruguay con 6% y por último Paraguay con un 4%. Pero el país que más importó fue Argentina con 24%, Brasil con 13%, Paraguay con 11% y Uruguay con 10%. Cabe apuntar que 1999 fue un año de déficit comercial debido a la crisis económica de Brasil.

Cuadro 16. Exportación e importación de mercancías de los países del MERCOSUR por región, 1990-2000
(Millones de dólares y porcentaje)

Origen	Destino	Exportaciones	Importaciones
Valor			
Argentina	1990	1833	833
	1995	6780	4603
	1999	7071	6299
	2000	8352	7197
Brasil	1990	1320	2443
	1995	6154	7280
	1999	6778	7044
	2000	7762	8127
Paraguay	1990	379	405
	1995	528	1237
	1999	307	957
	2000	553	1132
Uruguay	1990	595	560
	1995	995	1321
	1999	1007	1461
	2000	1023	1517
MERCOSUR (4)	1990	4127	4241
	1995	14457	14441
	1999	15163	15761
	2000	17690	17973
Porcentaje			
Argentina	1990	3.9	2.8
	2000	9.9	8.1
Brasil	1990	2.8	8.3
	2000	9.2	9.1
Paraguay	1990	0.8	1.4
	2000	0.7	1.3
Uruguay	1990	1.3	1.9
	2000	1.2	1.7
MERCOSUR (4)	1990	8.9	14.5
	2000	20.9	20.1
Porcentaje del cambio anual			
Argentina	1990-00	16	24
	1999	-25	-21
	2000	18	14
Brasil	1990-00	19	13
	1999	-24	-29
	2000	15	15
Paraguay	1990-00	4	11
	1999	-42	-35
	2000	80	18
Uruguay	1990-00	6	10
	1999	-34	-11
	2000	2	4
MERCOSUR(4)	1990-00	16	16
	1999	-26	-25
	2000	17	14

Fuente: WTO, 2000:55 y 56.

No obstante, a pesar del crecimiento, a partir de 1998 la actividad comercial empezó a decrecer. La crisis económica de Brasil en 1998; la crisis económica, social y política en Argentina en el 2001 y la crisis política en Paraguay hicieron que el MERCOSUR pasara por un momento de estancamiento. Por consiguiente, los países de esta región impulsaron el fortalecimiento del MERCOSUR con el fin de reforzar la unión aduanera tanto a nivel intercomunitario como extrarregional, coordinar la política macroeconómica para avanzar en el proceso de integración, adoptar políticas fiscales para tener solvencia fiscal y políticas monetarias que garantizaran la estabilidad en los precios. (Rosas, 2003) En el ámbito político se reiteró la vigencia de las instituciones democráticas para la existencia del MERCOSUR.

Pese al esfuerzo de estos países por resarcir sus problemas económicos y sociales fortaleciendo el MERCOSUR, la actividad económica de América Latina y el Caribe se redujo en -0.5% en el 2002. Los factores externos que han agudizado esta situación ha sido la recesión estadounidense, la caída del intercambio de las economías no petroleras. Asimismo, los países del MERCOSUR presentaron en el 2002 las tasas de inversión más bajas en 12 años. (Rosas, 2003)

En síntesis, si bien el comercio ha crecido de manera significativa entre los cuatro países a pesar de la crisis brasileña debido a la devaluación del real y un estancamiento en el 2001 ante la recesión Argentina y Brasileña, sólo estos países han recuperado una parte de la interacción en términos de importaciones y exportaciones que la crisis de los 80 diluyó. (Rosas, 2001:322)

Si el surgimiento del TLCAN aceleró el proyecto del MERCOSUR, el proyecto ALCA preocupa más a Brasil, país hegemónico del MERCOSUR. A lo largo de las negociaciones del ALCA, Brasil estuvo indeciso al decidir salirse de las negociaciones del ALCA, pese a que Brasil junto con Estados Unidos aceptó la dirección en el CNC. Asimismo, comenzó a fortalecer el MERCOSUR y a comenzar las negociaciones del Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA). Este último fue planteado en el seno mismo de las negociaciones del ALCA bajo el principio de “regionalismo abierto”. Inclusive, se trató de coordinar las propuestas para un foro de consulta con el fin de identificar acciones conjuntas en las áreas de comercio e inversión. Emanó un “Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional en América del

Sur” y se acordó que el Banco Interamericano de Desarrollo y otras instituciones financieras gestionaran la realización de esta propuesta. (Roelofse, 2002:264)

Esta situación de ambivalencia de Brasil frente al ALCA fue alentada por la Revista Veja y el New York Times. La primera describió al evento como “el primer paso para la construcción de un bloque sudamericano que podrá confrontar la hegemonía estadounidense en el continente” y el diario estadounidense señaló que “está emergiendo un Brasil cada vez más confiado y asertivo, socio y rival de Estados Unidos en América Latina, conduciendo su propio curso en asuntos políticos y económicos”. Con esto, pareciera que “Brasil ha procurado frenar las intenciones de Estados Unidos de ampliar su influencia a todas las Américas por intermedio del ALCA”. En este sentido, “para los brasileños, una América del Sur integrada no debe ser percibida como una alternativa al ALCA, sino como un esfuerzo político en el sentido de consolidar el sub-continente como un socio unido en la negociación con Estados Unidos. Esto proporcionará un mayor poder de negociación.” (Roelofse, 2002: 264-265)

Así es, lo que se pretende es una alianza que permita tener márgenes de negociaciones que favorezcan a los países latinoamericanos. Brasil ha luchado contra las barreras proteccionistas que limitan el acceso de sus productos a los mercados de los países desarrollados. Esto es precisamente una forma inteligente de persuadir a Estados Unidos para obtener beneficios. El presidente de Brasil, Lula da Silva mencionaba lo siguiente con respecto a esto:

“Un MERCOSUR consistente y ampliado deberá poseer una política exterior común, que nos permita realizar un diálogo eficiente con la Unión Europea y con Estados Unidos, sobre todo en el proceso de negociación para la formación del ALCA. La ampliación de nuestras exportaciones es fundamental para imprimir un nuevo dinamismo a nuestro sistema productivo, y también para equilibrar nuestras cuentas externas. En ese sentido, la apertura del mercado estadounidense para los productos brasileños tiene una importancia esencial. Estas son las razones de nuestro interés en el proyecto de la creación del ALCA.” (Lula, 2003:5)

Asimismo, hace alusión a tres dificultades que el ALCA presenta: la disparidad de la economía estadounidense en relación con las economías del resto del continente; las medidas proteccionistas (no arancelarias) que Estados Unidos impuso y que afectan profundamente a las exportaciones brasileñas; y que Estados Unidos actúa selectivamente cuando propone que algunos asuntos, cuya solución presenta dificultades en el ALCA, se discutan en la OMC, mientras, al

mismo tiempo, intenta apresurar, en la negociación del ALCA, la discusión de temas más complejos, aún no resueltos en la OMC. (Lula, 2003:5)

Las negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea se desarrollan de forma paralela al proceso del ALCA y también deben concluir en el 2005 mediante el Acuerdo Marco Interregional (AMI). (Estevadeordal, 2001:22-27) El MERCOSUR también ha buscado nuevos acuerdos con países de la región como con Chile y Bolivia, así como con la Comunidad Andina. De igual manera, ha iniciado negociaciones con Sudáfrica. Luego entonces, el regionalismo abierto se presenta como una justificación ante Estados Unidos para que los países o bloques puedan tener libertad para comerciar con otros bloques o países. Lo que les permite guardar distancia con Estados Unidos, más no romper con éste.

El impacto que el ALCA tendría para el MERCOSUR sería dañino, ya que no se escaparía que aquel lo diluyera. Por ello, la agenda del MERCOSUR se centra en el acceso a mercado para productos agrícolas, eliminación de subsidios a la agricultura y antidumping. Asimismo, el MERCOSUR establece altos aranceles para la importación de productos industriales tales como productos automotores y electrónicos, sobre todo los provenientes de los países del TLCAN. Pero si el MERCOSUR logra avanzar hacia un mercado común, con libre circulación de los factores de producción y con instituciones supranacionales, el ALCA y el MERCOSUR coexistirían. (Blanco, 2003: 125-126)

Finalmente, surgen tres escenarios para la integración económica que dependerá del contexto internacional político y económico para que se establezca el ALCA:

1. El ALCA, si se llegara a firmar, absorberá las distintas regiones para un libre comercio en las Américas prevaleciendo sus disposiciones comerciales.
2. El ALCA, tal como se plantea puede diluirse por la persistencia de los bloques en América Latina, en dado caso que éstos se refuercen, lo que conllevará a la creación de un multilateralismo interregional.
3. O se establecerá un comercio país por país con Estados Unidos.

3.3 TLCAN, MERCOSUR , ALCA y su relación con el aspecto laboral

La inclusión de los marcos regulatorios para los trabajadores en los acuerdos comerciales como el TLCAN, el MERCOSUR y el futuro ALCA es nula. Lo cual es obvio, ya que los promotores (empresarios) de estos acuerdos comerciales sólo buscan obtener ganancias y reducir costos de producción para ser más competitivos. Por esta razón, existe una falta de consideración de las consecuencias que puede acarrear una apertura comercial a los trabajadores.

Asimismo, esto se ha vinculado con el proceso de desregulación del aspecto laboral como parte de la reestructuración por la cual han pasado los países latinoamericanos. El autor Fernández Gilberto, menciona que “la actual regionalización en la economía de América Latina, en particular el TLCAN y el MERCOSUR, ha sido beneficiada por la previa flexibilización iniciada en los 80, eliminando el salario mínimo y por lo tanto, debilitando el tradicional estado de regulación de los mercados laborales.” (Fernández, 1998:258)

Se ha presentado un debate sobre la relación laboral y los acuerdos comerciales, ya que para unos, los acuerdos comerciales deben contener reglas de protección del medio ambiente, así como, de estándares laborales; en cambio, para otros, las cuestiones ambientales y laborales no deben ser invocadas como condicionamiento y cuyo incumplimiento esté sujeto a restricciones o sanciones comerciales. No obstante, ha imperado la primera postura, porque es garantía de un comercio más justo, ya que se respetan las normas laborales.

La promoción de incluir ciertas medidas de protección a los trabajadores surgió a raíz de la negociación del TLCAN. La problemática de los trabajadores estadounidenses era la eliminación de empleos causada por la salida de empresas en busca de mano de obra barata. Los sindicatos presionaron a William Clinton -quien antes de entrar en vigor el TLCAN, éste era candidato a la presidencia de Estados Unidos- para establecer un acuerdo laboral que obligase a México a no reducir el costo de la mano de obra, para que de esta manera, las empresas evitaran desplazarse hacia el Sur y así sus empleos se vieran resguardados. Esta fue la razón por la cual se incluyó un acuerdo paralelo al TLCAN llamado Acuerdo de Cooperación Laboral de América

del Norte (ACLAN). William Clinton, por cuestión electoral, aceptó echar andar este acuerdo paralelo, causando gran conmoción en el Congreso estadounidense.

Por ello, es que actualmente se menciona que el TLCAN ha sido el acuerdo que más ha avanzado en esta materia. Según Graciela Bensusán, el ACLAN sólo busca el fortalecimiento de las regulaciones laborales nacionales. La Comisión Laboral Trinacional es la responsable de velar por los principios del ACLAN y está integrada por un Consejo y un Secretariado que dependen de los respectivos ministerios de trabajo en cada país. En los primeros años del ACLAN sus resultados fueron nulos.

A partir de 1997, “el ACLAN cobró un mayor dinamismo en razón de la intensificación de la cooperación sindical transnacional, lo que se tradujo en un aumento del número de quejas presentadas. De un total de 12 quejas presentadas desde entonces hasta fines de 1999, cinco correspondieron a EEUU, dos a Canadá y las restantes a México. En ninguno de los casos se estuvo siquiera cerca de la posibilidad de llegar a la aplicación de sanciones por violación a las normas laborales y, según la distribución del total de quejas por países entre 1994 y 1999, se confirmó que México es el país con mayores problemas de cumplimiento de la legislación laboral (13 quejas), seguido por EEUU (6 quejas) y Canadá (2 quejas)”. (Bensusán, 2001)

El MERCOSUR representa un enorme mercado laboral con más de 90 millones de gente. Y dentro del marco del MERCOSUR se han coordinando leyes y reglas con respecto a lo laboral. Una coordinadora de Centrales Sindicales del Cono del Sur ha sido establecida y en ésta están las federaciones de trabajadores oficiales de los países del MERCOSUR. Sin embargo, las reglas del juego en materia laboral todavía no han sido coordinadas por los sindicatos de los países miembros. (Teubal, 1998:248-249)

Con respecto al futuro acuerdo hemisférico (ALCA), en el Plan de Acción de la Primera Cumbre de las Américas, los gobiernos promovieron la participación política nacional para la discusión de varios asuntos, como se vio en el plan desglosado, entre ellos se encuentra la protección de los derechos humanos, en el que se incluyó el respeto a los derechos laborales.

Con respecto a esto, los gobiernos de América Latina se comprometieron a cumplir las resoluciones de la Organización Internacional de Trabajo.

Sin embargo, no es sino con la Cumbre de Québec, cuando los gobiernos acordaron poner énfasis en el desarrollo de una sólida fuerza de trabajo a través del aumento de inversión al entrenamiento de recursos humanos, la prevención del trabajo infantil, la protección de los derechos de los trabajadores frente a accidentes de trabajo, el desempleo, la discriminación de género, racial o religiosa, y la incorporación de grupos vulnerables y marginales a la fuerza laboral. Asimismo, se comprometieron a cumplir con la declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento de 1998.

Esto, al igual que el acuerdo paralelo del TLCAN, se tomó en cuenta debido a la presión social de sindicatos canadienses y estadounidenses, así como grupos de defensa de los derechos humanos. Como consecuencia, los Jefes de Estado y de Gobierno encomendaron a los Ministros de Trabajo de la OEA, tratar los asuntos relacionados con las dimensiones laborales y de empleo del proceso de la Cumbres. Así, el interés de aceptar un compromiso para la defensa de los derechos laborales tiene la misma finalidad del TLCAN de evitar que no sean rebajados los salarios para la atracción de empresas extranjeras. El propio acuerdo comercial no incluye ninguna cláusula social o compensación sociales y económicas que se hacen necesarios ante los “inconvenientes resultados negativos” que ocasiona la integración del mercado. (Girvan, 2001:94-95)

Tanto el TLCAN como el ALCA, no se han planteado un libre flujo de los trabajadores, lo que representa un serio problema para las economías locales, enfrentadas a crecientes tasas de desempleo. El MERCOSUR, por su parte, en el Tratado de Asunción ha establecido en su artículo 1 como propósito la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos (incluye a los trabajadores) entre los cuatro países. No obstante, el movimiento de personas no se ha consolidado bien.

Capítulo IV. México frente a los procesos de integración

4.1 Posición y participación de México en anteriores proyectos de integración

La política comercial de México debe analizarse en dos fases: la primera del periodo de 1940 a 1980 y la segunda de 1983 a la fecha, en donde la primera etapa se caracterizó por ser proteccionista y la segunda por el tránsito a una política libre cambista.

Bajo la política de sustitución de importación, la cual fue iniciada en la segunda mitad de la década de los 40, México comenzó a utilizar restricciones y barreras no arancelarias para proteger al sector industrial del país. De 1940 a 1980, México pudo diversificar su producción industrial. La producción consistía esencialmente en bienes de consumo básico (alimentos, bebidas, ropa calzado), algunos productos químicos, siderúrgicos y refacciones de maquinaria. Más adelante, se produjeron bienes intermedios y de consumo en industrias más modernas, como automóviles, partes de automóviles, maquinaria eléctrica y electrónica, productos farmacéuticos y químicos, fibras sintéticas y componentes para la industria de las computadoras. (Flores, 1998:54-55)

En este contexto -y como se mencionó en el capítulo dos- el primer acuerdo comercial en América Latina fue el Acuerdo de Libre Comercio América Latina y el Caribe (ALALC) auspiciado por la CEPAL. En éste, México tuvo una participación entusiasta y presentó un proyecto llamado “Recomendaciones acerca de la Estructura y Normas del Mercado Común” o “Documento de México”, en el cual mostraba su posición con respecto a la integración y planteaba la creación de una unión aduanera. Sin embargo, esta idea no fue aceptada por los países del Cono del Sur, ni por Estados Unidos, ni por el FMI, ni por el GATT.

Pese a esto, México vio en el proyecto de la CEPAL “un mercado latinoamericano que permitiría una organización más racional de los sistemas productivos, en la cual plantas industriales alcanzarían dimensiones más económicas, aumentarían su productividad y, consecuentemente, reducirían sus costos de producción y que la pronta creación de dicho mercado contribuiría a ampliar y diversificar el intercambio comercial y a acelerar el desarrollo económico de los países miembros, con el consiguiente mejoramiento en el nivel de sus

habitantes.” (Konig, 1973:77-78) Es decir, una política que daría continuidad a la industrialización llevada a cabo por la sustitución de importaciones y una oportunidad para ampliar el mercado.

Siendo presidente Adolfo López Mateos, México, en 1960, aceptó la invitación de los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, para que fuera miembro fundador de la ALALC. La justificación de la participación de México en dicho proyecto, radicó en que no debería limitar su participación a algunas zonas geográficas más o menos contiguas, además de que necesitaba de proveedores y de clientes. Asimismo, México padecía de las restricciones comerciales de los países industriales (de los productos agrícolas y materias primas), lo cual incentivó a México a participar en el ALALC.

La decisión de adherirse a la ALALC surgió sólo de una pequeña élite del gobierno que apoyaba y representaba principalmente a las empresas estatales, mientras que los empresarios privados no tuvieron una política definida. Así, el Tratado de Montevideo se firmó el día 18 de febrero de 1960 y entró en vigor el 1 de junio de 1961.

En términos generales, la participación comercial de México fue muy pequeña en ALALC de 1952 a 1961. El año de 1960 nos ilustra esto, las exportaciones mexicanas eran de 8.1 millones de dólares y sus importaciones eran de 2.3 millones de dólares. Sus exportaciones eran con 10 países: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador y Guatemala, y sus importaciones provenían de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú, Venezuela, El Salvador, Guatemala y las Bahamas. El cuadro 17 nos señala que la participación de México en América Latina era muy raquítica. (Ver Cuadro 17)

Cuadro 17. Comercio Intrarregional de Bienes Totales, 1960
(En millones de dólares)

Destino Procedencia	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Total ALALC	Costa Rica	El Salvador	Guatemala
Argentina	-	2.3	82.8	0.3	41.7	0.1	0.8	8.5	15.5	12.9	5.4	170.3	---	---	---
Bolivia	3.9	-	4.0	---	0.3	---	---	---	0.1	---	---	8.3	---	---	---
Brasil	56.5	0.5	-	0.2	11.6	---	0.1	1.1	0.4	16.7	1.4	88.5	---	---	---
Colombia	0.1	---	---	-	1.0	0.4	0.1	---	3.2	---	1.4	6.2	1.3	---	---
Chile	17.9	1.8	5.8	1.0	-	0.7	0.4	---	3.4	1.1	0.9	33.0	---	---	---
Ecuador	---	---	---	2.7	2.4	-	---	---	0.1	---	2.9	8.1	---	---	---
México	0.6	---	1.2	1.2	1.4	---	-	---	0.7	0.1	2.9	8.1	1.1	1.9	2.7
Paraguay	7.7	---	---	---	---	---	---	-	---	1.2	---	8.9	---	---	---
Perú	9.4	2.9	2.1	0.8	16.5	3.1	0.8	---	-	0.7	0.5	36.8	0.2	---	---
Uruguay	2.4	---	0.3	0.1	0.3	---	---	0.1	0.1	-	---	3.3	---	---	---
Venezuela	68.3	---	84.8	1.6	9.4	3.0	0.1	3.5	1.8	23.2	-	195.7	1.1	1.4	1.2
Total ALALC	166.8	7.5	181.0	7.9	84.6	7.3	2.3	13.2	25.3	55.9	15.4	567.2	3.7	3.3	3.9
Costa Rica	---	---	---	0.5	---	---	---	---	0.4	---	0.2	1.1	-	0.6	0.8
El Salvador	---	---	---	---	---	---	0.1	---	---	---	---	0.1	0.8	-	6.1
Guatemala	---	---	---	---	---	---	0.2	---	---	---	0.7	0.9	0.1	4.4	---
Honduras	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	1.7	1.7	0.1	6.5	2.0
Nicaragua	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.2	0.2	1.2	1.3	---
Total MCCA	---	---	---	0.5	---	---	0.3	---	0.4	---	2.8	4.0	2.2	12.8	8.9
Barbados	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Guyana	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Jamaica	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.2	0.2	---	---	---
Trinidad y Tobago	---	---	8.9	0.1	---	---	---	---	---	---	1.0	10.0	---	---	---
Bahamas	---	---	---	---	---	---	0.1	---	---	---	---	0.1	---	---	---
Haití	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Panamá	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.1	0.1	---	---	---
República Dominicana	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Suriname	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.6	0.6	---	---	---
Total Región	166.8	7.5	189.9	8.5	84.6	7.3	2.7	13.2	25.7	55.9	20.1	582.2	5.9	16.1	12.8
Mundo	1,230.9	60.0	1,382.8	455.0	494.6	117.0	1,174.8	45.7	324.0	208.1	1,037.3	6,530.2	93.3	106.5	124.3

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1990*, NU, Chile, Marzo 1991.

Con la entrada en vigor del acuerdo comercial, en 1961, el comercio mexicano se incrementó. Para 1970, México elevó sus exportaciones a 92.7 millones de dólares e importó 71.0 millones de dólares. Sin embargo, para 1975, sus exportaciones crecieron aún más a 270.0 millones de dólares y las importaciones ascendieron a 408.7 millones de dólares; en 1980 las exportaciones eran de 608.0 millones de dólares y las importaciones de 818.8 millones de dólares. Para la década de los 70 y 80, la participación de México en ALALC fue deficitaria. En efecto, los países que contribuyeron más en ALALC fueron Brasil, Argentina, Venezuela, Chile y Colombia. (CEPAL, 1991: varios cuadros) México, después de estar casi en el último lugar de la lista de los países, subió hasta un cuarto lugar de los catorce países de América Latina.

Los productos exportados por México eran en su mayoría productos manufacturados. (CEPAL, 1976:424-425) Algunos ejemplos son: algodón en rama sin pepita, zinc afinado, colofonia, especialidad de origen orgánico y mineral para usos industriales, tubos de hierro o acero, ácido fosfórico, libros, motores para automóviles, motores de explosión o combustión interna y máquinas para escribir. En 1975, Brasil fue el mercado más grande de México, con exportaciones de 92,0 millones de dólares. Y en menor proporción exportaba productos manufacturados a Venezuela, Argentina y Colombia. (CEPAL, 1991:558-559)

Con respecto a las importaciones mexicanas, en 1960, destacaban Argentina y Perú con un 0.8 millones de dólares de cada uno. (Ver cuadro 1) En 1970, importaba principalmente de Brasil 20.0 millones de dólares, de Argentina 16.0 millones de dólares y de Perú 13.6 millones de dólares. Para 1975, vuelve a importar de Argentina, Brasil y Venezuela. (CEPAL, 1991: varios cuadros) De las importaciones peruanas y argentinas destacaban lana, sumadoras y extracto de quebracho; de las brasileñas máquinas de escribir, entre otros. De Chile se importaban harinas de animales marinos y pastas de papel y sulfato; de Perú se importaba harina de animales marinos.

Cabe agregar que las importaciones de México desde la ALALC fueron menos diversificadas que la exportación que hacía México. (Konig, 1973:196) A pesar de las circunstancias geográficas y de las políticas proteccionistas que se aplicaron en el marco de la ALALC para proteger la industria interna, México tuvo un comercio moderado y estable de la década de los 60 a la década de los 80, incluso, tanto sus exportaciones e importaciones crecieron, aunque se comercio fue deficitario.

En el proceso de formación de la ALALC se estableció que los países tenían que integrarse de acuerdo a sus mismos niveles de desarrollo económico, por ello su base principal fue la sectorialización y la subregionalización dadas las diferencias considerables entre los miembros. En el mismo año que se formó la ALALC surgió el Mercado Común Centroamericano con la misma justificación. Así se fortaleció la idea acerca de una integración económica entre países de similar tamaño y estructura económica. Se aceptó la concertación de acuerdos subregionales como un instrumento no tan sólo compatible con el proceso de integración sino

como el más dinámico e idóneo para la superación de los obstáculos del proceso de integración en la ALALC. (Konig, 1973:89)

La relación comercial de México con los países de Centroamérica, en 1960, era la más favorable que la de los otros países latinoamericanos. México exportaba a Costa Rica, El Salvador y Guatemala un total de 5.7 millones de dólares e importaba de El Salvador y Guatemala un total de 0.3 millones de dólares. (Ver cuadro 1) Después de México, Venezuela era el país que más exportaba a Centroamérica. (Ver cuadro 1) Para 1970, la situación mejora ya que Argentina, Colombia, Ecuador y Perú comenzaron a exportar a Costa Rica, El Salvador y Guatemala. México para este año, incrementó sus exportaciones a 17.0 millones de dólares e importó 1.9 millones de dólares de estos mismos tres países. En 1975, México exportaba ya 66.0 millones de dólares e importaba 20.4 millones de dólares de los países centroamericanos. México, en 1980 exportaba a estos tres países, 167.0 millones de dólares e importaba 25.6 millones de dólares. (CEPAL, 1991: varios años) México tuvo un comercio superavitario, lo cual era ventajoso para éste.

Para los países de Centroamérica, México fue un socio comercial importante, con el resto de los países latinoamericano no fue así, debido a las deficiencias de transporte, la falta de una infraestructura para el transporte de las mercancías, la estructura de producción imperante en Centroamérica que dificultaba el abastecimiento de mercancías para las necesidades de consumo, así como la crisis entre Honduras y El Salvador. (Konig, 1973:97-99)

Asimismo, el comercio intrarregional de Centroamérica era mucho mayor que con cualquier país de América Latina. De los productos exportados por México destacaron libros impresos y medicamentos, así como productos básicos. Las importaciones mexicanas realizadas del MCCA estuvieron constituidas por 44 productos, entre ellos la semilla de algodón procedente de Guatemala y Nicaragua. (Konig, 1973:197)

Es importante mencionar que ya desde este periodo, Estados Unidos era el principal socio comercial de México.

La crisis de los 80 afectó el comercio internacional de México, al igual que la del resto de los países de América Latina. Peñaloza explica que esto se manifestó por la disminución de los niveles de producción e inversión; contracción del empleo y los salarios reales; persistencia de presiones inflacionarias; deterioro de los términos de intercambio; absorción por el servicio de la deuda externa de una buena parte de los ingresos por exportación; escasez de crédito externo y transferencia neta de capitales hacia los países subdesarrollados, y agravamiento de los conflictos políticos y sociales. (Peñaloza, 1990:616) Por lo tanto, el déficit comercial, perjudicó a los acuerdos regionales, ya que los países dejaron de comprar como acostumbraban. (Sunkel, 1998:236)

Durante estos años, el comercio tuvo poca intensidad. Con la ALADI el comercio nunca rebasó el 6%, y es menor en las importaciones. Las exportaciones mexicanas al MCCA y el CARICOM se mantuvieron en un porcentaje mínimo pero constante. Y las importaciones son todavía menores. Con los países restantes de América Latina, las exportaciones fluctuaban del 5.9% al 10.0% y las importaciones eran también menores. Asimismo, el comercio exterior de México se mantenía en un alto nivel con Estados Unidos. (Ver Cuadro 18 y 19)

Cuadro 18. Estructura de las exportaciones de México, 1980-1988
(Porcentajes)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
América*	7.2	10.0	8.8	7.8	7.2	5.9	7.4	8.2	8.1
ALADI	4.4	5.6	4.8	4.0	3.4	2.8	4.0	3.9	4.1
MCCA	1.7	2.3	1.9	1.8	1.5	1.2	1.3	1.5	1.6
CARICOM	0.1	0.5	0.4	0.3	0.1	0.2	0.1	0.4	0.3
Estados Unidos	65.4	54.3	52.4	58.2	57.7	61.8	66.6	64.7	66.2
Canadá	0.8	3.2	2.8	2.2	2.3	1.8	1.2	1.5	1.3
Resto de América	1.0	1.7	1.7	1.8	2.2	1.6	2.0	2.4	2.1
CEE**	6.9	8.4	12.2	9.8	10.8	10.7	13.6	14.6	13.0
Japón	4.5	6.2	6.8	6.9	7.9	7.9	6.6	6.5	6.0
Resto del mundo	15.2	17.8	17.1	15.1	14.2	11.9	4.6	4.5	5.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Excluye Estados Unidos y Canadá.

** Incluye España a partir de 1986

Fuente: Presidencia de la República, *Informe Presidencial 1988*. Anexo estadístico, e INEGI, Estadísticas del comercio exterior de México, enero-febrero de 1989. (Peñaloza, 1990:616)

Cuadro 19. Estructura de las importaciones de México, 1980-1988
(Porcentajes)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
América*	5.7	5.5	5.2	3.7	4.5	4.5	3.5	3.0	3.8
ALADI	3.8	4.3	3.8	2.3	3.9	3.9	3.1	2.2	3.0
MCCA	0.2	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
CARICOM	0.1								
Estados Unidos	66.9	66.5	62.4	63.9	65.4	67.9	65.0	62.0	64.1
Canadá	1.8	1.9	2.2	2.9	2.2	1.8	2.0	2.9	1.7
Resto de América	1.7	0.8	1.0	1.1	0.3	0.3	0.2	0.6	0.6
CEE**	1.07	13.5	15.4	13.9	12.0	13.2	17.6	16.2	14.1
Japón	5.4	5.3	5.9	4.4	4.6	5.6	6.0	6.2	6.1
Resto del mundo	6.5	7.3	8.9	11.3	11.3	6.7	6.0	9.7	10.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Excluye Estados Unidos y Canadá.

** Incluye España a partir de 1986

Fuente: Presidencia de la República, *Informe Presidencial 1988*. Anexo estadístico, e INEGI, Estadísticas del comercio exterior de México, enero-febrero de 1989. (Peñaloza, 1990:616)

La situación económica de la región provocó que los gobiernos dejaran a un lado las negociaciones regionales para priorizar el problema de la “crisis de la deuda” en la década de los 80. La “solución” a este problema la tuvo Estados Unidos, país que incidió fuertemente en el cambio estructural de las economías de la región.

El Fondo Monetario Internacional, en 1982, a través de una carta de intención le recomendaba lo siguiente a México:

“En las distintas fases del programa, se harán las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y el requisito de permiso previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrán como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que se deriven del sistema de protección. Se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente.” (Nacional Financiera, 1982)

Para 1982, la política mexicana comercial fue la de implementar una apertura al exterior. Para ello, México echó a andar diversos planes que no tuvieron los efectos inmediatos como se esperaban. En agosto de 1984 se instrumentaron los Programas Nacionales de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) para la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero no así a las importaciones. Su objetivo principal era lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio crónico y creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior mediante: el fomento tecnológico dentro de la planta productiva, el apoyo a la especialización de

la industria exportadora conforme a las ventajas comparativas y el impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien el proceso de exportación, entre otros.

En 1985 se aplicó el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (PROFIEEX), con el objetivo de organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría al exportador. Se contemplaron las siguientes medidas: estímulos fiscales devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuesto por gasto en el extranjero, etc., la implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta. Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios reingeniería y construcción. Diversificación en las maquiladoras, enfocándose prioritariamente a la microelectrónica, comunicaciones, energía y biotécnica, etc.

Asimismo, en 1985 se implementó un memorándum de entendimiento comercial México-Estados Unidos de América. Éste fue el antecedente del tratado de libre comercio que se firmaría en 1994. Y fue el elemento básico que ayudó a la institucionalización de la apertura de México al exterior.

Al ser insuficientes las medidas para la política librecambista, en 1986 se tuvieron que implementar otras medidas, como por ejemplo, el fomento a la formación de empresas de comercio exterior, mejor concentración de las dependencias y entidades del sector público y con empresas exportadoras, a fin de optimizar los trámites de comercio exterior. La devolución del IVA en la venta de bienes y servicios al extranjero de algunos productos y la aplicación de la “tasa cero” a las empresas de comercio exterior, entre otras. (Ortiz, 1993:169-173)

Paulatinamente, México había logrado el dismantelamiento del proteccionismo, según, Aldo Flores Quiroga, entre 1982 y 1990 la proporción del valor de importaciones cubierta por licencias cayó de 100 a 14.1%, el arancel máximo declinó de 100 a 20%, el arancel promedio disminuyó de 27 a 13.1% y el arancel promedio ponderado de 16.4% a 10.4% (Flores, 1988:57) Sin embargo, para 1985 México ya había tenido logros en la reducción de sus aranceles, pero todavía no contaba con los beneficios que eso implicaba con respecto a otros países. Por ello,

México consideró importante entrar al GATT, para obtener concesiones y privilegios por su liberalización económica. Aldo Quiroga lo explica así:

“...ahora México respetaba las reglas del GATT sin recibir los beneficios de ser miembros de esa organización. En otras palabras, México bajó las barreras protectoras de su sector manufacturero, pero ningún país correspondió con la misma acción”. (Flores, 1988:315)

El secretario de Comercio, Héctor Hernández, fue quien propuso en el Senado la entrada de México al GATT; poco tiempo después el presidente de México, Miguel de la Madrid explicaba lo favorable que sería para México la entrada a ese organismo:

1. incorporándose México aseguraría el acceso de exportaciones mexicanas a los mercados extranjeros,
2. el acuerdo multilateral contemplaba salvaguardas para la protección de industrias afectadas por el comercio exterior,
3. el GATT proporcionaría a México mecanismos adicionales para resolver desacuerdos comerciales, y
4. al unirse al GATT, México podría contribuir a la reestructuración de las relaciones comerciales multilaterales. (Flores, 1988:327)

Asimismo, se tuvieron que hacer modificaciones en la normatividad del país, en el ámbito fiscal y en el ámbito social para llevar a cabo parte de la reestructuración económica.

4.2 Actual participación

Con una economía liberalizada, los gobiernos de México se han volcado en practicar una política en la promoción de las exportaciones porque, desde el punto de vista del neoliberalismo, es un instrumento importante para el crecimiento y la modernización del país. En 1993, México se unió a APEC y en 1994 fue la primera economía del Tercer Mundo en adherirse a la OCDE.

Actualmente, México ha firmado once tratados de libre comercio con 32 países. Pero, el TLCAN es el tratado que más ha impactado en su economía. Por ello, se analizará su participación en dicho tratado, así como la participación de México en el Plan Puebla Panamá y en el proceso del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

4.2.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

La participación de México en el TLCAN se debió principalmente por la presión de los sectores orientados hacia la exportación. Así, las justificaciones para negociar el TLCAN fueron:

1. evitar perder inversiones extranjeras frente a Europa Oriental que, después de la caída del muro surgía como un nuevo competidor,
 2. contrarrestar el proteccionismo estadounidense,
 3. evitar los efectos de desviación comercial de los acuerdos comerciales regionales, en particular del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá (TLCEUC),
 4. aprovechar los beneficios de la globalización de la producción, y
 5. formalizar el proceso de integración de las economías mexicana y estadounidense.
- (Flores, 1988:340)

En 1989, antes de que el presidente Carlos Salinas de Gortari hablara a favor de un tratado de libre comercio, el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (sección del Consejo Coordinador Empresarial, principal cámara empresarial en México) le había pedido la negociación de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Este Consejo argumentaba que el TLCEUC -creado en 1989- crearía desviación del comercio y de inversión. Así que la propuesta era que se tenían que flexibilizar las leyes mexicanas sobre inversiones extranjeras para que promovieran una mayor oportunidad para los negocios en México.

El presidente Carlos Salinas de Gortari no estaba seguro de ello, porque consideraba que México no había alcanzado un nivel de desarrollo ni estabilidad comparable con Estados Unidos. Sin embargo, reiteró su intención de mantener reformas comerciales y fomentar la inversión. El Comité Empresarial México-Estados Unidos, en su mayoría presidentes de grandes empresas mexicanas y multinacionales, el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, la Asociación Nacionales de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, la Cámara Americana de Comercio y el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, propugnaron por un libre comercio con Estados Unidos y Canadá, porque todavía no se había alcanzado la estabilidad macroeconómica, la oposición a las reformas comercial iban creciendo y las sanciones comerciales

estadounidenses no disminuían. Estas fueron las justificaciones de estos empresarios para presionar a que se llevara el TLCAN. (Flores, 1988:345-348)

El presidente de México y estos empresarios decidieron aceptar el tratado. Sólo que para darle legitimidad se llevó una discusión sobre las ventajas y desventajas de dicho tratado en el Senado de México. En éste, se presentaron 80 ponentes, de los cuales el 52 pertenecieron al sector privado, 24 de la esfera pública y 4 de afiliación desconocida. Obviamente, la postura del sector privado fue la que predominó y sus argumentaciones estuvieron basadas en lo siguiente:

1. la tendencia internacional a la globalización de la economía mundial y la formación de bloques comerciales obligaban a México a participar activamente en esta nueva dinámica internacional y no mantenerse ajeno. El objetivo era promover el desarrollo económico interno con una mejor inserción de México en esas tendencias.
2. El libre comercio promovería el crecimiento económico y ofrecería mejores niveles de vida a los mexicanos a través de la atracción de inversiones, generación de empleos y la entrada de divisas internacionales.
3. Un acuerdo comercial con los vecinos del norte obligaría a las empresas mexicanas a modernizarse y mejorar la calidad de sus productos para hacerlos competitivos en los mercados externos.
4. Por razones geográficas, Canadá y Estados Unidos resultaban un mercado natural para México.
5. A través del libre comercio, México mejoraría su intercambio comercial con esos países con mecanismos que dieran certidumbre al acceso al mercado y a la solución de las disputas comerciales. (Velázquez, 2003:225)

Como menciona Rafael Velázquez, “parecía que la decisión estaba tomada y que las consultas a la sociedad eran simplemente simbólicas para legitimar la decisión final de la administración salinista. Fueron las grandes empresas, las cuales estaban interesadas en mejorar su posición en el mercado estadounidense”. (Velázquez, 2003:225)

Como sabemos, antes de la firma del TLCAN, México ya tenía una estrecha relación comercial con Estados Unidos. Asimismo, las condiciones que México presentaba -mayor

liberalización comercial, desregulación, etc.- favorecían todavía más la integración económica de México a Estados Unidos. El TLCAN sólo formalizó e institucionalizó esta relación económica.

Así, el TLCAN sólo se consolidó como un simple acuerdo en el ámbito comercial y de inversión, al cual se le agregaron dos acuerdos paralelos por la presión que ejercieron los grupos ambientalistas y los sindicatos, en ese entonces al presidente William Clinton. El comercio entre México y Estados Unidos se incrementó del 68% al 88% entre 1990 y 1999 dejando atrás a Europa, Asia y América Latina en ese orden.

México se convirtió en una pieza importante para la productividad para las empresas estadounidenses. En opinión de Jerry Haar, la liberalización comercial ha ayudado de manera significativa a las empresas manufactureras que se benefician de una mayor oferta de bienes de capital e insumos a precios que les permiten competir a escala global. El comercio trilateral alcanzó los 656 mil millones de dólares en el 2000, lo que constituye un tercio del total del comercio estadounidense. El TLCAN ha servido a un mercado de 400 millones de consumidores.

Casi todo el comercio entre Estados Unidos y Canadá es libre de impuestos, lo mismo ocurre en tres cuartos del comercio entre Estados Unidos y México. Cuando el TLCAN sea totalmente implementado en el 2008, todos los aranceles entre los tres países serán eliminados. (Haar, 2003:200)

Con respecto a la participación comercial de México en el TLCAN, México ha incrementado sus exportaciones hacia Estados Unidos de 30, 400, 053 miles de dólares en 1990 a 165, 111, 274 miles de dólares en el 2004; el mayor porcentaje de su actividad comercial es celebrado con este país. Si observamos las cifras de la Secretaría de Economía, México ha tenido una balanza comercial superavitaria en el periodo de 1995-2005, pero de 1999 a 2004 ésta se ha incrementado aún más año con año. (Ver Cuadro 20)

Con Canadá, las exportaciones han aumentado con respecto de los años 1990 y 1991, sin embargo las exportaciones mexicanas han variado. Asimismo, las importaciones canadienses se

han incrementado en el periodo de 1998 al 2004. Por ello, la balanza comercial ha sido deficitaria. (Ver Cuadro 21)

Cuadro 20. Balanza comercial de México con Estados Unidos, 1990-2005
(Valores en dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	30,400,053	29,251,625	59,651,678	1,148,428
1991	32,817,856	36,465,205	69,283,061	-3,647,349
1992	37,270,194	45,598,358	82,868,552	-8,328,164
1993	42,850,883	45,294,657	88,145,540	-2,443,774
1994	51,645,113	54,790,525	106,435,638	-3,145,412
1995	66,272,736	53,828,503	120,101,239	12,444,233
1996	80,574,025	67,536,107	148,110,132	13,037,918
1997	94,184,783	82,002,214	176,186,997	12,182,569
1998	102,923,931	93,258,369	196,182,300	9,665,562
1999	120,392,852	105,267,318	225,660,170	15,125,534
2000	147,685,529	127,534,441	275,219,970	20,151,088
2001	140,296,464	113,766,791	254,063,255	26,529,673
2002	143,047,941	106,556,727	249,604,668	36,491,214
2003	146,802,733	105,685,865	252,488,598	41,116,868
2004	165,111,274	109,558,224	274,669,498	55,553,050
2004 /1	51,910,655	35,636,728	87,547,383	16,273,927
2005 /1	56,006,329	36,697,231	92,703,560	19,309,098

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México, www.economia.gob.mx 12 junio 2005
/1 Periodo enero-abril

Cuadro 21. Balanza comercial de México con Canadá, 1990-2005

(Valores en dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	233,231	405,760	638,991	-172,529
1991	568,358	789,767	1,358,125	-221,409
1992	1,014,934	1,052,405	2,067,339	-37,471
1993	1,568,659	1,175,348	2,744,007	393,311
1994	1,482,821	1,620,647	3,103,468	-137,826
1995	1,987,399	1,374,253	3,361,652	613,146
1996	2,172,010	1,743,564	3,915,574	428,446
1997	2,156,116	1,968,048	4,124,164	188,068
1998	1,518,939	2,290,209	3,809,148	-771,270
1999	2,391,340	2,948,887	5,340,227	-557,547
2000	3,353,095	4,016,566	7,369,661	-663,471
2001	3,069,545	4,234,860	7,304,405	-1,165,315
2002	2,806,021	4,480,306	7,286,327	-1,674,285
2003	2,831,804	4,120,756	6,952,560	-1,288,952
2004	2,764,767	5,419,800	8,184,567	-2,655,033
2004 /1	785,510	1,449,253	2,234,763	-663,743
2005 /1	1,026,576	1,809,282	2,835,858	-782,706

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México, www.economia.gob.mx 12 junio 2005

/1 Periodo enero-abril

México ha sido el primer proveedor de Estados Unidos en ropa (camisas y pantalones de algodón); camiones de carga y vehículos familiares; televisores; autopartes y accesorios para automóvil (aparatos de radio, cinturones de seguridad, volantes, columnas y cajas de dirección, bolsas de aire, etc.) México es, también proveedor de Estados Unidos en café, tomate y otros vegetales frescos y congelados, con un monto que se acerca a los 2,000 millones de dólares anuales. Asimismo, México exporta más de un millón de automóviles y camiones por año (las exportaciones totales en el ramo automotriz –vehículos terminados, autopartes y accesorios- se acerca a los 30,000 millones de dólares anuales: más de tres veces las exportaciones petroleras del país). (Puente, 2001:103)

Según López Villafañe, los principales estados exportadores de México son el Distrito Federal con el 22.23%; Chihuahua, con el 9.77%; Baja California, con el 9.45%; Tamaulipas, con el 6.23%; Nuevo León, con el 4.87%. Doce estados fueron responsables de casi el 70% de las

exportaciones totales, principalmente el Distrito Federal y los estados del Norte. El sector automotriz ha tenido el mayor desempeño, seguido del electrónico y el textil.

El crecimiento comercial está basado en tres aspectos, en primer lugar el papel que representa la industria maquiladora, la inversión extranjera directa que ha permitido un comercio intrafirma y el mercado laboral que ofrece México.

La industria maquiladora, ha crecido bastante, pues en 1990 eran más de 1,500 establecimientos y en 1999 pasaron a ser más de 3,000 maquiladoras en todo el país. Además, ésta se ha ido desarrollando no sólo al Norte del país sino que se ha expandido hacia el Sur, y se ha estado convirtiendo en un fenómeno cada vez más generalizado en todo el país (Puebla, Oaxaca y Yucatán). Según López Villafañe, “la maquila se ha convertido en uno de los sectores más importantes en la exportación total del país.

Sin embargo, entre 1990 y 1996, ésta pasó a representar el 40% del volumen de lo exportado. El 83% del valor de las exportaciones de la maquila es de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, equipo de transporte y accesorios, prendas de vestir y productos textiles y, otras industrias manufactureras.” (López, 2000:91) Se importan insumos para esta industria, lo que se agrega a la actividad comercial que desempeña México pero, es importación que no tiene incidencia directa en la producción, consumo y mejoramiento del bienestar de la población, porque la maquiladora desempeña una función de subcontratación por parte de las matrices de otros países. (López, 2000:92)

En otras palabras, el incremento de las importaciones respecto al crecimiento del PIB ha implicado que el país no crezca “hacia dentro”, ya que no se consideran los requerimientos del aparato productivo y del consumo directo. Para Puente, de 1993 al 2000 el PIB de México creció 28% en términos reales; en tanto, la importación de mercancías creció 167%. (Puente, 2001:104)

La inversión extranjera directa ha jugado un papel muy importante en México. Gracias a la apertura de la inversión bajo el TLCAN, en los primeros seis años, México recibió más de 70 mil millones de dólares; 70.1% en la industria manufacturera; 16.1% en comercio y 13.8% en

otros sectores. Y ésta no sólo ha sido norteamericana, sino de otros países como Japón, Canadá, países europeos y asiáticos, ya que México pasó a ser un lugar estratégico para la producción y la vía para entrar al mercado estadounidense. La inversión norteamericana ha ascendido de 11 mil millones de dólares en los 80 a 28 mil 100 millones entre 1994 y 1998. Las principales áreas de inversión son el sector automotriz, la industria electrónica y el sector del vestido. (López, 2000:96) Cabe mencionar, que la inversión se ha dirigido a las empresas de exportación.

López Villafañe menciona que las empresas que se instalaron en México después del TLCAN han sido subsidiarias o empresas proveedoras de componentes y partes. Por ejemplo, “Volkswagen de México, apoyó la instalación de 20 nuevas proveedoras alemanas en Puebla para producir nuevos modelos. Nissan, en Aguascalientes ayudó igualmente a la instalación de 12 empresas proveedoras japonesas para aumentar la eficiencia de su producción y mejorar su competitividad. Otros, como Hyundai México, que sin subsidiarias directa en el país compra el 80% de sus insumos de Estados Unidos, el 10% de Corea y el otro 10% de México. En el caso japonés, cada vez más sus empresas en Estados Unidos compran más partes de México, y también a la inversa, y en general han ampliado sus negocios integrándolos en ambos lados de la frontera.” (López, 2000:93)

Las empresas exitosas constituyen el 80% de la producción industrial, aunque son una minoría en número absolutos. Éstas reciben crédito externo y han desarrollado redes para distribuir sus productos o han establecido acuerdos a largo plazo con los productores y/o distribuidores norteamericanos o canadienses.

El mercado laboral es lo que ha dado sustento a este crecimiento económico de México. Incluso se menciona que la principal carta del gobierno mexicano para la atracción de inversionistas al momento de firmar el TLCAN eran los bajos costos laborales, además de presumir indicadores económicos sanos. (Domínguez, 2000:246) De igual forma, menciona que el TLCAN fue diseñado, solamente para servir a los intereses de esas empresas que por los bajos costos laborales, bajos impuestos y débiles regulaciones. Estas llegaron a ser las condiciones para la inversión y las ventajas competitivas de México. (Domínguez, 2000:251)

Por ello, es que hubo un aumento significativo del empleo en la industria maquiladora, de 842 mil trabajadores en 1997 se incrementó a un millón 220 mil en el 2000. López Villafañe menciona que México tiene una gran presión por mantener bajos sus salarios, a raíz de la integración económica con Estados Unidos. (López, 2000:92)

La medición de los efectos del TLCAN en la economía de México resulta compleja por los distintos argumentos que ofrecen los especialistas en la materia, así como los que apoyan al TLCAN y los que están en contra de éste. Pero no cabe duda, que por lo menos en los primeros siete años el comercio exterior de México se multiplicó por tres (experiencia sin precedente histórico en América Latina). Asimismo, esto ha implicado una creciente dependencia, lo que perjudica a la economía mexicana, por los periodos de desaceleración económica con Estados Unidos. (Puente, 2001:103) Más su balance externo global exhibe aspectos desfavorables, porque en el lapso 1994-2000 el intercambio comercial con el exterior le dejó un déficit acumulado total de casi 26,000 millones de dólares. (Puente, 2001:102)

Un argumento a favor del TLCAN es del autor Jerry Haar quien menciona que desde 1995 el desempleo ha mostrado una tendencia hacia la baja. En el 2000, promedió tasas de desempleo de 2.21%, el más bajo en 10 años. De acuerdo con el IMSS, un promedio anual de 510 mil trabajadores ha ingresado a la fuerza laboral. El empleo en empresas con inversión extranjera directa aumentó un 104% desde 1993 y representa el 22% del total de empleos en México. Estas empresas han creado 1.5 millones de nuevos trabajos desde que el TLCAN entró en vigor. Las empresas que exportan el 60% de sus ventas pagan salarios del 37% arriba del resto de la economía. (Haar, 2003:213)

Haar menciona que los investigadores encuentran que los impactos del TLCAN en el empleo son relativamente pequeños y argumentan que la política macroeconómica general son mucho más significativa en el empleo, como son las economías de escala, los cambios tecnológicos, las nuevas inversiones y el crecimiento en la productividad. (Haar, 2003:212)

Aparentemente, las cifras sobre el empleo son positivas para México, sin embargo, Graciela Bensusán menciona que los efectos laborales se enfocaron en distintos sectores y en los

tres países de distinta forma. Por ejemplo, los efectos se hicieron ver en el sector automotriz, en el sector eléctrico y en el sector de la confección, perjudicando más los empleos de Estados Unidos y de Canadá, en cambio para México, en esos sectores hubo crecimiento en el empleo, pero éste fue en el sector maquilador y no en la industria manufacturera, que como se sabe, las condiciones laborales son de baja calidad.

La autora menciona que “entre 1988 y 1998, en el sector canadiense de equipos de transporte, sobre todo de automóviles, el empleo se mantuvo estable mientras que cayó un 12% en Estados Unidos y creció un 21% en México, lo que benefició fundamentalmente a la industria maquiladora de partes automotrices. En el sector electrónico el empleo cayó 25% en Canadá y 6.5% en Estados Unidos mientras en México creció un 36%, igualmente en la industria maquiladora donde se ubicó el 98% de los nuevos empleos. Por último, en la industria de la confección de Estados Unidos se perdió alrededor del 35% de los puestos de trabajo y el 26% en Canadá mientras se incrementaron un 27% en México.” (Bensusán, 2001)

Graciela Bensusán explica que en México hubo un cambio importante en la composición del empleo manufacturero, ya que la industria maquiladora creció un 117% en ese periodo, mientras la manufacturera no maquiladora redujo su participación.

De igual manera, para Jesús Puente el TLCAN “el modelo exportador de México no ha sido capaz de generar un crecimiento económico de pleno empleo, como lo hizo el modelo industrial de sustitución de importaciones en las décadas 1950-1980. El actual “modelo industrial exportador” de México es “dinámico”, pero tiene “bajo poder de arrastre” y “lento motor de crecimiento interno”, lo cual es consecuencia de “la articulación productiva” y de la “destitución ineficiente de importaciones”.

La propuesta de Jesús Puente es que se debe articular competitivamente los eslabones de las cadenas productivas porque sólo así, en el mediano plazo se podría cerrar la brecha comercial del país, sólo así se podrían superar las debilidades de una “liberalización comercial acelerada”, pero “ineficiente” que caracterizó a México en las postrimerías del siglo XX. (Puente, 2001:106)

Nuestra opinión con respecto a esto, es que si bien ha crecido el empleo, los salarios han sido bajos. Ya que éstos han crecido en el sector maquilador y dichos empleos son de baja calidad, en donde se mantienen topes salariales, lo que en otras palabras significaría una mayor productividad (explotación) con un menor salario, sin prestaciones sociales, sin sindicatos, etc. Asimismo, los efectos dañinos del mercado laboral en México no sólo han sido simplemente consecuencia del TLCAN sino de una política de flexibilización laboral, que consiste, entre otras cosas, en mantener los salarios bajos de los trabajadores.

Graciela Bensusán también, menciona que la cuestión del empleo depende de la vulnerabilidad de la economía mexicana por la dependencia que tiene con Estados Unidos. Menciona que con la recesión estadounidense del 2000-2001 se perdieron más de 260 mil empleos, según el IMSS y el INEGI. Asimismo, la autora explica que se ha incrementado la brecha entre salarios de la industria manufacturera entre México y Estados Unidos entre 1993 y 1999, en lugar de disminuir. Al mismo tiempo, la productividad de la mano de obra en la manufactura de México creció a niveles superiores a los de los otros países, lo que se tradujo en una reducción mayor de los costos de la mano de obra mexicana respecto a la ocurrida en Estados Unidos y Canadá. (Bensusán, 2001)

En el próximo capítulo, se analizará con más detalle la situación de las variables del mercado laboral mexicano para ver la incidencia que tuvo el TLCAN y cómo influirá el ALCA en México.

4.2.2 El Proyecto Plan Puebla Panamá (PPP)

Según la visión oficial, la importancia para México de participar en un proyecto como el PPP se debe a que es una oportunidad de progreso para una de las zonas más rezagadas del país, principalmente porque tiene los índices más altos de marginación y pobreza. No obstante, esta región presenta una riqueza en biodiversidad: gas natural, petróleo y agua, entre otros, que para el gobierno mexicano sería fácilmente aprovechar como ventajas comparativas. Las características que presenta la zona del sur-sureste de México son:

1. Representa el 24% del territorio mexicano.

2. Habitan el 23% de la población total (36 millones de habitantes).
3. La mayoría de la población indígena (74%) radica en esa zona.
4. Los estados que están presentes en esa región son 9: Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Veracruz, Puebla, Yucatán, Tabasco, Campeche y Quintana Roo.
5. Produce el 22.5% del PIB (agrícola, silvícola y pesquero)
6. Destacan por su actividad económica: la extracción de petróleo (provee más del 90% del petróleo y productos petroquímicos) y el turismo.
7. Una región con una cantidad de recursos estratégicos como agua, hidrocarburos, gas, generación de energía eléctrica, minerales, biodiversidad, espacios turísticos, etc.
8. La población que radica es la más marginada de la República Mexicana, con niveles de pobreza, analfabetismo, salud y educación.
9. Una región que alberga el 7% de la biodiversidad conocida del planeta.

En este sentido, la política del presidente Vicente Fox sobre la participación del PPP quedó expresada en el Programa Nacional de Desarrollo:

“El rezago y los problemas de desarrollo socioeconómico de la región sur sureste de México se asemejan a los correspondientes de los países de Centroamérica. Un esfuerzo conjunto de desarrollo entre Centroamérica y dicha región mexicana, en un marco respetuoso de concertación, entendimientos y consensos, resultará fundamental para poder elevar la calidad de vida de los habitantes de la región de Mesoamérica. La acción coordinada entre los gobiernos de los países centroamericanos y el de México potenciará y multiplicará las posibilidades para aprovechar mejor colectivamente sus nuevas oportunidades y enfrentar sus nuevos y viejos retos y, respetando las decisiones soberanas de cada uno de los Estados, darle una nueva dinámica económica a la región. México tiene que salir de sí para reposicionarse creativamente en el mundo del siglo XXI. El Plan Puebla Panamá aspira a desatar ese proceso.”

Desde tiempo atrás, los gobiernos como el de Echeverría, López-Portillo, Salinas y Zedillo trataron de superar las diferencias que presentaba esta zona a través de varios programas como el de la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados 1977, el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) y el Programa de Desarrollo para 250 Microrregiones del presidente Vicente Fox. Otros proyectos se elaboraron con el fin de revitalizar la región ístmica, tales como el Proyecto Alfa-Omega, Programa de Desarrollo Integral del Istmo de Tehuantepec o Megaproyecto del Istmo. (Gazca, 2001:106) Sin embargo, por otras prioridades de los gobiernos, estos proyectos nunca se llevaron a cabo por falta de recursos financieros, ni despertaron el interés necesario para atraer inversiones privadas.

Con estos antecedentes y con las condiciones que presenta esta región, el Presidente Vicente Fox promovió un proyecto para incentivar la inversión en infraestructura para la integración urbana y regional de algunas ciudades mexicanas del sur-sureste, a través de la construcción de un conjunto de corredores que faciliten la circulación de mercancías. Más tarde, el presidente de México hizo extensivo este proyecto a los presidentes de Centroamérica, presentando su propuesta durante la Cumbre de Mandatarios del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, celebrada en San Salvador el 15 de junio del 2001. En esta Cumbre se acordó impulsar las “Iniciativas Mesoamericanas”, que constaban de las siguientes políticas: desarrollo sustentable, desarrollo humano, prevención y mitigación de desastres naturales, promoción del turismo, facilitación del intercambio comercial, integración vial, interconexión energética e integración de los servicios de telecomunicaciones. (Moreno, 2003:35)

Además de estos ocho puntos, los mandatarios centroamericanos decidieron incluir la propuesta del presidente Fox. Así, el Plan Puebla Panamá es el medio por el cual estos gobiernos ofrecen una oportunidad a los inversionistas extranjeros para generar dicho desarrollo y de esta manera cumplir con sus metas establecidas, ya que es necesaria la ayuda extranjera para echar andar sus iniciativas. Por ello, Moreno menciona que:

“El PPP pretende generar un espacio jurídico e institucional que garantice la incursión de inversiones privadas en áreas estratégicas y de enorme rentabilidad además de generar las condiciones materiales necesarias para su desempeño, como son las inversiones en infraestructura de transporte, electricidad y telecomunicaciones, elementos estratégicos en el mejoramiento de los enlaces con los mercados del TLCAN y la Unión Europea.” (Moreno, 2003:12)

México cumple el papel de promotor de dicho proyecto auspiciado por los intereses de Estados Unidos, como parte de su estrategia para formar el ALCA, además de que sus empresas transnacionales serán las más beneficiadas, al igual que las mexicanas y de otros países pero en menor grado. Asimismo, los países centroamericanos se ven atraídos por dicho proyecto, ya que desean estrechar aun más su relación con Estados Unidos, ya que Centroamérica es una zona con un gran número de empresas maquiladoras que exportan a Estados Unidos. Por ello, éste país es el segundo socio comercial de Centroamérica, después del MCCA y en tercer lugar, la Unión Europea.

La buena aceptación de este proyecto así como de su financiamiento comenzó cuando se le dio a conocer al Grupo Consultivo Regional para la Transformación y Modernización de Centroamérica -integrado por donantes y representantes de Alemania, Canadá, España, Estados Unidos y Suecia, creado para la reconstrucción de los países afectados por el huracán Mitch en 1998- el paquete de iniciativas centroamericanas del PPP en enero del 2001 en Madrid, España ante el Grupo de los Seis, conocidas como el Planteamiento de Madrid. (Moreno, 2003:20)

Últimamente, se llevó a cabo el Primer Taller Empresarial del Consejo Mesoamericano para la Competitividad del PPP, realizado los días 16 y 17 de mayo del 2005 en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco, México, lo que demuestra el seguimiento de este proyecto. (www.sre.gob.mx 5 julio de 2005)

Entre los organismos internacionales que financian el PPP se encuentran el Banco Mundial (BM), el Fondo para el Medio Ambiente Mundial –FMAM- y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Además, cabe destacar que el BID trabaja con el Grupo Técnico Interinstitucional del PPP, en cuya instancia también participa el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y la CEPAL. Es evidente que la mayoría de estos proyectos serán financiados con préstamos del BID, el BM y el BCIE.

Algunas empresas que han manifestado su decisión de participar en la iniciativa del PPP son: Odebrecht (empresa brasileña dedicada al desarrollo de infraestructura), Banco de Desarrollo Internacional de Japón (interesado en construir hidroeléctricas), diversas empresas textiles, Grupo Pulsar, Grupo Xtra, Grupo Kanek, ICA, Impulsara Azucarera del Noroeste, CEO Mc Allen Economic Development, Filmo Media, Consejo Mexicano de Comercio Exterior, Carso, Telmex y Grupo Financiero Banamex, entre otras. (Gazca, 2002:110)

Básicamente son tres fuentes para financiar dicho proyecto:

1. La inversión privada realizada por empresas transnacionales con interés en la región, entre las que destacan Internacional Paper Company, Texas Connection, Ford Motor Company, Pulsar de Monterrey, Tribasa, Carso, GAN, ICA e Imbursa, entre otras;
2. Los préstamos otorgados por los organismos internacionales y los países del G-6;

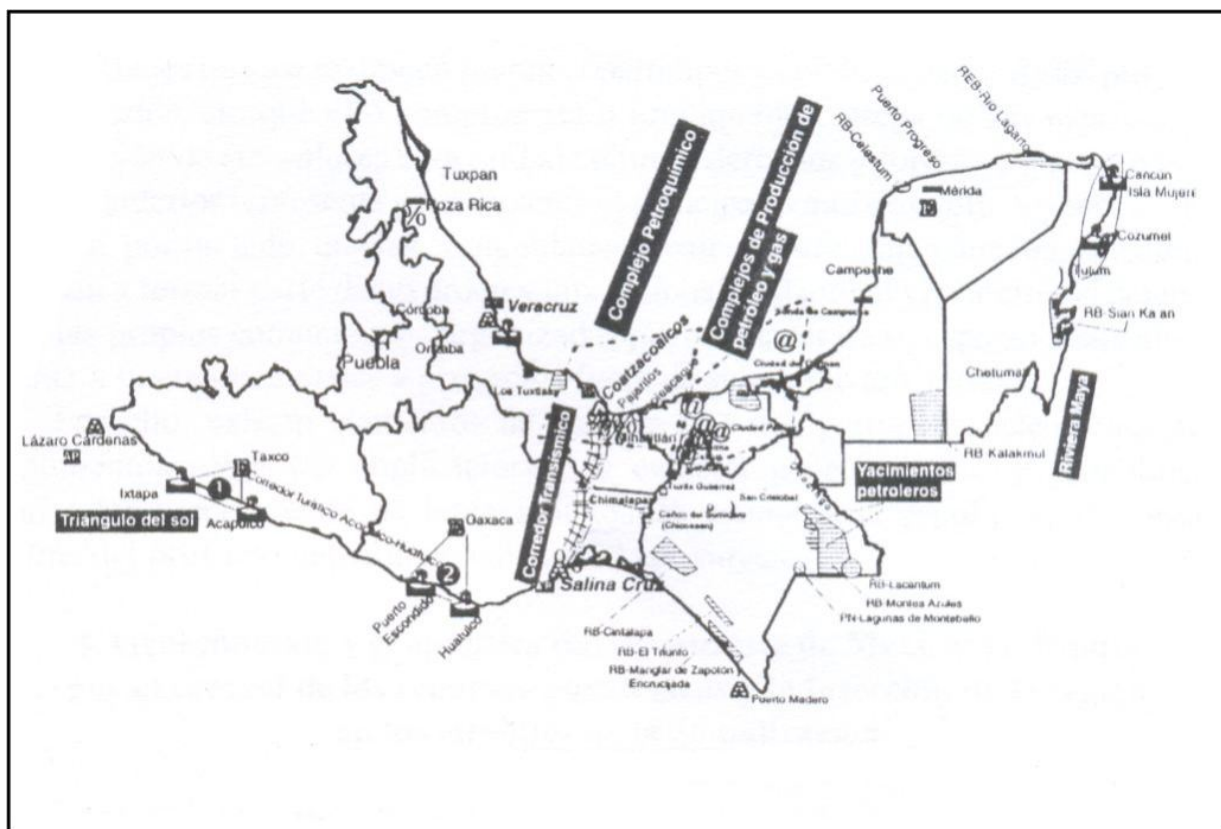
3. La inversión pública financiada por los países a través de los presupuestos nacionales. (Moreno, 2003:22)

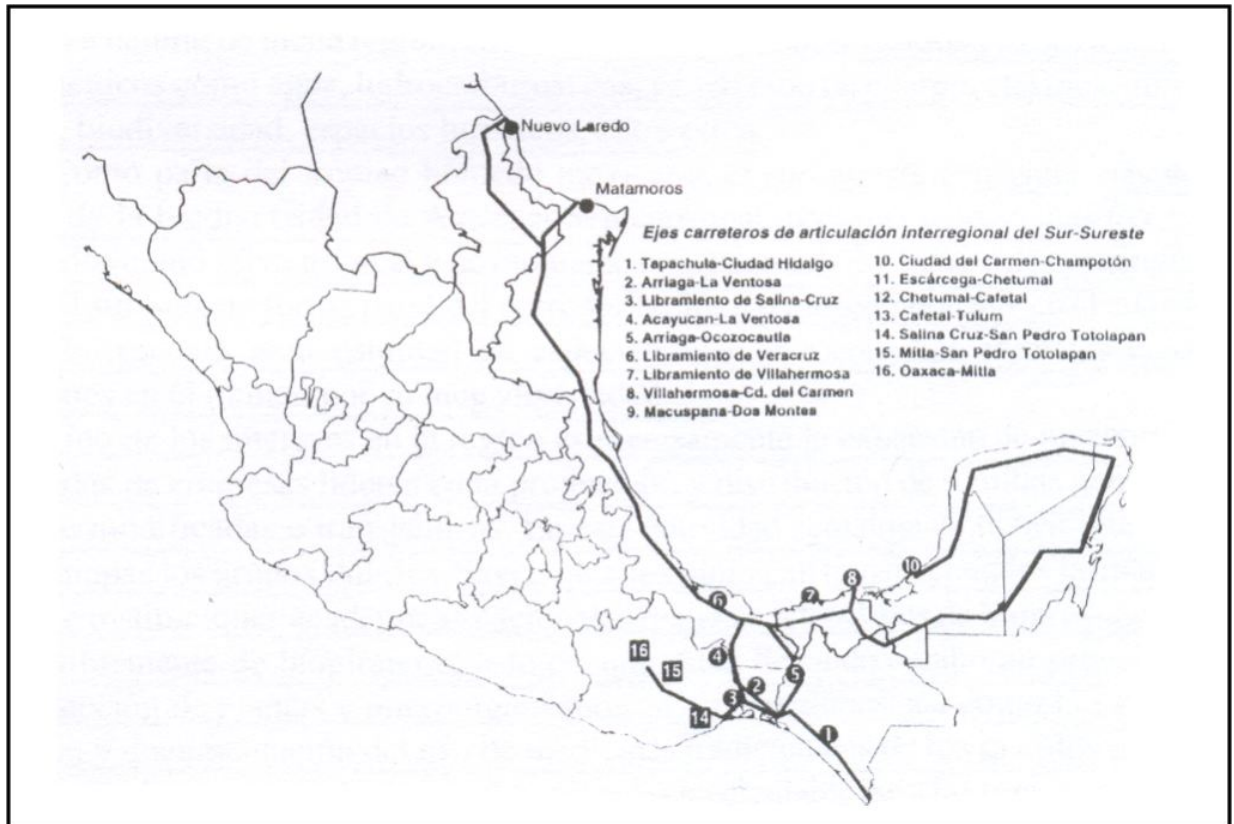
La bolsa disponible para el financiamientos de las ocho iniciativas mesoamericanas asciende a \$4,017.7 millones de dólares, de los cuales la iniciativa de Desarrollo Sustentable tiene asignado escasamente el 0.4% del total, la iniciativa de Desarrollo Humano el 0.7% y la Iniciativa de Prevención y mitigación de desastres el 0.6%, lo cual demuestra la escasa importancia que se le confiere a estos componentes del PPP que desde el discurso y la retórica oficial le imprimen al Plan la lógica de desarrollo sustentable. Del total de los \$4,017.7 millones de dólares, se destinó a México el 45% para financiar sus iniciativas (proyectos carreteros, modernización del ferrocarril del Sureste y otros, así como de los puertos, generación empleos a través de la industria maquiladora, etc.) además de los recursos propios incluidos en el Presupuesto de Egresos de la Federación. En el 2002, el Congreso Mexicano aprobó recursos al PPP por un monto de \$7,557.1 millones de pesos, de los cuales el 83% se destinó a inversiones en transporte y comunicaciones. (Moreno, 2003:23)

Lejos de la retórica del Plan Puebla Panamá, éste está en función de lo siguiente:

1. Un proyecto estratégico para la actividad petrolera y la extracción de hidrocarburos. En primer lugar, este proyecto permitiría la posibilidad de explotar grandes yacimientos de petróleo y gas en suelo chiapaneco (Ocosingo), en segundo lugar, cabría la posibilidad de la privatización de la industria paraestatal energética (PEMEX y CFE) que atraería capitales externos a la región y, en tercer lugar, la intencionalidad de Estados Unidos por crear un mercado hemisférico de energéticos que comenzaría en la zona del TLCAN para después extenderse hasta el Cono Sur, donde México jugaría un papel de primer orden.
2. Un proyecto que serviría de expansión de las empresas líderes en la producción y distribución de semillas genéticamente modificadas o transgénicas, ya que se les permitiría realizar actividades de bioprospección y posiblemente de biopiratería; es decir, llevarían a cabo un proceso de recolección de plantas y microorganismos, así como la identificación y documentación del uso de medicinas tradicionales, lo cual representaría una fuente de ganancias incalculable para las transnacionales farmacéuticas en la introducción de nuevos productos de la medicina.

3. Un proyecto que facilitaría a los inversionistas instaurar plantas maquiladoras. Esto está en relación con el programa del presidente Vicente Fox llamado la Marcha hacia el Sur, con el cual se ha pretendido generar 300 mil empleos durante su sexenio y con la implementación del PPP se crearán 1.6 millones de empleos en el 2005. Esto también coadyuvará a detener el flujo de migrantes a Estados Unidos.
4. Crear la infraestructura adecuada para que circulen las mercancías, ya que México tiene un lugar geoestratégico con respecto al Cono Sur, a Estados Unidos, a Asia y a Europa y por ello en México se pretenden realizar los corredores Golfo, Pacífico y Transístmico, mismo que podrían reactivarse por la modernización de 16 ejes carreteros. El proyecto también incluye la modernización del Ferrocarril del Sureste, el Chiapas-Mayab y el del Istmo de Tehuantepec y la ampliación de las terminales de Terán y Tuxtla Gutiérrez, así como de los puertos de Coatzacoalcos, Salina Cruz, Dos Bocas y Puerto Madero, además de consolidar una ruta hacia Estados Unidos. (Gazca, 2002: 110-112)





No obstante, no se plantean los efectos que tendrá un proyecto como este para las comunidades indígenas, para el mercado laboral, para el ambiente y para las pequeñas y medianas empresas. Para las comunidades indígenas, el problema radicaría en un proceso acelerado de descomposición y desintegración de las comunidades, exclusión, expulsión y explotación de las sociedades y sus recursos naturales, lo que implica un modelo de privatización; en el aspecto laboral, la industria maquiladora no ofrece buenas condiciones de trabajo, lo que perjudicará a los demás trabajadores, ya que habrá mayor oferta de trabajo, por lo que los salarios se verán más rebajados, ya que en esa zona se ofrece una abundante mano de obra.

Con respecto al ambiente, se prevén desastres ecológicos, tan solo, un ejemplo es el problema de contaminación generado por la industria maquiladora, que se observa en la frontera con Estados Unidos, como la contaminación del agua, potabilidad y derechos de agua; falta de regulación y normas en el tratamiento de aguas residuales y de desechos tóxicos, y un inadecuado sistema de drenaje. (Calderón, 2002:26)

Las PYMES tendrían menor capacidad competitiva, por lo que no podrían soportar la competencia con las grandes empresas, provocando la quiebra de muchas de ellas, además éstas son excluidas de los procesos de negociación comercial.

Asimismo, “durante varias décadas México estuvo en la vanguardia de la política exterior, en particular como promotor de la unificación de los países de América Latina y el Caribe en torno a objetivos comunes de desarrollo y de políticas culturales. Pero en los últimos tiempos, la actitud subordinada a intereses transnacionales por parte de los gobiernos neoliberales ha llevado a que se pierda tal capacidad de iniciativa”. (Villanueva, 2002:82)

La propuesta que tiene México hacia los países centroamericanos es la de reeditar la experiencia del TLCAN. Los funcionarios tienen ya un formato estructurado y simplemente, al negociar los tratados, reproducen con exactitud los mismos capítulos del TLCAN, acomodando los nombres y disposiciones particulares a cada país. Así, el proceder de la política mexicana con respecto a los países centroamericanos demuestra un postura en contra del bolivarismo, que como vimos caracterizó a México.

Peñaloza menciona que México no asume compromisos de apoyo para el fortalecimiento comercial, económico y financiero de Centroamérica ni para reducir las desigualdades sociales dentro de nuestro país y el Istmo Centroamericano. Y tiene la misma postura en las negociaciones del ALCA, ya que no ofrece una alternativa diferente.

Al igual que en el TLCAN, con los países de Centroamérica no hubo reconocimiento de asimetrías, lo que constituye un retroceso respecto a los acuerdos de alcance parcial que México ha suscrito en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 por el que se crea la ALADI mismos que de manera clara reconocen la desigualdad y establecen condiciones preferenciales en virtud de niveles de desarrollo”. (Peñaloza, 2002:96) Las diferencias de desarrollo entre México y Centroamérica son las siguientes:

Países	IED Neta 2000	PIB Total 1999	PIB per cápita 1999	Exportaciones de bienes 1999 al Mundo (a)
El Salvador	70 mdd	3.4%	1.3	1,164
Guatemala	245 mdd	3.6%	0.9	2,458
Honduras	170 mdd	-1.9%	-4.5	758
Nicaragua	335 mdd	7.0%	2.0	478
Costa Rica	420 mdd	8.0%	5.4	6,277
México	13,500 mdd	3.5%	4.2	136,145

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.
a /En millones de dólares corrientes.

A pesar de que México a nivel internacional se ha pronunciado en contra del poder que han adquirido las empresas transnacionales con respecto a los requisitos de desempeño y otras facilidades que demandan. Con los países de Centroamérica se canceló establecer códigos de conducta y requisitos de desempeño a empresas e inversionistas extranjeros. México también está haciendo efectiva la desregulación de la inversión extranjera, ya que también en Centroamérica ve beneficios para sus grandes empresas asociadas con las empresas transnacionales. Al llevar a cabo esto, queda sin importancia el probable desplazo de las micro, pequeñas y medianas empresas tanto mexicanas como centroamericanas, así como alejarse del respeto de los derechos laborales y ambientales. (Peñaloza, 2002:98) En este sentido, México cumple su papel de promotor del PPP y abre el camino para la consolidación del ALCA.

4.3 Participación de México en el comercio mundial y las perspectivas del ALCA

Según el cuadro realizado por Miguel Lozada, se observa que de 1993 al 2000 ha habido un crecimiento de las exportaciones totales de México, de 117,198.6 millones de dólares en 1993 a 340,897.0 millones de dólares en el 2000, no obstante, en el 2001 debido a la recesión estadounidense, el comercio se redujo a 52,577.7 millones de dólares. Esto afectó a las exportaciones mexicanas. (Ver cuadro 22)

Cuadro 22. Comercio total de México 1993-2001 (Ene-Feb)

(En millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	117,198.6	140,163.1	151,993.6	185,472.5	220,045.0	242,832.6	278,365.9	340,897.0	52,577.7
Imp.	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	125,373.1	141,974.8	174,897.0	52,577.7
Exp.	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,459.6	136,391.1	166,424.0	25,548.0

Fuente: Miguel Lozada, "México y el Comercio Exterior siglo XXI" en *Industria*, Vol. 17, No. 145-146, Jun y Jul. 2001 Órgano Oficial de la CONCAMIN, p.21.

Asimismo, en la década de los 90, Estados Unidos continúa siendo el primer socio comercial de México. Su segundo socio comercial es la Comunidad Económica Europea, con el cual tuvo un comercio deficitario, después con América Latina que con la ALADI, el CARICOM y el MCCA tuvo un comercio superavitario. Y por último con Japón, con el cual tuvo un comercio deficitario. (Ver cuadros 23 y 24)

Cuadro 23. Estructura de las exportaciones de México, 1990-1998

(Porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ALADI	3.33	3.52	5.02	3.06	2.61	3.57	3.60	3.38	2.55
MCCA	1.21	1.44	1.74	0.91	0.87	0.87	0.89	1.01	1.09
CARICOM*	0.35	0.38	0.60	0.23	0.26	0.18	0.21	0.18	0.19
Resto de América Latina **	1.04	0.84	1.08	0.86	0.75	0.95	0.56	0.56	0.54
Canadá	0.89	1.98	2.83	2.98	2.41	2.48	2.26	1.95	1.29
Estados Unidos	71.51	69.73	68.90	83.10	85.32	83.63	84.03	85.60	87.91
Resto de América***	0.81	1.29	1.47	0.59	0.31	0.51	1.21	0.83	0.63
CEE	12.20	12.45	11.81	5.19	4.46	4.18	3.67	3.57	3.28
Japón	5.00	4.67	3.19	1.31	1.62	1.16	1.42	1.05	0.73
Resto del Mundo****	3.65	3.78	3.36	1.79	1.39	2.45	2.14	1.85	1.54
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Islas Bahamas, Belice, Dominica, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Otros.

** Haití, Panamá y República Dominicana.

*** Antillas Holandesas, Bermudas, Islas Vírgenes (norteamericanas), Otros.

**** Europa Oriental, Asociación Europea de Libre Comercio, Resto de Europa, China, Asia, Medio Oriente, África, Oceanía, Otros.

Fuente: INEGI, *Estadísticas del Comercio Exterior de México*, varios años.

Cuadro 24. Estructura de las importaciones de México, 1990-1998
(Porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ALADI	3.84	3.86	4.00	3.29	3.23	3.43	2.27	2.07	2.04
MCCA	0.25	0.34	0.25	0.17	0.18	0.12	0.18	0.18	0.18
CARICOM*	0.02	0.05	0.10	0.08	0.09	0.11	0.07	0.07	0.05
Resto de América Latina **	0.55	0.42	0.14	0.11	0.05	0.02	0.04	0.03	0.02
Canadá	1.67	1.95	2.07	1.78	2.02	1.90	1.82	1.79	1.83
Estados Unidos	61.75	62.37	60.58	71.20	71.85	74.53	75.85	74.84	74.46
Resto de América***	0.10	0.09	0.14	0.13	0.09	0.03	0.01	0.04	0.04
CEE	14.43	14.16	14.16	11.15	10.71	8.79	8.13	8.48	8.82
Japón	4.46	5.28	6.02	5.15	4.80	4.98	4.46	3.95	3.64
Resto del Mundo****	8.13	7.24	8.39	6.94	6.99	7.1	7.17	8.57	8.93
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Islas Bahamas, Belice, Dominica, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Otros.

** Haití, Panamá y República Dominicana.

*** Antillas Holandesas, Bermudas, Islas Vírgenes (norteamericanas), Otros.

**** Europa Oriental, Asociación Europea de Libre Comercio, Resto de Europa, China, Asia, Medio Oriente, África, Oceanía, Otros.

Fuente: INEGI, *Estadísticas del Comercio Exterior de México*, varios años.

Si observamos el proceso de la participación de México en el comercio, realmente no ha cambiado. Los socios comerciales de México han sido países desarrollados. Y sumando la participación de México en América Latina en su conjunto apenas llega al 7%. En opinión de Pedro Javier González, en el año 2000, las exportaciones de México a Centroamérica, el Caribe y Sudamérica sumaron el 4% del total de las ventas al exterior, mientras que el mercado norteamericano (Estados Unidos y Canadá) absorbió más del 90%. (González, 2001:16)

De las exportaciones totales de México, el sector que más destacó en esta actividad fue el de la industria manufacturera¹ con 32, 307, 095 miles de dólares en 1991 a 95, 565, 413 miles de dólares en 1997. Le sigue la industria extractiva, debido a la mayor participación del petróleo crudo que pasó de 7, 264,833 en 1991 a 10, 333,767 miles en dólares en 1997. Después la agricultura y silvicultura, y por último la ganadería, apicultura, caza y pesca. (INEGI, 1999:84-85)

¹ Camarón congelado, fresas congeladas, legumbres y frutas preparadas y/o en conserva, tequilas, artículos de tela y tejidos de algodón o fibras vegetales, calzado, fibras textiles artificiales o sintéticas, hilados y cordeles de henequén, muebles y artefactos de madera, combustóleo, gas butano y propano, gasóleo, amoníaco, ácido fluorhídrico, colores y barnices preparados, vidrio o cristal y sus manufacturas, hierro o acero manufacturado, plata en barras, automóviles para el transporte de personas, y de carga, máquina para explanación y construcción, partes y refacciones de radio y televisión, partes sueltas para automóviles, llaves, válvulas y partes de metal común, otros.

De igual manera, se importó más de la industria manufacturera, por ejemplo, azúcar, leche en polvo, leche evaporada o condensada, papel blanco para periódico, polietileno, abonos para la agricultura, resinas naturales y sintéticas, llantas y cámaras, alambres y cable de hierro o acero, aviones, máquinas para llenar, lavar recipientes y sus partes, maquinaria para la industria textil, máquinas y aparatos para la industria del papel, motores estacionarios de combustión interna, tronillos, tuercas de hierro o acero instrumentos para medicina, cirugía y laboratorio, piezas y partes para instalaciones eléctricas, cámaras de todas clases, entre otros productos. En 1991, las importaciones en manufacturas representaron 46, 967, 205 miles de dólares y en 1997 se incrementaron a 101, 505, 999 miles de dólares. Seguido de la agricultura y silvicultura, después ganadería, apicultura, caza y pesca, y por último industrias extractivas. (INEGI, 1999:86-87)

Según cifras del INEGI, en los últimos años, el desempeño del comercio exterior de México ha sido deficitario, aunque se observa un crecimiento tanto en las exportaciones como importaciones en relación al periodo 1993-2001, excepto por el año 2000. (Ver cuadro 25)

Cuadro 25. Resumen del comercio exterior de México

(Millones de dólares)

Periodo	Exportación	Importación	Saldo
2002	161 046.0	168 678.9	-7 632.9
2003	164 766.4	170 545.8	-5 779.4
2004	187 998.6	196 809.7	-8 811.1
2005	214 233.0	221 819.5	-7 586.6
2006	249 997.2	256 130.4	-6 133.2

Fuente: Grupo de trabajo integrado por: Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía. Página de Internet INEGI, www.inegi.gob.mx/est/conetnidos/español/rutinas/ept.asp?t=ext01&c=1138, 13 de agosto del 2007.

Miguel Lozada menciona que el Programa Nacional de Desarrollo 2001-2006, el 54% de las exportaciones se concentran en sólo 150 empresas, de un total de más de 40,000 exportadoras, debido entre otras razones al financiamiento y al rompimiento de las cadenas productivas lo que afectó a pequeñas y medianas empresas. (Lozada, 2001:20)

México ha tratado de consolidar relaciones comerciales con bastantes países, para ser exactos con 33 países, cronológicamente han sido los siguientes: el TLCAN se firmó en 1994. En 1995 se firmó un tratado de libre comercio con Costa Rica, en ese mismo año se celebró un tratado comercial con Bolivia; con Colombia y Venezuela (G3); en 1998, se firmó un tratado comercial con Nicaragua; en 1999 con Chile. En el 2000 se firmaron dos tratados comerciales con Israel y la Unión Europea. En el 2001, se firmaron dos tratados comerciales con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras). En el 2004, México firmó un tratado con Uruguay y en este año, 2005, con Japón. A pesar de esto, el socio comercial más importante es Estados Unidos. (Página de Internet de la Secretaría de Economía, www.economia.gob.mx 12 junio 2005)

Asimismo, el presidente Vicente Fox ha desplegado una intensa promoción en el exterior para la celebración de acuerdos comerciales bilaterales con China, Corea, Singapur, Australia y Nueva Zelanda. Y no olvidemos que México también es parte del Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico² desde 1993.

Con respecto a su participación en el ALCA, la implementación del ALCA le resultaría beneficiosa, ya que también aprovecharía ciertas ventajas para expandir su mercado, además de que no puede marginarse en un proceso de esa envergadura. Por ello, México ha sido un participante activo y promotor del proyecto de integración hemisférica, tan es así que ha ofrecido a la Ciudad de Puebla a que sea sede de este importante acuerdo. Se ha mencionado que su postura es casi nula o inadvertida, pero eso se debe a dos cuestiones, la primera por fines políticos para que México no dé una postura en apoyo al proyecto de Estados Unidos tan explícitamente y segundo, porque no le convendría compartir los beneficios alcanzados a través del TLCAN.

Sin embargo, la Secretaría de Economía ha refutado estos dos planteamientos explicando que México ha tenido una postura muy optimista con su participación en el ALCA, incluso en la VIII Reunión Ministerial de Miami en el 2003, México “reiteró su elevado nivel de aspiración en el sentido de contar con un acuerdo que sea integral, balanceado, consistente con las disciplinas

² APEC está integrado por 21 economías: China, Rusia, Tailandia, Vietnam, Malasia, Indonesia, Corea del Sur, Japón, Tapei Chino, Hong Kong, Filipinas, Singapur, Brunei, Papua Nueva Guinea, Australia, Nueva Zelanda, Perú, Chile, México, Estados Unidos y Canadá.

multilaterales y que incorpore, de manera apropiada, el tratamiento especial y diferenciado considerando los distintos niveles de desarrollo y tamaño de las economías”. Y que México “continuará participando activamente en el ALCA, sin menoscabo de los esfuerzos bilaterales y multilaterales existentes”. (Portal de la Secretaría de Economía de México, www.economia.gob.mx 12 junio 2005)

Asimismo, México ha presidido el Grupo de Trabajo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, el Grupo de Negociación de Propiedad Intelectual y el Grupo de Negociación sobre Inversiones. De la VIII Reunión Ministerial de Miami, hasta que terminen las negociaciones, México ha contado con la presidencia del Comité Técnico de Asuntos Institucionales y tendrá la vicepresidencia del Grupo de Negociación de Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios y del Grupo de Negociación de Agricultura. Esto refleja el interés del gobierno mexicano por participar y sacar el mayor provecho de este acuerdo comercial.

Con respecto al planteamiento de que México no le conviene que otros países tengan una relación estrecha con Estados Unidos y Canadá en el marco del ALCA, la Secretaría de Economía, menciona que no es correcto por las siguientes razones:

- Mientras que los productos mexicanos entran sin pagar arancel a esos dos mercados desde el 1 de enero de 2003, la liberalización total para los demás países de ALCA sería, si todo marcha bien, en 2016.
- Estados Unidos y Canadá otorgan importantes reducciones arancelarias a los productos provenientes del Continente Americano a través de sus respectivos esquemas de preferencias generalizadas.
- Estados Unidos proporciona a los países del Caribe –excepto Antigua y Surinam–, Centroamérica y la Comunidad Andina de Naciones –salvo Venezuela–, a través de la *Iniciativa de la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Economic Recovery Act)* y la *Ley de Preferencias Comerciales a los Países Andinos (Andean Trade Preferences Act)*, un tratamiento relativamente similar al que recibe México a través del TLCAN.
- Canadá tiene en vigor tratados de libre comercio con Chile y Costa Rica y está negociando con los demás países centroamericanos; Estados Unidos ha concluido la negociación de un tratado de libre comercio con Chile y está negociando con los cinco

países del MCCA y, pronto lo hará con la República Dominicana. En breve también iniciará negociaciones con otros países de América Latina, como Colombia y Perú.

- Los países participantes en el proceso ALCA que no tienen acceso preferencial (salvo el Sistema Generalizado de Preferencias, SGP) al mercado de Estados Unidos o Canadá, compiten con México fundamentalmente en dos tipos de productos: (i) los que ya cuentan con un arancel reducido, y (ii) los que son sensibles para Estados Unidos; en los primeros, la liberalización en ALCA no tendrá ningún efecto práctico; en los segundos, el periodo de transición probablemente será de largo plazo. (Ventajas para México del ALCA, Secretaría de Economía, www.economia.gob.mx 12 junio 2005)

Según la versión oficial, las perspectivas que México tendría en el ALCA serían benéficas debido, primero, a que sus exportaciones serían mayores con países con Brasil, Argentina, Paraguay, Ecuador, Perú, Panamá, República Dominicana y CARICOM, ya que sumarían alrededor de 160 mil millones de dólares. Y las importaciones conjuntas de estos países ascienden a 150 mil millones de dólares. México competiría favorablemente en esos mercados al eliminarse sus aranceles. Segundo, porque México podría ser sede del ALCA, lo que lo sitúa como un país a la vanguardia en el proceso de la globalización. La consecuencia de esto es que México se consolida como uno de los principales destinos de la inversión extranjera directa mundial, generando creciente tecnología doméstica y atrayendo más tecnología de punta, que mejore la competitividad de los productos mexicanos, adicionando cada vez mayor valor nacional a las exportaciones, incorporando a más PYMES a las corrientes de comercio e inversión internacional y generando empleos mejor remunerados.

Tercero, tanto el sector agropecuario como el industrial tendrían posibilidad de exportar sus productos con las reducciones arancelarias en el marco del ALCA porque, actualmente Argentina y Brasil aplican a México un arancel promedio de alrededor del 16 por ciento frente a uno del 5 por ciento a sus socios con los que tienen acuerdos preferenciales. El arancel promedio de la República Dominicana es de alrededor del 18 por ciento. El de Perú se acerca al 12 por ciento, similar al aplicado por Ecuador (con aranceles preferenciales promedio de entre 6 por ciento y 8 por ciento). El arancel promedio aplicado por países de CARICOM varía entre alrededor del 7 por ciento en Jamaica y el 13 por ciento en Surinam. (Ventajas para México del ALCA, Secretaría de Economía, www.economia.gob.mx.) Asimismo, la participación de México en el ALCA se

hace con apego a los diferentes planes, programas y reglamentaciones vigentes salvaguardando en todo momento los intereses de los sectores productivos nacionales.

Cuarto, se diversificaría el mercado y promovería inversiones y alianzas estratégicas de las empresas mexicanas. Asimismo, proporcionaría al consumidor mexicano una oferta más amplia de productos.

TERCERA PARTE. AMÉRICA LATINA: LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN CURSO Y SUS EFECTOS EN EL MERCADO LABORAL

Capítulo V. Comportamiento de las principales variables del mercado de trabajo en América Latina, y en particular, en el caso de México

5.1 América Latina, empleo y desempleo

Según el *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe* de la CEPAL, la población económicamente activa (PEA) en América Latina y el Caribe se ha incrementado paulatinamente de 87, 432.9 en 1970 a 142, 476.4 en 1985. Para 1990, la PEA ascendió a 167,485; y de 191, 512 en 1995 pasó a 217,241 en el 2000. Se estima que para el 2010, la PEA se incremente a 269, 417 y para el 2015 llegue a 294, 234. (Ver cuadro 26) (CEPAL, 1992:716 y 2004: 454)

Cuadro 26. Población Económicamente Activa a
(Miles de personas)

País	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010 b	2015 b
Argentina	9 429.6	10 726.9	11 452.4	13 082	14 387	15 846	17 319	18 765	20 181
Barbados	91.0	117.9	126.4	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Bolivia	1 387.2	1 798.6	2 090.4	2 281	2 645	3 081	3 081	4 173	4 852
Brasil	30 225.7	44 627.5	51 311.1	63 716	71 801	80 226	88 283	95 463	101 724
Colombia	6 382.1	8 836.2	10 241.9	12 767	14 747	16 979	19 348	21 802	24 240
Costa Rica	526.2	776.7	926.4	1 110	1 356	1 613	1 873	2 125	2 359
Cuba	2 578.7	3 429.2	3 980.0	4 547	4 988	5 242	5 452	5 640	5 735
Chile	2 856.0	3 605.4	4 216.9	4 656	5 318	5 950	6 609	7 292	7 963
Ecuador	1 788.9	2 421.5	2 854.0	3 577	4 262	5 021	5 828	6 655	7 474
El Salvador	1 187.0	1 478.7	1 545.9	1 722	2 043	2 409	2 784	3 172	3 579
Guatemala	1 561.2	1 947.9	2 275.7	2 593	3 079	3 698	4 458	5 367	6 432
Guyana	200.0	289.6	337.3	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Haití	2 327.1	2 397.8	2 450.5	2 739	3 086	3 523	4 024	4 558	-----
Honduras	776.4	1 116.3	1 412.0	1 654	1 997	2 410	2 895	3 436	4 019
Jamaica	709.9	946.3	1 095.2	-----	-----	-----	-----	-----	-----
México	13 404.2	22 315.7	26 528.7	30 164	35 318	40 606	45 898	51 152	56 169
Nicaragua	581.7	886.6	1 059.8	1 329	1 590	1 901	2 280	2 706	3 188
Panamá	510.3	625.3	733.6	861	1 003	1 148	1 297	1 444	1 581
Paraguay	736.1	1 138.3	1 357.1	1 444	1 686	1 995	2 350	2 736	3 117
Perú	4 218.6	5 666.0	6 576.5	8 120	9 299	10 762	12 349	13 953	15 501
República Dominicana	1 463.0	2 051.6	2 417.9	2 879	3 323	3 782	4 256	4 729	5 172
Suriname	99.3	104.0	117.0	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Trinidad y Tobago	317.1	396.5	450.2	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Uruguay	1 103.9	1 165.3	1 286.5	1 356	1 451	1 532	1 614	1 701	1 795
Venezuela	2 969.7	4 640.9	5 633.1	6 888	8 134	9 516	11 007	12 547	14 051
Total	87,432.9	123,506.6	142,476.4	167, 485	191,512	217,241	243,512	269,417	294,234

a Se refiere a población de 10 años y más.

b Proyecciones.

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, 2004.

Este crecimiento de la PEA demanda en mayor medida crecimiento del empleo, el cual no se refleja en las políticas que implementan los gobiernos para generar ocupación en

Latinoamérica, por el contrario, éste ha disminuido al pasar de un 3.3 por ciento entre 1970 y 1980, a un 2.7% entre 1990 y 1997. (CEPAL, 1992:43) (BID, 2003:2)

Como han sostenido tanto el BID como la OIT, la tasa de crecimiento del empleo fue más baja en la década de 1990 que en la segunda mitad de los años 80, con un incremento del desempleo y del empleo informal. La razón de este desempeño consistió en el pobre crecimiento económico de la región y la aplicación de los ajustes estructurales.

La dinámica de la población ocupada total por sector de actividad entre 1970 y 2003, indica que el sector servicios fue incrementándose, en contraste con el sector de agricultura y el de industria. Como se observa en el cuadro 27, el sector servicios pasó de un 36% en 1970 a un 60% en el 2000 y un 61% en el 2003. El sector de la agricultura, para 1970, representaba el mayor porcentaje (40%) que el sector industrial y el de servicios, sin embargo, en el 2003 disminuyó a un 16.3%. En el caso del sector industrial, éste tuvo una disminución del 23.1% a un 20.2% en el mismo periodo, con excepción de 1995 que tuvo un repunte de un 35.3%.

Cuadro. 27 Estructura de la población ocupada total, por sector de actividad económica en América Latina (a), 1970-2003

(Porcentaje de la población ocupada total)

Año	Agricultura (b)	Industria (c)	Servicios (d)
1970	40.9	23.1	36.0
1980	32.1	25.7	42.2
1990	16.6	23.6	53.9
1995	18.8	35.3	58.0
2000	16.9	21.7	60.6
2003	16.3	20.2	61.0

Para los años 1970 y 1980 se refiere a la población económicamente activa de 10 y más años de edad, estimadas para esos años por la OIT. Para 1990 en adelante, se refiere a la población ocupada de 15 años y más.

a Incluye 17 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua., Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela.

b Agricultura, silvicultura, caza y pesca.

c Explotación de minas y canteras, Industrias manufactureras, construcción, electricidad, gas, agua y servicios sanitarios.

d Comercio, hoteles, restaurantes, transportes, almacenaje y comunicaciones.

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico para América Latina y el Caribe*, 2000 y 2004.

Esto nos permite observar que la creación de empleos fue en el sector servicios¹. Si bien, el empleo creció en este sector, el tipo de empleo fue de baja calidad, con deficientes condiciones de trabajo, bajos niveles de sueldos y carencia de protección legal y social.

Desempleo

El desempleo en la región se duplicó de 1980 al 2004. (Ver cuadro 28) El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha mencionado que durante la década de los 90 se observó un crecimiento del desempleo mucho mayor que en la década de los 80. Cabe mencionar, que el problema del desempleo se agudizó a raíz de los cambios estructurales. Stallings y Péres mencionan cinco aspectos nodales que afectaron el desempeño del empleo:

- 1) La problemática del empleo previa a los ajustes estructurales.
- 2) A inicios de la década de los 90 no hubo inversión extranjera directa porque el panorama de incertidumbre económico inmediato a las reformas hizo vacilar a los inversionistas en nuevos proyectos.
- 3) Las reformas estructurales dificultaron el aumento del empleo, principalmente en el sector manufacturero. Este sector ha tenido un impacto negativo por el aumento de las importaciones derivado de la reforma/apertura comercial.
- 4) La incongruencia entre las reformas y las políticas macroeconómicas debilitaron aún más la capacidad de muchas economías de crear puestos de trabajo. Las empresas que producían bienes para competir con las importaciones estaban bajo extraordinaria presión, y parte de su reacción inicial fue despedir trabajadores.
- 5) Y por último, las débiles tasas de crecimiento durante la década de 1990 hasta la fecha lo que han causado buena parte del problema ocupacional. (Stallings y Péres, 2000:163-164)

Asimismo, se agregaría que en el 2000-2001 dio inicio una recesión económica internacional que afectó aún más el crecimiento económico de la región, lo que no contribuyó a la creación de empleos. La CEPAL señala que en el 2002, la oferta laboral siguió siendo baja; principalmente para Argentina, Brasil, Ecuador, México y Uruguay, porque tuvieron un deterioro

¹ Este sector incluye comercio, restaurantes, hoteles, transportes, almacenaje y comunicaciones.

respecto al mismo periodo del año anterior. En Chile y Perú no hubo cambios, mientras en Colombia y Venezuela se registraron aumentos. (CEPAL, 2002:29)

Por ello, el Banco Interamericano de Desarrollo menciona que en los tres primeros años del siglo XXI, América Latina se ha ubicado en el primer lugar en mayor porcentaje de desempleo en el mundo, superando a Europa Oriental y Asia. (BID, 2003:17)

Cuadro 28. Tasas de desempleo, 1980-2004
(Tasa anual media)

Países	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003	2004
Argentina (a)	2.6	6.1	7.4	17.5	15.1	19.7	17.3	13.8
Barbados (b)	12.6	18.7	14.7	19.7	9.2	10.3	11.1	10.6
Bolivia (a)	7.1	5.8	7.3	3.6	7.5	8.7	9.5	----
Brasil (a)	6.3	5.3	4.3	4.6	7.1	11.7	12.3	11.5
Chile (c)	11.7	17.2	9.2	7.4	9.2	9.0	8.5	8.8
Colombia (a d)	10.0	13.9	10.5	8.8	17.2	17.6	16.7	15.5
Costa Rica	6.0	6.7	5.4	5.7	5.3	6.8	6.7	6.7
Cuba (b)	----	----	----	7.9	5.5	3.3	2.3	2.0
Ecuador (d)	5.7	10.4	6.1	7.7	14.1	8.6	9.8	11.0
El Salvador	----	----	10.0	7.0	6.5	6.2	6.2	6.3
Guatemala (b)	2.2	12.1	6.0	3.7	----	3.1	3.4	----
Honduras	8.8	11.7	7.8	5.6	----	6.1	7.7	8.0
Jamaica (b d)	----	----	15.3	16.2	15.5	15.1	13.1	13.0
Nicaragua (b)	----	3.2	7.6	16.9	9.8	11.6	10.2	----
Panamá (c d)	9.9	15.6	20.0	16.6	15.2	16.5	15.6	----
Paraguay	4.1	5.2	6.6	5.3	10.0	14.7	11.2	----
Perú (e)	7.1	10.1	8.3	8.2	8.5	9.4	9.4	9.5
República Dominicana (b d)	----	----	----	15.8	13.9	16.1	16.6	17.0
Trinidad y Tobago (b d)	9.9	16.0	20.1	17.2	12.2	10.4	10.6	7.8
Uruguay	7.4	13.1	8.5	10.3	13.6	17.0	16.9	13.0
Venezuela (b)	6.0	13.1	10.4	10.3	13.9	15.8	18.0	15.3
América Latina y el Caribe	5.4	8.7	8.8	8.7	10.2	10.8	10.7	10.0

a Principales áreas urbanas.

b Total nacional.

c Región metropolitana.

d Incluye desempleo oculto.

e Ciudad capital

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico para América Latina y el Caribe*, 2000 y 2004.

El desempleo se presentó en los sectores de la industria y la agricultura. (Weller, 2000:41) Conviene mencionar, que el tiempo de desocupación en América Latina es reducido. Según el Banco Interamericano de Desarrollo, ese tiempo es de menos de un año. Por ejemplo, el 36% de los desocupados estuvo desempleado un mes o menos. Lo que sugiere, un tiempo relativamente corto para que se colocaran en otro empleo. En cambio, para los desocupados en Europa el tiempo de desocupación es mayor de un año, ya que cuentan con seguro de desempleo. (BID, 2003:19) La inexistencia de un seguro de desempleo en América Latina promueve a que las

personas busquen y acepten cualquier tipo de empleo, lo que explica la precarización² del mismo. El empleo precario se ha caracterizado por no contar con prestaciones sociales, elevada rotación en el empleo y bajos salarios.

Salarios Mínimos

La OIT menciona que a raíz de los ajustes estructurales y los periodos de fuerte contracción de la economía el nivel general de empleo se ha inclinado a favor de la preservación de las fuentes de trabajo o la limitación de los despidos en los periodos más críticos, a costa de sacrificar la recuperación de los salarios reales. Por ello, es que la mayoría de los países de Latinoamérica siguieron una política de contracción salarial lo que ha conllevado a que el poder adquisitivo de los salarios mínimos en el subcontinente, se encuentre con niveles más bajos de los que se tenían en la década de los setenta y los ochenta. (Universidad Obrera de México, 2003)

5.2 El empleo en México

En el lapso de 1970 a 1985, la población económicamente activa de México se incrementó de 13, 404.2 a 26, 528.7. (CEPAL, 2004) Asimismo, del periodo de 1991 al 2004, la población económicamente activa se incrementó de 31,229.0 a 43, 398.8. De los ocupados, el crecimiento mayor fue de los hombres, éstos pasaron de ser 21, 256.9 en 1991 a 26, 357.1 en el 2004, aunque también el sector de las mujeres creció pasando de 9, 277.2 a 14, 949.0 en el mismo periodo. (Ver cuadro 29)

² Precarización: es la creciente pérdida de derechos laborales y sociales para los trabajadores de ambos sexos, tales como enfermedad, prestaciones económico-sociales, vivienda, recreación, etc. El empleo precario se manifiesta en múltiples formas: el empleo a medio tiempo o empleo parcial; el trabajo asalariado a domicilio y pagado por pieza; trabajos “regulares”, pero remunerados por la mitad. Esta precariedad es producto de la flexibilidad laboral.

Cuadro 29. Población económicamente activa por condición de ocupación y sexo, años seleccionados de 1991 a 2004

(Miles)

CONDICIÓN DE OCUPACIÓN SEXO	1991	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Población económicamente activa	31 229.0	38 344.7	39 562.4	39 648.3	40 161.5	40 072.9	41 085.7	41 515.7	43 398.8
Ocupada ^a	30 534.1	37 359.8	38 658.8	38 953.3	39 502.2	39 385.5	40 302.0	40 633.2	42 306.1
Hombres	21 256.9	24 795.5	25 620.4	25 900.4	26 011.2	25 992.8	26 383.2	26 716.7	27 357.1
Mujeres	9 277.2	12 564.3	13 038.4	13 052.9	13 490.9	13 392.7	13 918.8	13 916.5	14 949.0
Desocupada	695.0	984.9	903.6	695.0	659.4	687.4	783.7	882.5	1 092.7
Hombres	373.1	544.7	526.2	395.4	407.1	422.8	505.0	560.4	656.5
Mujeres	321.9	440.2	377.5	299.6	252.3	264.6	278.8	322.1	436.2

NOTA: La información está referida al segundo trimestre de cada año. Debido al redondeo de las cifras, las sumas de los parciales pueden no coincidir con los totales.

^a Son todas las personas de 12 años y más que en la semana de referencia: trabajaron al menos una hora o un día a cambio de un ingreso monetario o en especie, o que lo hicieron sin recibir pago; no trabajaron, pero cuentan con un empleo y con seguridad iniciarán un trabajo en cuatro semanas o menos.

FUENTE: Para 1991 y 1997: INEGI-STPS. *Encuesta Nacional de Empleo*, 1991 y 1997. Aguascalientes, Ags., México.

Para 1998 a 2004: INEGI-STPS. *Encuesta Nacional de Empleo Trimestral*.

Tomado de: INEGI (2004) *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2004*, México.

5.2.1 Empleo por sectores económicos

Según las *Estadísticas Históricas de México*, la tendencia de la dinámica del empleo por sectores económicos ha sido la siguiente: en el sector de la agricultura el empleo disminuyó de un 39% en 1970 a un 25.9% en 1980.

En el sector de la industria, el empleo creció de un casi 19% en 1960 a un 23% en 1970. Para 1980, el empleo tuvo un decremento, lo cual estuvo ligado al problema de la crisis de la deuda, y bajó a un 20.3%.

El sector servicios en 1970 fue de 31%, sin embargo, para la década de los 80, este sector también se vio perjudicado, porque se redujo a un 23%. (INEGI, 1995:347) En este sentido, aunque hubo una disminución en el sector de la agricultura, se observa que fue el sector que proporcionaba el mayor porcentaje de empleos, seguido del sector industrial y el de servicios. Para el periodo de 1991 al 2004, esto cambia, ya que el sector servicios se ubica en primer lugar en proporcionar mayor empleo, seguido del sector industrial y, por último el sector de la

agricultura. Por lo tanto, el mayor número de empleos se ha creado en restaurantes, hoteles, bancos, tiendas, etc. (Ver cuadro 30)

Cuadro 30. Población ocupada por sexo según sector de actividad, años seleccionados de 1991 a 2004
(Miles)

SEXO	POBLACIÓN OCUPADA	PRIMARIO ^a	SECUNDARIO ^b	TERCIARIO ^c	NO ESPECIFICADO ^d
1991	30 534.1	8 189.8	7 046.4	15 112.5	185.4
Hombres	21 256.9	7 185.9	5 271.4	8 647.7	151.8
Mujeres	9 277.2	1 003.8	1 774.9	6 464.8	33.6
1997	37 359.8	9 020.3	8 319.4	19 880.3	139.8
Hombres	24 795.5	7 437.6	5 978.3	11 272.3	107.2
Mujeres	12 564.3	1 582.7	2 341.0	8 608.0	32.6
1998	38 658.8	7 542.3	9 530.2	21 410.4	175.9
Hombres	25 620.4	6 443.1	6 874.1	12 159.2	144.0
Mujeres	13 038.4	1 099.2	2 656.1	9 251.2	32.0
1999	38 953.3	7 804.0	9 902.5	21 076.8	170.0
Hombres	25 900.3	6 653.7	7 144.4	11 966.3	136.0
Mujeres	13 052.9	1 150.3	2 758.0	9 110.6	34.0
2000	39 502.2	7 129.6	10 568.5	21 640.0	164.0
Hombres	26 011.2	6 158.4	7 579.7	12 146.6	126.5
Mujeres	13 490.9	971.2	2 988.8	9 493.4	37.5
2001	39 385.5	7 065.5	10 212.1	21 961.9	145.9
Hombres	25 992.8	6 232.2	7 262.8	12 380.7	117.2
Mujeres	13 392.7	833.3	2 949.4	9 581.2	28.8
2002	40 302.0	7 206.7	10 006.1	22 936.8	152.4
Hombres	26 383.2	6 295.8	7 141.5	12 823.3	122.5
Mujeres	13 918.8	910.9	2 864.6	10 113.5	29.9
2003	40 633.2	6 813.6	10 092.0	23 580.5	147.0
Hombres	26 716.7	6 025.8	7 363.4	13 213.2	114.3
Mujeres	13 916.5	787.9	2 728.7	10 367.3	32.7
2004	42 306.1	6 937.9	10 501.6	24 704.0	162.5
Hombres	27 357.1	6 047.0	7 602.9	13 578.5	128.7
Mujeres	14 949.0	890.9	2 898.8	11 125.5	33.9

NOTA: La información está referida al segundo trimestre de cada año. Debido al redondeo de las cifras, las sumas de los parciales pueden no coincidir con los totales.

^a Comprende agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

^b Comprende industria extractiva y de la electricidad, industria de la transformación (incluye industria petroquímica) y construcción.

^c Comprende comercio; restaurantes y hoteles; comunicaciones y transportes; servicios profesionales, financieros, sociales y diversos, y gobierno.

^d Para 1991 y 1997, incluye a los trabajadores en los Estados Unidos de América, ya que se desconoce la rama de actividad.

FUENTE: Para 1991 y 1997: INEGI-STPS. *Encuesta Nacional de Empleo*, 1991 y 1997. Aguascalientes, Ags., México.
Para 1998 a 2004: INEGI-STPS. *Encuesta Nacional de Empleo Trimestral*.

Norma Samaniego explica que en la industria manufacturera no hubo crecimiento del empleo en el lapso 1990-1994. El nivel del empleo formal en este sector resintió más fuertemente la crisis de 1995³. En este contexto, el crecimiento del empleo prácticamente se estancó en las empresas grandes y la creación de empleos se dio con mayor dinamismo en los pequeños negocios. (Samaniego, 2000:23)

Asimismo, menciona que el efecto de la crisis económica en México se sintió de forma menos acentuada en el sector servicios y comercio. El sector agropecuario registró una reducción en la población total ocupada durante el periodo de los 90. También señala que la dinámica más elevada en la creación de empleo correspondió a la industria maquiladora de exportación, en la que sobresalen las ramas de fabricación de prendas de vestir y fabricación y ensamble de productos eléctricos y electrónicos. (Samaniego, 2000:22)

En la década de los 90 el número de ocupados registró un aumento de 8.1 millones de personas. Sin embargo, hubo un incremento mayor en el sector informal que en el formal. El sector formal subió de un 37.3% a un 39.7% y en el sector informal creció de un 35.9% a un 40.1%. El empleo formal creció a una tasa anual relativamente alta de 4.3% durante este periodo, pero el empleo informal lo hizo más rápidamente, a una tasa media anual de 5.1%. La informalidad urbana aumentó en lugar de reducirse, al pasar de 38.3% en 1991 a 41.6% en 1998. (Samaniego, 2000:14)

Conviene mencionar, que de las cinco categorías de la población ocupada que establece el INEGI, los trabajadores asalariados ocupan el primer lugar. Éstos pasaron de 16, 877.6 a 26, 453.5 de 1991 al 2004. En segundo lugar, se encuentran los trabajadores por cuenta propia incrementándose de 7, 216.8 a 10, 480.3 en el mismo periodo. En tercer lugar, se encuentran los trabajadores sin pago, en el cual no se observó una mayor fluctuación, de 3, 968.6 a 3, 573.9 en el mismo periodo. Y por último, la categoría patrón tuvo una disminución de 2, 395.6 a 1, 783.7.

³ La crisis económica de 1995, afectó al empleo en distintos sectores y lugares de la República. Por ejemplo, la Frontera Norte no resintió la crisis de 1995, en otras regiones y entidades federativas el efecto recesivo de la contracción fue muy marcado y la recuperación lenta como en el caso del Distrito Federal. Se crearon nuevos asentamientos de industria maquiladora como en Tlaxcala y Yucatán. Puebla y Querétaro ha tenido un desarrollo industrial más diversificado. Quintana Roo, destaca por la atracción del turismo internacional y Campeche ha mantenido un desarrollo petrolero. (Samaniego, 2000:19)

Cabe mencionar, que en estas cuatro categorías el sector femenino está más rezagado en comparación al de los hombres, lo que significa que hay menos empleo para las mujeres como se puede observar en el siguiente cuadro. (Ver cuadro 31)

Cuadro 31. Población ocupada por situación en el trabajo y sexo, años seleccionados de 1991 a 2004

(Miles)

SITUACIÓN EN EL TRABAJO SEXO	1991	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Población ocupada	30 534.1	37 359.8	38 658.8	38 953.3	39 502.2	39 385.5	40 302.0	40 633.2	42 306.1
Hombres	21 256.9	24 795.5	25 620.4	25 900.4	26 011.2	25 992.8	26 383.2	26 716.7	27 357.1
Mujeres	9 277.2	12 564.3	13 038.4	13 052.9	13 490.9	13 392.7	13 918.8	13 916.5	14 949.0
Patrón	2 395.6	1 701.3	1 689.9	1 597.3	1 674.5	1 738.7	1 727.8	1 632.7	1 783.7
Hombres	2 188.8	1 500.2	1 446.9	1 356.0	1 414.9	1 491.3	1 466.2	1 397.5	1 502.6
Mujeres	206.7	201.1	243.0	241.3	259.6	247.3	261.5	235.2	281.1
Trabajadores por cuenta propia	7 216.8	9 178.4	9 258.4	9 391.5	9 283.2	9 477.3	9 800.4	10 177.6	10 480.3
Hombres	5 473.3	6 428.8	6 460.4	6 584.8	6 460.7	6 534.9	6 667.9	6 863.3	6 917.9
Mujeres	1 743.5	2 749.6	2 798.0	2 806.8	2 822.5	2 942.4	3 132.5	3 314.2	3 562.4
Trabajadores asalariados ^a	16 877.6	21 730.6	23 388.1	23 863.4	24 937.0	24 746.8	25 109.5	25 359.2	26 453.5
Hombres	11 172.4	14 451.6	15 450.7	15 801.3	16 310.3	16 213.0	16 384.0	16 677.9	17 178.1
Mujeres	5 705.2	7 279.0	7 937.4	8 062.1	8 626.6	8 533.8	8 725.5	8 681.4	9 275.4
Trabajadores sin pago ^b	3 968.6	4 736.4	4 301.2	4 089.3	3 595.8	3 411.1	3 652.7	3 447.4	3 573.9
Hombres	2 356.0	2 403.2	2 245.4	2 147.7	1 815.1	1 742.9	1 855.7	1 762.9	1 744.7
Mujeres	1 612.6	2 333.1	2 055.8	1 941.6	1 780.7	1 668.2	1 797.0	1 684.5	1 829.2
Otros trabajadores ^c	75.5	13.0	21.1	11.9	11.6	11.6	11.5	16.2	14.7
Hombres	66.3	11.7	17.0	10.7	10.2	10.7	9.3	15.0	13.7
Mujeres	9.2	1.3	4.1	1.2	1.5	1.0	2.2	1.2	0.9

NOTA: La información está referida al segundo trimestre de cada año. Debido al redondeo de las cifras, las sumas de los parciales pueden no coincidir con los totales.

^a Para 1991 y 1997, incluye trabajadores a destajo.

^b Para 1997 comprende trabajadores familiares y no familiares.

^c Para 1991 incluye el rubro no especificado.

FUENTE: Para 1991 y 1997: INEGI-STPS. *Encuesta Nacional de Empleo*, 1991 y 1997. Aguascalientes, Ags., México.

Para 1998 a 2004: INEGI-STPS. *Encuesta Nacional de Empleo Trimestral*.

Tomado de: INEGI (2004) *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2004*, México.

5.2.2 Desempleo

Como se observa en el cuadro 32, desde 1990, el desempleo en México tuvo su mayor crecimiento durante la crisis de 1995. Sin embargo, disminuyó en los años posteriores debido a la recuperación económica después de 1996-1997, lo cual hizo reducir la tasa de desempleo, además de que los desocupados se emplearon en el sector informal.

Cuadro. 32. Tasa de desempleo urbano, años seleccionados de 1990 a 2003
(Por ciento)

Año	Tasa de desempleo abierto general (TDAG)
1990	2.8
1995	6.2
1996	5.5
1997	3.7
1998	3.2
1999	2.5
2000	2.2
2001	2.4
2002	2.7
2003	3.4

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano, en *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2004*, INEGI, México, 2005.

Del total de la población desempleada abierta, casi la mitad duró desempleada de una a cuatro semanas de 1990 al 2003, un 29% duró de nueve a más semanas sin empleo y un casi 17% duró entre 5 a 8 semanas en el mismo periodo. Asimismo, el motivo por el cual se dejó el empleo fue en primer lugar por cese, es decir, por revocación del cargo. En segundo lugar, por insatisfacción del trabajo y en tercer lugar por haber adquirido un trabajo temporal. (Ver cuadro 33)

Cuadro 33. Distribución porcentual de la población desempleada abierta según motivos para dejar el empleo, años seleccionados de 1990 a 2003

AÑO	TOTAL	POR CESE	TRABAJO TEMPORAL TERMINADO	INSATISFACCIÓN CON EL TRABAJO	OTROS MOTIVOS
1990 ^a	100.0	20.1	22.7	32.8	24.4
1995	100.0	41.1	21.4	30.1	7.4
1996 ^b	100.0	39.7	22.2	31.2	6.9
1997	100.0	33.7	20.2	38.6	7.5
1998 ^c	100.0	34.7	17.8	38.5	9.0
1999 ^d	100.0	35.6	15.6	40.1	8.7
2000 ^e	100.0	30.4	17.1	42.1	10.4
2001	100.0	37.1	16.5	37.6	8.8
2002	100.0	39.9	15.6	36.7	7.8
2003 ^f	100.0	38.6	16.2	37.8	7.4

NOTA: Las cifras corresponden al promedio simple aritmético de los datos trimestrales.

^a Las cifras corresponden a 16 áreas urbanas.

^b A partir de enero las cifras corresponden a 41 áreas urbanas y desde octubre a 43.

^c A partir de enero las cifras corresponden a 44 áreas urbanas.

^d A partir de enero las cifras corresponden a 45 áreas urbanas.

^e A partir de julio las cifras corresponden a 47 áreas urbanas y desde octubre a 48.

^f A partir de julio las cifras corresponden a 32 áreas urbanas.

FUENTE: INEGI. *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*.

Tomado de: INEGI (2004) *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2004*, México.

Cabe mencionar, que de 1990 al 2003 aumentaron los desempleados con educación media superior y superior. En 1990, este sector era de 28.6% representando para el 2003 un 47.8%, siendo el mayor porcentaje de desempleados. La población desempleada con un nivel de instrucción de secundaria completa e incompleta pasó de 43.9% a 35.2% y sólo con primaria pasó de 18.6% a 11.4% en el mismo periodo. (Ver cuadro 34) Estos porcentajes muestran una tendencia a la disminución del desempleo en los niveles más bajos de instrucción, población que está sujeta a bajos salarios.

Cuadro 34. Distribución porcentual de la población desempleada abierta según nivel de instrucción, años seleccionados de 1990 a 2003

AÑO	TOTAL	SIN INSTRUCCIÓN	PRIMARIA INCOMPLETA	PRIMARIA COMPLETA	SECUNDARIA COMPLETA E INCOMPLETA	MEDIO SUPERIOR Y SUPERIOR
1990 ^a	100.0	1.6	7.3	18.6	43.9	28.6
1995	100.0	2.6	8.9	17.4	40.0	31.1
1996 ^b	100.0	2.1	7.8	16.3	39.6	34.2
1997	100.0	1.4	6.9	14.8	40.2	36.7
1998 ^c	100.0	1.6	6.6	14.4	37.3	40.1
1999 ^d	100.0	1.2	5.2	13.4	38.0	42.2
2000 ^e	100.0	1.6	4.6	13.1	36.9	43.8
2001	100.0	1.2	4.3	13.6	34.9	46.0
2002	100.0	1.0	3.8	12.3	36.3	46.7
2003 ^f	100.0	1.0	4.7	11.4	35.2	47.8

NOTA: Las cifras corresponden al promedio simple aritmético de los datos trimestrales.

^a Las cifras corresponden a 16 áreas urbanas.

^b A partir de enero las cifras corresponden a 41 áreas urbanas y desde octubre a 43.

^c A partir de enero las cifras corresponden a 44 áreas urbanas.

^d A partir de enero las cifras corresponden a 45 áreas urbanas.

^e A partir de julio las cifras corresponden a 47 áreas urbanas y desde octubre a 48.

^f A partir de julio las cifras corresponden a 32 áreas urbanas.

FUENTE: INEGI. *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*.

Tomado de: INEGI (2004) *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2004*, México.

5.2.3 Salarios Mínimos

En México, según datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y datos del INEGI, de 1980 al 2004, el poder adquisitivo real del salario perdió casi un 80%, y a partir de 1980 a la fecha la caída de los salarios reales ha sido sistemática. Ver siguiente tabla:

Remuneraciones pagadas por día por persona ocupada/ 1		
Salario mínimo general/ 2		
Año	Nominal	Real/3
1980	0.141	119.3
1985	1.108	81.3
1990	10.787	58.8
1991	12.084	55.5
1992	12.084	49.9
1993	13.06	50.2
1994	13.97	49.7
1995	18.43	41.9
1996	24.3	43.0
1997	24.3	37.9
1998	31.91	41.2
1999	31.91	37.4
2000	35.12	37.6
2001	37.27	38.6
2002	39.74	38.2
2003	41.53	39.9
2004	43.297	39.2

1/ Las series inician a partir del año que se reportan del 1° de enero.

2/ Salario mínimo vigente a partir del 1° de enero.

3/ Datos deflactados con el Índice Nacional de Precios al Consumidor de familia con ingresos de hasta un salario mínimo base segunda quincena de junio de 2002=100. Para el 2004 corresponden al mes de junio.

Fuente: Secretaría de Trabajo y Previsión Social con datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos e INEGI. 8 de abril del 2005

Según el INEGI, en México, la mayoría de la población ocupada ha recibido entre 2 a 5 salarios mínimos entre 1990 al 2003. En promedio, representa un 37% de la población ocupada. En el mismo periodo, un 31% de la población ocupada ha recibido entre 1 a 2 salarios mínimos y sólo un 17% de la población ocupada recibe más de cinco salarios mínimos. Casi un 10% recibe menos de un salario mínimo y un 11.7% no recibe ingreso. (Ver cuadro 35)

Cuadro 35. Distribución porcentual de la población urbana ocupada según nivel de ingreso, años seleccionados de 1990 a 2003

AÑO	TOTAL	MENOS DE 1 SALARIO MÍNIMO	DE 1 HASTA 2 SALARIOS MÍNIMOS	MÁS DE 2 Y HASTA 5 SALARIOS MÍNIMOS	MÁS DE 5 SALARIOS MÍNIMOS	NO RECIBE INGRESOS	NO ESPECIFICADO
1990 ^a	100.0	12.2	45.5	27.4	7.4	4.6	2.9
1995	100.0	10.9	34.9	34.2	11.2	5.4	3.4
1996 ^b	100.0	12.7	34.8	32.0	10.7	5.4	4.4
1997	100.0	13.3	34.0	31.2	11.1	5.2	5.2
1998 ^c	100.0	11.1	32.6	34.2	12.5	4.9	4.7
1999 ^d	100.0	8.4	29.2	39.4	13.9	4.3	4.8
2000 ^e	100.0	8.2	28.6	40.7	15.0	3.9	3.6
2001	100.0	7.5	26.0	43.5	15.2	3.9	3.9
2002	100.0	6.0	22.3	47.3	15.7	4.2	4.6
2003 ^f	100.0	6.9	22.4	46.0	14.9	4.2	5.6

NOTA: Se refiere a los ingresos netos por concepto de sueldo o ganancias. Las cifras corresponden al promedio simple aritmético de los datos trimestrales.

^a Las cifras corresponden a 16 áreas urbanas.

^b A partir de enero las cifras corresponden a 41 áreas urbanas y desde octubre a 43.

^c A partir de enero las cifras corresponden a 44 áreas urbanas.

^d A partir de enero las cifras corresponden a 45 áreas urbanas.

^e A partir de julio las cifras corresponden a 47 áreas urbanas y desde octubre a 48.

^f A partir de julio las cifras corresponden a 32 áreas urbanas.

FUENTE: INEGI. *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*.

Tomado de: INEGI (2004) *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2004*, México.

No obstante, es importante apuntar que en el rubro de la población urbana ocupada, según el ingreso de dos hasta cinco salarios mínimos, no nos especifica exactamente el porcentaje de cuantos ganan dos, tres, cuatro o cinco salarios mínimos. Haciendo una relación con el costo de la canasta básica, que para el 2003 se incrementó un 4.6% respecto del año anterior, cinco salarios mínimos diarios apenas permiten vivir modestamente una familia de cuatro miembros. Luego entonces, la mayoría de la población ocupada recibe entre 3 a 4 salarios mínimos lo cual no alcanza a cubrir la canasta básica completamente. (Ver cuadro 36)

Cuadro 36. Salario Mínimo General Diario, 2003

No. de Salarios Mínimos	Salario Mínimo General Diario
1	\$41.53
2	\$83.06
3	\$124.59
4	\$166.12
5	\$207.65

Fuente: INEGI, Salario mínimo general promedio de los Estados Unidos Mexicanos, www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept?=-eemp20&c=1529, fecha del 19 de marzo del 2006.

Asimismo, consideramos como referente la Canasta Básica sugerida en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que en su artículo 123, nos dice que el salario mínimo debe ser suficiente para satisfacer las necesidades “normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural”. (IFE, 1994:125) Podemos observar que en el cuadro 36, la evolución del índice de la canasta básica es mayor que la del salario mínimo general nacional del 2000 al 2004, lo cual resulta difícil que el salario cubra las necesidades de alimento, vivienda, salud, educación, vestido y cultura. Durante la administración de Vicente Fox, se impuso el 4.5% (1.79 pesos al día) de aumento a los salarios mínimos generales, lo cual es insuficiente resarcir la pérdida del poder adquisitivo del salario. (Ver cuadro 37)

Cuadro 37. Evolución del salario mínimo e índice de la canasta básica, 2000-2006

Año	Salario Mínimo Real Diario*	Índice de la Canasta Básica**
2000	\$37.6	\$89.75
2001	\$38.6	\$95.58
2002	\$38.2	\$100.08
2003	\$39.9	\$104.75
2004	\$39.2	\$111.16

Fuentes:

* INEGI, Salario Mínimo General Promedio de los Estados Unidos Mexicanos, www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept?=-eemp20&c=1529, 19 de marzo del 2006.

** Banco de México. Índices de la canasta básica. Unidad de medida: Base segunda quincena de junio 2002=100. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>, 16 de abril del 2006.

5.3 Calidad de los empleos generados

Por lo revisado en los anteriores apartados, se observa que los empleos que se han generado han sido de baja calidad. Adrián Sotelo explica que este proceso de pauperización del empleo se ha expresado en muchas formas tales como “el empleo a medio tiempo o empleo parcial; el trabajo asalariado a domicilio y pagado por pieza; trabajos “regulares”, pero remunerados por la mitad, o bien, trabajadores que son pagados por el patrón de acuerdo con el salario mínimo, pero obligándolo a aumentar su jornada de trabajo. Un caso intermedio que ha venido cobrando fuerza en el contexto de la actual crisis estructural son los llamados “paros técnicos” en la fábrica.” (Sotelo, 2002:20) Y esto ha respondido a que los grandes y pequeños empresarios se han visto en la necesidad de incrementar su tasa de ganancia a costa del trabajador, precarizar el trabajo y remunerarlo por debajo de su valor.

Así, la flexibilidad se refiere a la facilidad de los empresarios de contratar, utilizar y despedir a sus trabajadores avalados por el Estado y que se pretende normar a través de las reformas laborales en toda América Latina. Adrián Sotelo menciona que “la reforma laboral pretende codificar, no los derechos de los trabajadores que, por el contrario, son pisoteados a cada instante, sino los del capital, a partir de legalizar la realidad de la precarización ya existente en los hechos.” (Sotelo, 2002:20)

La CEPAL, en su informe *Panorama Social de América Latina, 2000-2001*, reconoce que la creación de empleos son de baja productividad y que la precariedad de las ocupaciones se acentuó durante los años noventa. “Desde 1990, la proporción de empleos informales en el área urbana se ha elevado en más de cinco puntos porcentuales, lo que equivale a un crecimiento del sector informal cercano a los 20 millones de personas. Más aún, la proporción de los nuevos empleos absorbidos por el sector informal pasó del 67.3% en el periodo 1990-1994 al 70.7% en el de 1997-1999.” (CEPAL, 2001)

Para el año 2002, la región latinoamericana acentuó la precarización laboral, debido a que sólo seis de cada diez nuevos empleos tuvieron acceso a la seguridad social y únicamente dos de cada diez ocupados en el sector informal contó con protección social. Asimismo, la Organización

Internacional del Trabajo reconoció que en el 2002, en América Latina se registraron 93 millones de trabajadores urbanos con déficit de trabajo decente, 30 millones más que en 1990, el cual se relaciona con una oferta de trabajo insuficiente, una protección social inadecuada y la violación de los derechos sociales de los trabajadores. (Universidad Obrera de México, 2003)

5.4 El problema de la migración

La CEPAL menciona que en las últimas décadas la migración internacional en el mundo se ha incrementado notoriamente. Una de las causas de la migración se debe al problema laboral. “Cuando un país no ofrece suficientes fuentes de trabajo o los salarios son muy bajos, se dan procesos de migración hacia lugares donde las condiciones pueden mejorar su situación económica. En este contexto, los empleados migrantes, aceptan ocupaciones de menor calificación pero con remuneración que implican aumentos respecto a los salarios en sus lugares de origen. Sus derechos y garantías laborales y sociales se ven aún más reducidos. Además si existe una desaceleración económica, los migrantes sufren la reducción del empleo”. (Di Filippo y Franco, 1997:22)

Con respecto a las migraciones en la región latinoamericana, éstas también se dirigen desde los países y las regiones más deprimidas hacia los de mayor desarrollo relativo. Según, los censos de población, el número de migrantes habría pasado de 1.5 millones en 1960 a 11 millones en 1990. (CEPAL, 2000b:1) Para Di Filippo y Franco, desde mediados de los setenta hasta hoy es posible detectar ciertos patrones direccionales de esos flujos. “En el área andina se registran corrientes desde Colombia, Ecuador y algunos países del Caribe hacia Venezuela; y otras de menor cuantía desde Bolivia a Perú, y desde Perú a Chile y Ecuador. En el Sur, Argentina es el principal receptor de corrientes migratorias provenientes de Uruguay, Paraguay, Bolivia e incluso Perú. Brasil presenta más equilibrio entre sus movimientos emigratorios e inmigratorios respecto de sus vecinos”. (Di Filippo y Franco, 1997:30)

“En Centroamérica, por ejemplo, existen migraciones estacionales asociadas a los ciclos agrícolas rurales. También en el Caribe existe una gran movilidad poblacional entre los pequeños países de la subregión, facilitada por la cercanía geográfica. Tradicionalmente, Bahamas ha sido

un país receptor de flujos en tanto que Dominica y Granada, por ejemplo, han sido expulsores. La magnitud relativa de estos flujos no tiene todavía un impacto económico desequilibrante en los países involucrados. Sin embargo, las diferencias de tamaño demográfico entre países miembros del mismo esquema de integración podrían generar crisis si se facilitan las condiciones para procesos migratorios masivos de fuerza de trabajo no calificada”. (Di Filippo y Franco, 1997:31)

La migración en el TLCAN

La migración principalmente entre Estados Unidos y México, es un problema económico, social y político que se expresa de manera frontal y conflictiva entre ambos países. El primero ha endurecido su política migratoria. Asimismo, no sólo son mexicanos los que desean entrar a territorio estadounidense sino de otras partes de Centroamérica. Como sabemos, el TLCAN incursiona en el ámbito de los asuntos laborales y ambientales. Sin embargo, dichas normas no incluyen provisiones respecto a las migraciones internacionales ni pretenden implantar los criterios de trato nacional y no discriminatorio al movimiento de personas que penetran en Estados Unidos. (Di Filippo y Franco, 1997:26) En este sentido, el TLCAN plantea una liberalización de los mercados de bienes, servicios y capitales, pero no intenta regular los problemas que surgen en el mercado de trabajo.

También se dan los casos de la integración transfronteriza, las cuales son elegidas para instalar zonas francas, que tiene cierto grado de extraterritorialidad respecto de las leyes del país. En el plano sociolaboral, las regiones fronterizas registran con mayor intensidad los movimientos de trabajadores migrantes desde zonas limítrofes deprimidas de un país hacia áreas de mayor desarrollo o dinamismo de otro país. En especial, son “laboratorios” que permiten examinar los comportamientos migratorios, e ir afinando acuerdos sobre protección de los derechos y garantías sociales y laborales de los migrantes involucrados. (Di Filippo, y Franco, 1997:32)

El ejemplo más clarificador es el de la frontera México-Estados Unidos, y específicamente, Tijuana y San Diego, en el cual la frontera está desapareciendo para el movimiento de personas, bienes y capitales. Además, el Programa de la Industrialización Fronteriza del gobierno mexicano que constaba en la atracción de industrias y emplear mano de obra de manera intensiva era para frenar la presión migratoria de mexicanos a Estados Unidos, si

bien en las maquiladoras se emplea mano de obra que reside en la Unión Americana. Pero, esto ha facilitado crear una región transfronteriza en la cual las empresas extranjeras establecen bienes de capital, componentes y materias primas sin pagar impuestos. Alrededor de tres cuartas partes de las maquiladoras están localizadas en el área fronteriza. (Rosas, 2001:42-43)

En el caso de México, el número creciente de mexicanos en Estados Unidos es causa de la falta de oportunidades y de políticas para contrarrestar el problema del desempleo y los salarios bajos. Norma Samaniego menciona que es “preciso considerar que la migración no puede constituir una válvula de escape a los problemas de empleo e ingresos para las numerosas comunidades del país de donde hoy día se originan estas corrientes. Y se deben diseñar políticas que permitan encauzar de manera ordenada los procesos migratorios para que produzcan efectos benéficos y minimicen sus costos tanto para el país de origen como para el de destino”. (Samaniego, 2000:139-140)

5.5 A modo de conclusión

Finalmente, el panorama desolador del empleo y desempleo que existe en América Latina, impulsa a que los gobiernos llamen a invertir en sus países, para que con ello se ofrezcan un mínimo de empleos. Pero, para cumplir con este objetivo, los gobiernos tienen que ofrecer condiciones laborales mínimas para los empresarios extranjeros. Para los gobiernos latinoamericanos, el ALCA es un proyecto que se supone incrementaría las inversiones y el empleo. Sin embargo, el porcentaje del desempleo en la región es grande, lo cual es difícil suponer que el ALCA eliminará el desempleo. Además, hay que tomar en cuenta el incremento anual de la PEA. En el sector maquilador será donde se creen más empleos. Como sabemos, el empleo en este sector es precario y la mayoría son mujeres, lo que coincide con una mayor incorporación de la mujer en el mercado laboral. El sector maquilador tiende ir hacia el Sur en busca de mayor mano de obra barata. El Plan Puebla Panamá está encaminado para facilitar ese objetivo.

El sector servicios seguirá creciendo, ya que el ALCA creará empleos en dicho sector (infraestructura, hoteles, restaurantes, etc.) y los empleos seguirán la tendencia de ser de baja

calidad, bajos niveles de sueldos y de baja productividad. Además, para este sector, la mano de obra no necesariamente debe tener un alto nivel de estudios. Lo cual se subestima a la gran cantidad de jóvenes que se preparan para un mejor tipo de empleos bien remunerados. Miles de jóvenes salen de las universidades y no se emplean en lo que estudiaron, por ello es alto el índice de desempleo por *insatisfacción laboral*, como lo señalan las estadísticas. Difícilmente con el ALCA, se crearán empleos en el campo.

Además de la política de atracción de inversión extranjera directa (IED) en la región por parte de los gobiernos, éstos también apuestan como una forma de creación de empleos al fomento de las PyMES. Por ello, en la Cumbre Extraordinaria de las Américas realizada en Monterrey los días 12 y 13 de enero del 2004, se mencionó que habría apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que éstas constituyen un componente fundamental para la creación del empleo. Cristina Rosas, menciona que “tres cuartas partes del empleo en México es generado por las PyMES y que la apertura produjo en ellas uno de tres efectos, a saber: 1) implicó su desaparición ante la imposibilidad de competir; o bien, 2) en los casos de las PyMES “atractivas” fue posible para ellas fusionarse con compañías extranjeras; o bien 3) algunas PyMES se convirtieron en “distribuidoras” o “representantes” de las compañías extranjeras”. (Rosas, 2002)

Tras esto, la tendencia con el ALCA no es el crecimiento del empleo en grandes empresas, con prestaciones sociales, etc., porque la inversión que se pretende realizar sólo es complementaria a las empresas extranjeras matrices. Lo cual incluye, obras de infraestructura, turismo y sector maquilador. Esto aunado a una mayor flexibilidad laboral que se legalizará con las nuevas reformas a las leyes laborales en América Latina.

Capítulo VI. El proyecto ALCA y su relación con las políticas laborales que se están impulsando en la región

6.1 Los planteamientos del proyecto ALCA en materia laboral. ¿Qué políticas laborales se proponen?

En la Tercera Cumbre de las Américas realizada en Québec en el 2001, los sindicatos en su mayor parte estadounidenses y canadienses -así como distintas organizaciones sociales- presionaron a los gobiernos a incluir en la agenda comercial el aspecto laboral. El objetivo de los sindicatos de Estados Unidos y de Canadá era establecer normas para que los países de América Latina no rebajen el costo de la mano de obra, lo que resultaría perjudicial para éstos, porque muchas empresas podrían trasladarse a Latinoamérica con tal de reducir sus costos de producción.

Por tal motivo, los ministros comerciales y los presidentes de los países que negociaban el ALCA accedieron a retomar las demandas de los sindicatos y de las organizaciones sociales. No obstante, el tema laboral no sería contemplado en el marco del ALCA propiamente dicho, sino que se delegó a los Ministros de Trabajo de la Organización de Estados Americanos (OEA). Además, no sólo exhortaron a la OEA a colaborar en el proceso de las Cumbres de las Américas en lo relacionado al aspecto laboral, sino que también llamaron a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM) para ser consultadas en este aspecto. (Sistema de Información de la Cumbre de las Américas, Trabajo y Empleo, www.ftta.org, 25 de febrero del 2003)

Seis meses después de haberse realizado la Tercera Cumbre de las Américas en Québec, se reunieron en octubre los Ministros de Trabajo de la OEA para dar seguimiento a la Declaración y el Plan de Acción Ottawa (Cumbre de Québec). Esto fue abordado en la XII Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo de la OEA quienes trataron los aspectos que afectan al empleo y al trabajo en América Latina.

De manera conjunta, los Ministros de Trabajo establecieron como objetivo “mejorar el bienestar político, económico y social de las ciudadanas y ciudadanos de las Américas”. (XII Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo, Declaración de Ottawa, Canadá, del 17 al 19 del 2001, www.oas.org, 25 de febrero del 2003). Asimismo, se menciona que los trabajadores deben ser capaces de lograr su máximo potencial. Los Ministros de Trabajo de la OEA, para cumplir con su objetivo, han retomado la *Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento*, propuesta en 1998 por la OIT.

Para los Ministros de Trabajo, el comercio tendrá un efecto positivo en los trabajadores, ya que, se generará un mayor crecimiento económico y una mejor distribución de la riqueza. Tras la implementación del ALCA se implementarán los siguientes objetivos: a) inversión en el desarrollo de recursos humanos b) promover seguridad del empleo con el crecimiento económico c) realizar acciones para generar empleos para combatir la pobreza d) desarrollar mecanismos para asistir a los trabajadores en periodos de desempleo e) fortalecer la cooperación y el diálogo social en materia laboral entre gobiernos, trabajadores, empleados y sus sindicatos.

Para ese fin, se pretenden aplicar las siguientes políticas laborales:

- Procurar el mejoramiento de las condiciones de trabajo de la población de todos los países de la región, especialmente a los del sector informal, los de minoría étnica y religiosa, así como a mujeres, jóvenes, trabajadores de la tercera edad., indígenas, trabajadores migrantes, personas con discapacidades y personas con VIH/SIDA.
- Procurar la incorporación a los trabajadores del sector informal al formal.
- Proveerán a los trabajadores migrantes en sus países las mismas protecciones legales de las condiciones de trabajo que otorgan a los ciudadanos de nuestros países.
- **Examinar las implicaciones laborales de la Declaración de la ciudad de Québec, que afirma que “el libre comercio, sin subsidios ni prácticas desleales, acompañado de flujos crecientes de inversión productiva y de una mayor integración económica, favorecerá la prosperidad regional, permitiendo elevar los niveles, de vida, mejorar las condiciones laborales de los pueblos de las “Américas”.**
- **Analizar las dimensiones laborales del proceso de la Cumbre de las Américas a fin de identificar las áreas de consenso y las cuestiones que requieren deliberaciones**

adicionales, y en particular, se creará un proceso para conseguir una mejor colaboración y coordinación en estos asuntos con otros ministerios apropiados.

- Elaborar nuevos mecanismos para aumentar la eficacia de proyectos destinados a aumentar la capacidad de las economías más pequeñas y sus instituciones, con el objeto de aplicar en forma efectiva las leyes y normas laborales, así como para fomentar las estrategias de promoción de empleo, la capacitación, el aprendizaje permanente y los programas de desarrollo de recursos humanos, con el fin de promover el acceso completo y equitativo a más y mejores empleos.
- Fortalecer la capacidad de los ministerios de trabajo para desarrollar y aplicar políticas efectivas de trabajo y de mercados de trabajo.
- Colaborar con organizaciones de empleadores y de trabajadores para desarrollar y generar información sobre mercados de trabajo.
- Apoyar mecanismos alternativos de solución de conflictos y adoptarán estrategias eficaces para responder a las necesidades de formación de los trabajadores.
- Mejorar los métodos y procedimientos para el desarrollo, la compilación y el análisis de información laboral como medio para el fortalecimiento del papel de los ministerios de trabajo en las decisiones gubernamentales.
- Impulsar la ratificación y aplicación hemisférica del *Convenio sobre la prohibición de las peores formas de trabajo infantil y la acción inmediata para su eliminación* de la OIT. (XII Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo, Declaración de Ottawa, Canadá, del 17 al 19 del 2001, www.oas.org, 25 de febrero del 2003)

Estructura organizativa para el avance de las políticas laborales del ALCA

Los responsables para promover la ejecución del Plan de Acción de la Declaración de Ottawa estuvieron a cargo de la Presidencia *Pro Tempore* de la Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo de Canadá, con la colaboración de la presidencia anterior, de Chile y de la presidencia de Brasil. Asimismo, la presidencia *Pro Tempore* ha contado con el apoyo de la Secretaría Técnica de la OEA, en consulta con representantes de Consejo Sindical de Asesoramiento Técnico (COSATE)¹ y la Comisión Empresarial de Asesoramiento Técnico en Asuntos

¹ Presidente de la COSATE, Sr. Hassan Yussof.

Laborales (CEATAL)² y el Comité Técnico Permanente para Asuntos Laborales (COTPAL), con el fin de mejorar la colaboración y coordinación con las instituciones internacionales claves (OEA, OIT, BID, BM, BDC, OPS, CEPAL).

Con respecto al financiamiento, *la Pro Tempore* ha llamado a los Estados miembros y organizaciones internacionales relevantes a que hagan contribuciones voluntarias para apoyar actividades y proyectos incluidos en el plan y facilitar la participación de la COSATE y la CEATAL.

Para llevar a cabo este trabajo, se formaron dos grupos de trabajo:

- ❖ El Primer Grupo, denominado *Dimensiones laborales del Proceso de la Cumbre de las Américas*, está a cargo de examinar las dimensiones laborales del proceso de la Cumbre de las Américas relacionadas con el empleo y el trabajo en el contexto de la globalización, para identificar las áreas en las que existe acuerdo y los asuntos que requieren mayores esfuerzos. Así como, las implicaciones del informe de la OIT sobre “Las normas laborales y el proceso de integración en las Américas”³.
- ❖ El Segundo Grupo se denominó *Desarrollo de la Capacidad de los Ministerios de Trabajo*, y tiene como objetivo desarrollar nuevos mecanismos para incrementar la eficacia de los proyectos y la asistencia técnica destinados a desarrollar la capacidad de las economías más pequeñas y sus instituciones. Asimismo, cooperaría con otros comités intergubernamentales en el ámbito del proceso de la Cumbre de las Américas responsables de abordar las necesidades especiales de estas economías. El grupo de trabajo se centraría en los medios más efectivos para aplicar las leyes y normas laborales y para fomentar la igualdad de oportunidades, así como las estrategias que promuevan el empleo, la capacitación, el aprendizaje permanente y el desarrollo de recursos humanos, y el acceso a más y mejores empleos, así como garantizar el pleno respeto de los derechos que las legislaciones nacionales garantizan a los trabajadores migrantes. Este grupo, con

² Presidente de la CEATAL, Sr. Daniel Funes de Rioja.

³ Este documento es elaborado por Adolfo Ciudad Reynaud en 2001, Lima, y se encuentra en la página de internet: www.oit.org.pe/spanish/260ameri/publ/catalogo/libros/normas.htm

la ayuda de la OIT, también promovería iniciativas en las que participe el sector privado para aumentar el respeto de los derechos establecidos por la OIT. (XII Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo, Declaración de Ottawa, Canadá, del 17 al 19 del 2001, www.oas.org, 25 de febrero del 2003)

La presidencia *Pro Tempore* ha programado talleres técnicos con el fin de revisar medios para mejorar las condiciones de trabajo de mujeres y hombres, así como la promoción del desarrollo en recursos humanos, en el empleo, en la seguridad de ingreso y en los sistemas de información laboral. También, estableció un taller para abordar los retos que enfrentan los Ministerios de Trabajo, entre ellos las nuevas relaciones de empleo, la brecha digital y la capacidad tecnológica de los Estados miembros. (XII Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo, Declaración de Ottawa, Canadá, del 17 al 19 del 2001, www.oas.org, 25 de febrero del 2003)

La XIII Conferencia Interamericana de los Ministros de Trabajo de la OEA se realizó en el 2003, en la Ciudad de Salvador, Estado de Bahía, República Federativa de Brasil, los días 24, 25 y 26 de septiembre de 2003. El objetivo fue continuar con los trabajos iniciados en la XII Conferencia Interamericana. Se analizaron los temas relacionados con la globalización que afectan el empleo y el trabajo, además, acordaron dedicar sus esfuerzos a la consecución, entre otras metas, de la distribución equitativa del ingreso nacional, del pago de salario justo, de la generación de oportunidades de empleo y de condiciones de trabajo que son consistentes con estándares aceptados. Asimismo, recordaron la Carta Democrática Interamericana, aprobada por la OEA, en Lima, Perú, en septiembre de 2001, y en particular el Artículo 10, que reconoce que la promoción y el fortalecimiento de la democracia requieren el ejercicio pleno y eficaz de los derechos de los trabajadores y la aplicación de normas laborales básicas. (Declaración de Salvador, Brasil, del 24 al 26 de septiembre del 2003 www.oas.org/documents/Conferenciatrabajobrasil/plandeacciónsalvador_spa.pdf, 13 de junio del 2004)

De esta Conferencia emanó el Plan de Acción de Salvador. De este Plan se establecieron dos grupos: el primero llamado “Dimensiones laborales del proceso de la Cumbre de las

Américas”, continuaría examinando las cuestiones de la globalización relacionadas con el empleo y el trabajo y dará seguimiento a los asuntos donde se ha detectado mayor requerimiento de los Estados Miembros e intensificar la cooperación hemisférica. Su objetivo ha sido estudiar los diversos acuerdos regionales que tratan de normas laborales en el contexto de la integración; analizar los efectos de la integración económica en los mercados de trabajo y políticas laborales; desarrollar medios institucionales para estructurar la coordinación de los Ministerios de Trabajo; analizar las condiciones para la creación de trabajos decentes y capacitación.

Y el segundo llamado “Fortalecimiento institucional de los Ministerios de Trabajo”, buscaría aumentar la eficiencia de las políticas y acciones dirigidas a la promoción del trabajo decente, la mejora de las condiciones de trabajo y la promoción de los principios laborales contenidos en la Declaración sobre los Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo de la OIT. El objetivo central de este grupo es desarrollar herramientas para apoyar a los Ministerios de Trabajo (estructura, base legal, funciones, administración, interacción con el entorno) para el ejercicio de un rol activo en el mundo contemporáneo. Asimismo, fortalecerán la modernización de las administraciones laborales, que la OIT, la OEA y otras organizaciones han diseñado e implementado en el ámbito hemisférico. (Plan de Acción de Salvador, Brasil, 24 al 26 de septiembre del 2003.

(www.oas.org/documents/Conferenciatrabajobrasil/plandeacciónsalvador_spa.pdf., 13 de junio del 2004)

6.2 El caso particular de México. Relación con Estados Unidos y su efecto en el mercado laboral.

Es importante mencionar que el tema de inversión está muy ligado a la creación de empleos. Los gobiernos de los países subdesarrollados apuestan a la inversión como una forma de generación de empleos. También es importante tener en cuenta, que cuando se firman acuerdos comerciales, se incluye el rubro de inversión, porque es la inversión lo que finalmente creará un desarrollo económico, la cual promoverá al mismo tiempo el comercio.

De acuerdo con las políticas neoliberales, Estados Unidos ha lanzado varios proyectos de inversión, tanto en el ámbito multilateral como en el regional. En el ámbito multilateral lanzó el

Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) con los países que integran la OCDE, sin embargo, éste no se aprobó debido al desacuerdo de los países miembros, porque el AMI daba prioridad al capital corporativo, autoridad y libertad por encima de la voluntad de los gobiernos nacionales y locales. Sus tres principios eran:

1. La no discriminación, esto es, que los inversionistas extranjeros no podrían recibir un trato menos favorable que el que se da a las empresas nacionales.
2. La eliminación de restricciones para iniciar operaciones, es decir, que los destinatarios no podrían rechazar ninguna forma de inversión extranjera, incluyendo la compra de empresas privatizadas; y
3. La eliminación de condiciones o restricciones especiales, tales como asegurar la planta de empleos o controlar la especulación monetaria.

“Asimismo, una vez que un gobierno suscribiera el AMI, no podría abrogarlo en cinco años y estaría obligado a cumplirlo por 15 años. En el caso de que se suscitara alguna controversia, la empresa transnacional podría llevar al gobierno nacional o local a un tribunal internacional a fin de pedir indemnización por daños pasados o futuros. Lo más preocupante de esta situación es que el AMI elevaba los derechos de las empresas transnacionales por encima de los derechos democráticos de los ciudadanos. Desde el momento en que las grandes corporaciones son autorizadas para actuar de acuerdo a sus intereses particulares sin mayores controles, se convierten, de hecho, en “súper ciudadanos”, facultadas para ignorar consideraciones ecológicas o de los derechos de los trabajadores”. (Rosas, 2001:31-32)

Como el AMI no fue aprobado en el ámbito multilateral, se aplicó en el ámbito regional: en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Y actualmente se pretenden establecer las mismas normas sobre inversión en el ALCA. Esto, para Estados Unidos significaría magníficas ganancias. En el borrador del ALCA, los ejes principales del AMI son muy similares a los artículos que se pretenden aplicar en el ALCA. En palabras de Jaime Estay, “Estados Unidos logró en el TLCAN y está logrando en el ALCA, facilidades para sus transnacionales que no pudo imponer en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones. (Estay, 2003:536)

Los artículos en el rubro de inversión del borrador del ALCA son los siguientes:

1. Ámbito de aplicación	12. Excepciones generales y reservas
2. Trato nacional	13. Solución de controversias
3. Trato de nación más favorecida	14. Solución de controversias entre un estado parte y otro estado parte
4. Excepciones al trato nacional y al trato de nación más favorecida	15. Solución de controversias entre un inversor de un estado parte y un estado parte receptor de la inversión
5. Nivel de trato	16. Definiciones básica
6. Trato justo y equitativo	17. Transparencia
7. Requisitos de desempeño	18. Compromiso de no hacer menos estrictas las leyes nacionales de trabajo para atraer inversión
8. Personal clase	19. Compromiso de no hacer menos estrictas las leyes nacionales sobre ambiente para atraer inversión
9. Transferencias	
10. Expropiación e indemnización	
11. Compensación por pérdidas	

Los primeros artículos hacen alusión a que cualquier tipo de inversión debe dársele un trato igual como si fueran del propio país, es decir, no se debe discriminar a la inversión extranjera, incluso ante pérdidas por guerra, conflicto armado, revolución, estado de emergencia, insurrección u otras situaciones similares. La redefinición de inversión, significa que ya no sólo la inversión será el dinero y bienes materiales que se instalen con fines comerciales en un determinado lugar, sino lo pueden ser la propiedad intelectual, los permisos otorgados por los gobiernos y el dominio de mercados específicos.

Con respecto a las *controversias*, los inversionistas extranjeros pueden entablar demandas contra gobiernos, tales conflictos se resolverían en paneles internacionales, es decir, se haría uso del arbitraje internacional; tales conflictos no se resolverían al margen de la legislación interna del país demandado. El término *expropiación* es un término no bien definido en el acuerdo del ALCA, y su nueva connotación se amplía a cualquier proceso, acontecimiento, medida o acción que disminuya los bienes y ganancias de las grandes empresas. Sólo se podrá expropiar cuando sea por causa de utilidad pública, indemnización al “valor justo de mercado” previo a la expropiación; con intereses desde la fecha de la expropiación hasta la fecha de pago. Asimismo, las *transferencias* se refieren a la salida “libre y sin demora” de las transferencias de inversiones de cualquier tipo de capital. (Estay, 2003:537)

El artículo 7: “Requisitos de desempeño” del borrador⁴ destaca dos cosas:

1. “Prohíbe expresamente que los gobiernos exijan algún tipo de desempeño a las empresas extranjeras –léase empresas estadounidenses-, con relación a su volumen de exportaciones, encadenamientos productivos internos, compra de insumos nacionales, saldo positivo de balanza comercial, transferencia de tecnología, localización geográfica y generación de empleo. Lo que se hace en este artículo es transformar esa antigua exigencia en una renuncia explícita por parte de los gobiernos de la región y, con ello, eliminar cualquier posible vínculo entre la actuación regional de las transnacionales estadounidenses y las necesidades del desarrollo económico en nuestros países.
2. Este artículo es prácticamente igual, al apartado de “Requisitos de Desempeño” del AMI. Y a su vez se encuentra también en el Artículo 1106 (“Requisitos de desempeño”) del capítulo XI del TLCAN.” (Estay, 2003:537)

La importancia de destacar este aspecto, es porque se ve claramente el interés de los empresarios por tener menos restricciones a la inversión. Esto, perjudica a los trabajadores porque derechos como la huelga, quedarían prohibidos por los propios gobiernos que cuidarían los intereses de las empresas transnacionales. Otro caso, es la expropiación, lo cual no se permitiría, ya que esto llevaría al gobierno mexicano pagar indemnización.

Cabe mencionar, que el TLCAN tiene un acuerdo paralelo sobre el aspecto laboral: el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), que entró en vigor en 1994. Los beneficios que traerían para el desarrollo económico de los tres países serían la cooperación en materia de capacitación y productividad en el trabajo. La creación de nuevos empleos, mejora de las condiciones laborales y ampliación de los derechos de los trabajadores, respetando en todo momento la soberanía, la Constitución y la legislación laboral de cada una de las partes firmantes. (Ortega, 2003: 197)

⁴ Actualmente se han elaborado tres borradores del Área de Libre Comercio de las Américas; a medida en que se avanza en las negociaciones se eliminan o dejan algunas disposiciones para que en el 2005 el acuerdo corregido sea firmado por los países del hemisferio. Suponemos que el autor Jaime Estay se basó en el segundo borrador. Porque el Tercer Borrador se elaboró en estos últimos meses.

Asimismo, entre los objetivos del ACLAN se incluyen la máxima promoción de los derechos laborales y la cooperación trinacional para la innovación, el incremento de la productividad y la calidad. Los gobiernos firmantes también se comprometieron a publicar y difundir las normas y leyes del trabajo vigentes en su territorio. (Ortega, 2003:198) Es importante mencionar que el ACLAN estableció un mecanismo para difundir las transgresiones de violaciones a los derechos laborales por medio de la participación de la sociedad civil “de un país en asuntos relativos a la legislación laboral de los otros países”. Esto se estipuló en el artículo 16⁵ del acuerdo y se le conoce como *comunicaciones públicas*, y sólo “busca identificar patrones de violación sistemática en la aplicación de la ley laboral en alguna de las partes; de ninguna manera pretende abrir procesos ni emitir juicios”. (Ortega, 2003:205)

Esto ha hecho que los empresarios mexicanos hayan manifestado su inconformidad, pues la transparencia de las comunicaciones públicas, “ha abierto la ventana negra de la violación de los derechos laborales de los trabajadores mexicanos, muy ligada al bajo nivel de sus salarios”. (Ortega, 2003:205)⁶

6.3 ¿Qué se espera del ALCA en materia laboral?

Como la situación de los trabajadores en América Latina es sumamente difícil (poca generación de empleos; desempleo en su nivel más alto desde hace muchos años, particularmente en América del Sur; salarios bajos; disminución de la seguridad social; entre otras cosas), con el ALCA -según el planteamiento oficial- se pretende revertir esta situación. Por ello, para los presidentes de las 34 naciones del Hemisferio y los Ministros de Comercio, el ALCA generará un mayor dinamismo del flujo comercial intrarregional y facilitará el acceso de las economías de la región al mercado de Estados Unidos. Lo que conllevará a incrementar no sólo el comercio regional, sino también una mayor entrada de capital extranjero, considerado crucial para el crecimiento y para la creación de empleos.

⁵ El artículo 16, en su tercer párrafo, establece que “cada una de las Oficinas Administrativas Nacionales (OAN) fijará las reglas para la presentación y recepción de comunicaciones públicas sobre asuntos relativos a la legislación laboral surgidos en territorio de otra parte”. (Ortega, 2003:203)

⁶ Mario Ortega menciona los casos específicos de la flexibilidad y precarización del empleo en México que han sido denunciados por diversas organizaciones sociales no gubernamentales estadounidenses.

De acuerdo con la Declaración de Québec de la III Cumbre de las Américas del 2001, “el libre comercio, sin subsidios ni prácticas desleales, acompañado de flujos crecientes de inversión productiva y de una mayor integración económica, favorecerá la prosperidad regional permitiendo elevar los niveles de vida, mejorar las condiciones laborales de los pueblos de las Américas.” (Pág. oficial del ALCA, www.ftaa.com, 23 agosto del 2002) Este aspecto, como ya se mencionó, fue delegado a los ministros de trabajo de la OEA, quienes tuvieron que vincular el proceso de integración económica y sus dimensiones sociales, incluyendo los derechos laborales, para observar el impacto de la integración en el mercado laboral.

Asimismo, la perspectiva de los gobiernos es que a través del ALCA lleguen diversas empresas para que generen la creación de empleos. La importancia del sector privado en el proceso ALCA fue claramente demostrada cuando en el año 2004, México fue sede de la Cumbre Extraordinaria de las Américas realizada en Monterrey los días 12 y 13 de enero. En su declaración se mencionó que se implementarían políticas públicas que estimulen mayor ahorro interno, respondan a la necesidad de crear empleos productivos, además de la importancia de la participación del sector privado. De la misma manera, reconocieron que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un componente fundamental para el crecimiento económico y la creación de empleos. Las cuales serían apoyadas por políticas y programas que faciliten su consolidación. (www.cumbresdelasamericas.org, 11 de junio del 2005)

También, concluyeron que es importante la observancia de leyes laborales aplicables a la plena protección de los derechos humanos y de todos los migrantes, incluidos los trabajadores migratorios y sus familias, de conformidad con los compromisos asumidos en la Cumbre de Santiago y de la Cumbre de Québec. Se comprometieron con los principios del trabajo decente establecidos por la OIT y a promover la aplicación de la Declaración Relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el trabajo, con el convencimientos de que el respeto de los derechos y la dignidad de los trabajadores es, un elemento esencial para alcanzar la reducción de la pobreza y el desarrollo social.

(www.summit-americas.org/specialsummit/privatesector/mainpage-span.htm, 11 de junio del 2005)

En esta cumbre se realizó el Foro del Sector Privado, el 11 de enero del 2004 en esa misma ciudad, reuniéndose 74 representantes de empresas de los distintos países de América. El presidente de México, Vicente Fox inauguró el evento mencionando lo siguiente:

“el punto central de nuestra acción debe ser la creación de nuevas oportunidades de trabajo e inversión, ya que ellos son el motor de la excelencia y del desarrollo”. (www.summit-americas.org/specialsummit/privatesector/mainpage-span.htm, 11 de junio del 2005)

El objetivo de este foro fue la de promover el apoyo a los empresarios para las Iniciativas concretas de la Cumbre e impulsar el establecimiento de un mecanismo consultivo del sector privado.

En este foro destacaron la participación del Sr. Enrique Madero Bracho, Presidente Internacional del Consejo Empresarial de América Latina (CEAL), quien comentó que el sector privado está dispuesto a sumarse a la determinación política de los gobiernos de lograr el desarrollo social. El Sr. Norman Anderson, presidente de CG/LA Infraestructure, resaltó la necesidad de incrementar el trabajo conjunto del sector privado con el sector público en el ámbito de la infraestructura.

(www.summit-americas.org/specialsummit/privatesector/mainpage-spna.htm, 11 de junio del 2005)

En este sentido, los líderes del Sector Privado de la Argentina están organizando el Encuentro Hemisférico: “Haciendo realidad los beneficios de la democracia mediante la creación de empleo: EL rol del sector privado”, que se llevó a cabo el 2 de noviembre del 2005 en Buenos Aires, en ocasión de la IV Cumbre de las Américas⁷. Por lo cual, para los promotores del ALCA, el sector privado desempeña un papel fundamental en la generación de empleo y prosperidad de la región. (Pág. oficial de la OEA, www.oas.org)

Así, lo que se espera del ALCA en relación de materia laboral depende del tipo de inversión que se pretenda realizar. Probablemente, la inversión sea en el sector maquilador, en el

⁷ Este evento es organizado por líderes del sector privado de Argentina conjuntamente con el ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Argentina, como país anfitrión de la Cumbre de las Américas en coordinación con la Secretaría General de la OEA.

sector de infraestructura, en el sector turismo y en empresas farmacéuticas, así como empresas que inviertan en petróleo, gas y agua, principalmente. Con esto, podemos prever que la generación del empleo será sólo en aquellos sectores.

También, se pretende avanzar en la institución de la legislación laboral, tomando en cuenta a los ministros de trabajo, empresarios y trabajadores en la consideración de los asuntos laborales. Por ello, los Ministros de Trabajo continúan con sus negociaciones -los días 25, 26 y 27 de septiembre del 2005 en México clausuraron su XIV Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo- con el objetivo de enfatizar que el futuro de las democracias depende en gran medida de su capacidad para generar empleos productivos, de calidad dignos y sostenibles. La Cumbre tuvo como lema “Crear trabajo para enfrentar la pobreza y fortalecer la gobernabilidad democrática”. (Pág. oficial de la OEA, www.oas.org)

A pesar de los esfuerzos y la preocupación de los ministros de trabajo por crear empleos productivos y dignos, la realidad es que sigue avanzando el desempleo, la precariedad laboral y la pobreza. Y esto por cuestiones estructurales de funcionamiento del modelo exportador. Ya lo decía el entonces Secretario de Trabajo de México, Carlos Abascal en la OEA.

6.4 ALCA, normas laborales y comercio internacional

La cuestión de la flexibilidad laboral y la precarización del empleo, así como su relación con los acuerdos regionales, ha creado un debate con respecto a la creación de normas laborales internacionales. Sin embargo, analizando la postura de los principales organismo internacionales (OCDE, FMI, OMC y OIT) observamos que no hay tal debate ni discrepancias en la elaboración de normas internacionales, ya que ellos justifican que no son necesarias por diversas razones. Primeramente, porque para estos organismos es muy difícil llegar a un acuerdo a nivel internacional que permita utilizar las sanciones comerciales para obligar a adoptar normas laborales. (Boletín del FMI, 1997:179).

El FMI menciona que a los países del Sur no les convendría, ya que los argumentos económicos a favor de la armonización son poco sólidos. Incluso existe una falta de consenso a la hora de definir lo que se entiende por violación de la norma y al alto riesgo de que el abuso de las

sanciones se convierta en una forma de proteccionismo. Asimismo, este organismo propone que sean los países que “adopten voluntariamente las normas laborales”. O que las empresas transnacionales adopten en el extranjero las mismas normas laborales que aplican en su país de origen o que los consumidores sean más conscientes de las condiciones en que se producen los bienes. (Boletín del FMI, 1997:180)

El FMI niega la necesidad de vincular la política comercial a las condiciones laborales. La justificación es que aplicar normas laborales entra en conflicto con la soberanía de cada país, que favorece el proteccionismo oculto, que a los países económicamente más rezagados la pobreza les impide elevar los estándares sociales y que el aumento del comercio inducirá un aumento gradual y automático de las normas laborales sin necesidad de acuerdos a nivel subregionales.

La OIT sólo hace hincapié en el respeto de pocas normas laborales, evitando la esclavitud. La OIT menciona que existen factores culturales que originan grandes diferencias de comportamiento aceptable en los mercados de trabajo, por ejemplo, el trabajo infantil y la discriminación por razón de género, lo cual no se pronuncia a favor de establecer sanciones laborales. (Boletín del FMI, 1997:169)

La OCDE menciona que quienes se benefician del *statu quo* laboral (ausencia o debilidad de los sindicatos, trabajo infantil, discriminación por sexo y raza, etc.) son minorías poderosas - pocos capitalistas, dueños de grandes monopolios- que cuentan con la capacidad política para imponerse a los gobiernos. (Bensusán, 1999:11-12)

Y por último, la OMC se ha deslindado del aspecto laboral, ya que “ésta no es una agencia ambiental ni defensora de los derechos laborales ni promotora de la democracia, por ello ha delegado este aspecto a la OIT con aportaciones de la OMC, para evitar el desgaste del propio funcionamiento de la OMC”. (Rosas, 2001b:6)

El ALCA, pese a que en el rubro de inversiones menciona que los países no deben hacer menos estrictas las leyes nacionales de trabajo como forma de atraer la inversión en esos países,

en la realidad el proceso de reestructuración de la producción industrial está permitiendo el empleo precario y de baja calidad.

Por último, los gobiernos están preocupados porque saben que la falta de empleo puede crear desestabilización social, lo cual no les conviene. Pero también están conscientes de que se necesita crear empleos y esto es a través de la inversión extranjera directa. Pero para ello, los gobiernos tienen que flexibilizar sus normas laborales y reducir los salarios, lo cual ya está en marcha. Esto, según ellos, garantizará la inversión y se crearán aunque en poca medida empleos precarios.

Uno de los objetivos del ALCA es invertir en la región, por el cual los países en su mayoría han aceptado el acuerdo, ya que significaría para ellos aminorar el grave problema del desempleo, aunque no lo solucionará. Por ello, el FMI, la OIT y la OMC privilegian más que nada el aspecto comercial y las condiciones “favorables” que deberían otorgar los gobiernos de la región para atraer la inversión extranjera.

Así que todo lo relacionado en materia laboral del ALCA y sus políticas en este rubro están en contradicción con lo que está sucediendo en la realidad y su posible tendencia. Los planteamientos del ALCA en materia laboral son sólo buenos propósitos que difícilmente se llevarán a cabo o solucionarán el problema del empleo/desempleo en la región. Además, la cuestión del empleo está en función del tipo de inversión que se realizará en la región, y como ya vimos no se crearán trabajos formales. La situación de los mercados laborales continúa siendo desoladora.

CONCLUSIONES

La revisión de las principales teorías que nos ayudaron a comprender el ALCA, así como de los planteamientos de algunas instituciones internacionales como el FMI, la OCDE y la OMC sobre el comercio internacional y la teoría del regionalismo, arribamos a las siguientes conclusiones:

1.- Para las corrientes de pensamiento más ortodoxos, las negociaciones y la concreción de acuerdos comerciales se dan en términos de igualdad o equidad, independientemente de que los niveles de desarrollo de las naciones. En realidad, la desigualdad es la base de todo acuerdo comercial y en general de los procesos de integración.

2.- La esencia del capitalismo, es una eminente relación de dominación. La división del mundo entre naciones industrializadas y naciones subdesarrolladas no ha sido casualidad, ni de aptitudes particulares con que ha dotado la naturaleza a algunos pueblos, como lo han analizado algunos teóricos de los comienzos del capitalismo y algunos teóricos contemporáneos del comercio internacional. Éstos últimos ponen énfasis en las ventajas competitivas de un país, según ellos, bastaría que un país subdesarrollado exportara lo que tiene en abundancia, que se perfeccionara industrialmente, que hiciera uso de las ventajas tecnológicas, que buscara nuevos nichos económicos o que innovara productos, para que éste pueda alcanzar a los países desarrollados.

En realidad, la división del mundo en naciones ricas y pobres sólo puede explicarse por razones de sujeción y de dependencia histórico-estructurales. Estas definen en lo sustancial los acuerdos comerciales y los procesos de integración, su implementación, sus objetivos, así como, sus tendencias.

ALCA, Estados Unidos y países latinoamericanos

En base a lo anterior, consideramos que el ALCA no tiende a ser un proyecto de “integración regional”, como el de la Unión Europea, el cual cuenta con una moneda común, un parlamento común, libre flujo de personas, etc. Consideramos que Estados Unidos no pretende disolver su economía en una sola economía continental. De hecho, las diferencias económicas entre los países, le permite a Estados Unidos mantenerse como un país hegemónico bajo el ALCA. La

estrategia estadounidense es mantener la desigualdad con respecto de los demás países con los que acuerda, porque es la fuente de sus ganancias. Por ello, Estados Unidos ha establecido simplemente un área de libre comercio que le beneficie a fin de incrementar sus inversiones y eliminar aranceles para su mercadería.

El objetivo principal de Estados Unidos es lograr un espacio con pleno movimientos de sus capitales, pues se estima que el hemisferio representará un gran negocio de 13 ó 14 trillones de dólares. (Reich, 2002:15) El ALCA constituirá el más grande mercado del mundo, pues representa más de 800 millones de personas. Algunos autores mencionan que el ALCA vigorizará las ventajas competitivas, que apoyará los esfuerzos por ampliar los mercados internos, así como que fomentará el desarrollo científico y tecnológico y el bienestar de los países atrasados de América Latina, nosotros consideramos que el ALCA sólo beneficiará a los intereses de las grandes empresas en perjuicio de la gran mayoría de la población en América Latina.

La conformación de los grandes bloques en los hechos significa reconfigurar el atraso y el subdesarrollo. El contenido del ALCA es un tratado desigual impuesto a todos los países de América Latina mediante la presión política económica. Además, la mayoría de los países latinoamericanos han aceptado firmar el ALCA, debido a que en primer lugar se han aplicado las políticas neoliberales; en segundo lugar, la mayoría de las exportaciones de algunos países se dirigen a Estados Unidos y tercero, para la mayoría de los países (incluyendo a Brasil y Argentina) sería benéfico que sus mercancías puedan acceder al mercado estadounidense. Brasil y Argentina han tratado de negociar de mejor manera (principalmente la reducción de subsidios al agro) su participación en el ALCA para que también salgan beneficiados con la firma del acuerdo. Cabe mencionar, que los países de América Latina tienen el riesgo de que Estados Unidos aplique nuevas políticas proteccionistas al comercio, como lo ha hecho con México o con Chile.

ALCA y MERCOSUR

Con respecto a las similitudes y diferencias entre el MERCOSUR y el ALCA, consideramos que ambos son simples grados de concentración de capitales que se han formado bajo la lógica geoeconómica y geopolítica. La diferencia radica en que el MERCOSUR es una unión aduanera

que consiste en la libre circulación de bienes, servicios y factores de la producción entre los países miembros. Sus cuatro políticas principales son: un programa de liberación comercial, un arancel externo común, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la adopción de acuerdos sectoriales. Los objetivos de esta unión son fortalecer la protección de la industria y una forma para obtener insumos más baratos.

El ALCA es simplemente un área de libre comercio parecido al TLCAN. Políticamente responden a distintos intereses, ya que en el caso del MERCOSUR, las empresas transnacionales europeas defienden sus intereses en esta región y obligan a los gobiernos involucrados a defender esos mismos intereses, lo que les ha valido a estos gobiernos la apariencia de un frente progresista nacionalista que se contrapone radicalmente a los intereses estadounidenses, como se vio en la IV Cumbre de las Américas en Argentina en noviembre del 2005. En cambio, el ALCA, responde primordialmente a los intereses estadounidenses.

Los países del MERCOSUR y Venezuela se han unido para negociar de mejor manera las condiciones para firmar un acuerdo como el ALCA, y no supeditarse por completo a los intereses estadounidenses. Sin embargo, al interior de este grupo también hay diferencias, el presidente de Brasil, Lula da Silva, había mencionado que deseaba un acuerdo con Estados Unidos, así como con los países de América del Sur, para llegar a consolidar el Área de Libre Comercio de Sudamérica (ALCSA) así como con Sudáfrica, es decir, su política comercial se está dando en todos los frentes. Es una estrategia que pretende subestimar al ALCA para que Estados Unidos proponga una oferta mucho mejor a Brasil y a los países del MERCOSUR.

ALCA, inversión y mercado laboral latinoamericano

Con respecto a que si el ALCA tendrá supuestos beneficios en el mercado laboral latinoamericano, consideramos que no es así. Las reformas estructurales iniciadas a mediados de la década de los 80 (privatizaciones, normas reguladoras para la inversión extranjera, desregulación de las normas de protección laboral, eliminación de las organizaciones para la defensa de los derechos de los trabajadores y la sustitución del modelo de importación por el de explotación, eliminación de aranceles para un mayor flujo comercial y la mayor inversión para crear empleos) prometieron un mejoramiento de las economías y un mayor bienestar de los

trabajadores. Sin embargo, los hechos demostraron que esto no fue así, pues las estadísticas mismas lo han confirmado. América Latina aumentó año con año su población económicamente activa de 87, 432, en 1970 a 217, 241 en el 2000. (CEPAL, 1992:716 y 2004:454) No obstante, la tendencia del empleo disminuyó de 3.3% en 1970-1980 a 2.7% en 1990-1997 y el desempleo aumentó de 5.4% en 1980 a 8.7% en 1995 y a un 10% en el 2004. (CEPAL, 1992:43) (Ver cuadro 27)

Además, la inversión extranjera en forma de filiales o subsidiarias (solamente complementaria: maquila, ensamble, etc. de las industrias matrices) creó no sólo un tipo de empleo de baja calidad con deficientes condiciones de trabajo y bajos niveles de sueldo al interior de la empresa, sino que además, incrementó la demanda en servicios como transporte, almacenaje y comunicaciones con las mismas características, muchas veces sin protección legal y social.

América Latina ocupa el primer lugar en porcentaje de desempleo en el mundo debido a al bajo crecimiento de la región, alto desempleo y empleo informal. Según la versión oficial, el ALCA traerá a la región un crecimiento económico, generación de empleos y bienestar a la población. La necesidad de los gobiernos por las inversiones a través de la firma del ALCA, fomentará la creación de empleos aunque éstos sean pocos y de mala calidad. Por ello, la mayoría pugnará por la firma del acuerdo. Además, el gran número de desempleados presiona a la reducción de los salarios y la eliminación de las conquistas de los trabajadores, ya que, éstos se inclinan por la preservación de las fuentes de trabajo o limitación de despidos a costa de sacrificar la recuperación de los salarios reales.

Es notorio observar que los marcos regulatorios que preservan los derechos de los trabajadores en los acuerdos regionales son casi nulos. Las empresas transnacionales buscan la máxima ganancia y un mecanismo para obtenerla es a través de la rebaja de los salarios. De igual forma, es la eliminación de las conquistas sociales, el debilitamiento de los sindicatos, las largas jornadas de trabajo, el trabajo de los infantes y de las mujeres, todo lo cual requiere eliminar normas regulatorias de trabajo donde existan.

La relación existente entre el ALCA y el aspecto laboral -que es el tema que nos ocupa- se da a través del rubro de inversión. El tópico de inversión del ALCA -similar al del AMI y al del TLCAN- ofrece múltiples beneficios para los inversionistas extranjeros. Por ende, consideramos que no se crearán empresas gigantescas sino filiales, maquila, etc., es decir, solamente industria complementarias que satisfaga las necesidades de la industria matriz, una industria que importará insumos extranjeros y por lo tanto, no utilizará lo producido por la industria nacional rompiendo las cadenas productivas, que utilizarán sus propios especialistas sin utilizar para nada a la mano de obra calificada del país y desde luego nada de transferencia de tecnología.

Una industria que presionará a los gobiernos en turno para contener los salarios para ahorrar costos de producción, lo que se traducirá en trabajos y salarios precarizados, que presionarán para “eliminar obstáculos que desvían el comercio” como la Ley Federal del Trabajo, eliminación de conquistas sociales, desaparición de sindicatos, etc. La creación del empleo será principalmente en el rubro de servicios, por ejemplo turismo, infraestructura y maquiladoras.

Políticas laborales de la OEA en el marco del ALCA

La flexibilidad y la precariedad laboral en la región latinoamericana son los factores que determinan y aseguran la llegada de nueva inversión, además de que ésta necesita como requerimientos reestructuración productiva y de integración competitiva al mercado mundial. Y como el ALCA se inscribe en esta tendencia es difícil que pueda alcanzar su objetivo de crear y más y mejores empleos. Con esto se ratifica nuestra hipótesis. Por lo tanto, el ALCA no pretende revertir la situación de miseria, bajos salarios y desempleo que padece el Hemisferio, aunque se establezcan proyectos políticos en materia laboral en el ALCA.

México frente a los procesos regionales, principalmente el ALCA

En el caso de México, la participación de éste en los procesos regionales como la ALADI/ALALC no fue muy fructífera. Además, ya en este tiempo, Estados Unidos era el principal socio comercial de México, lo cual fue uno de los factores que impidieron que se concretara la vinculación con el resto de América Latina, entre otros factores. A raíz de la crisis de la deuda, Estados Unidos le obligó a firmar a México una carta de intención a través del FMI

en 1982. En ésta se revisaba el sistema de protección, su desmantelamiento, estructura arancelaria el arancel máximo declinó de 100% a 20%, la proporción del valor de importaciones cubierta por licencias cayó de 100% a 14.1%, incentivos a la exportación, permisos para importar, etc. E implementar una apertura al exterior. En 1985, se implementó un memorándum de entendimiento comercial México - Estados Unidos que fue el antecedente del libre comercio que se firmaría en 1994.

El TLCAN sólo formalizó e institucionalizó la relación económica y la estrecha relación comercial que se venía practicando con Estados Unidos. México se convirtió así en una pieza importante para la productividad para las empresas estadounidenses, que basaban sus ganancias en primer lugar en la industria maquiladora, la inversión extranjera directa que permitió un comercio entre firmas y los bajos salarios, ya que las maquilas desempeñan una función de subcontratación por parte de las matrices de otros países, que no consideran los requerimientos del aparato productivo y del consumo interno.

En términos general, el TLCAN no ha sido capaz de generar un crecimiento en el empleo y la mayoría de éstos corresponden a trabajo precario.

Antes de la última Cumbre de las Américas, México tenía una postura de apoyo al ALCA, ya que le resultaría beneficiosa para expandir su mercado a países como Brasil, Argentina, Paraguay, Ecuador, Perú, Panamá, República Dominicana y CARICOM,. México ha sido un participante activo y promotor del proyecto ALCA y tan fue así que México ofreció a la Ciudad de Puebla como sede para el ALCA. Con la reciente IV Cumbre de las Américas, se evidenció todavía más el apoyo al proyecto de Estados Unidos.

México ante el ALCA cumpliría el mismo papel que ha cumplido en el TLCAN, de ofrecer mejores condiciones para la llegada de la inversión extranjera (mano de obra barata, materias primas baratas, estabilidad política, etc.) en sectores como la industria maquiladora, la manufactura o servicios, que probablemente promoverá el empleo pero mínimamente. Los empresarios tanto nacionales como extranjeros del sector agropecuario e industrial serían los beneficiados en el ALCA, ya que exportarían hacia Centroamérica y el Sur de América.

ALCA y mercado laboral mexicano

La creación de empleos en México ha sido insignificante para atender la oferta de fuerza de trabajo. La tasa de desempleo pasó de 2.8% en 1990 a 3.4% en el 2003. O bien, de 695 a 1,097.7 comparativamente de 1991 al 2004 ó del 2.8% en 1990 al 3.4% en el 2003. El trabajo femenino se incrementó de manera importante y el sector que empleó a más personas fue el de servicios en donde predomina el trabajo informal.

Un fenómeno importante de la economía mexicana, es que a pesar que se ha incrementado el nivel de escolaridad, muchos jóvenes no han sido incorporados al mercado de trabajo. Lo que se corresponde plenamente con el tipo de inversión y empleos de baja calidad que no requiere especialización, trabajo informal sin ninguna protección laboral sin la menor posibilidad de ocupar la mano de obra calificada.

Los empresarios nacionales como extranjeros seguirán amparándose en la legislación laboral que les permite la violación sistemática de los derechos laborales de los trabajadores mexicanos. Y por lo que se refiere a imponer sanciones comerciales para obligar a los gobiernos a adoptar normas laborales, el FMI ha dicho que sólo son eso, “intentos bien intencionados”, es decir, vanos deseos porque “las normas degenerarían en una forma de proteccionismo” y eso es lo que menos quieren las transnacionales.

En general, el objetivo de esta tesis ha sido el mostrar los efectos “negativos” que tendría para los trabajadores latinoamericanos y en especial mexicanos, la firma de un acuerdo comercial como el ALCA.

Si bien, el ALCA no sería el origen de los problemas del desempleo y precariedad laboral (que ya están en marcha ligados a las políticas neoliberales instrumentadas) profundizaría mucha más estas tendencias.

Lo grave es que frente a iniciativas como ALCA u otras similares que puedan aparecer, la mayoría de los trabajadores se encuentran “desamparados” legalmente, ya que los cambios en la legislación laboral permiten justamente incrementar la precariedad laboral.

ANEXOS

Anexo 1

PLAN DE ACCIÓN DESGLOSADO

- I. La preservación y el fortalecimiento de la Comunidad de Democracias de las Américas
 1. El fortalecimiento de la democracia
 2. La promoción y protección de los derechos humanos
 3. El fortalecimiento de la sociedad y de la participación comunitaria
 4. La promoción de los valores culturales
 5. La lucha contra la corrupción
 6. La lucha contra el problema de las drogas ilícitas y delitos conexos
 7. La eliminación de la amenaza del terrorismo nacional e internacional
 8. El fomento de la confianza mutua

- II. La Promoción de la Prosperidad mediante la Integración Económica y el Libre Comercio
 1. El libre comercio en las Américas
 2. El desarrollo y la liberalización de los mercados de capital
 3. La infraestructura hemisférica
 4. Cooperación energética
 5. Las telecomunicaciones y la infraestructura de la información
 6. La cooperación en ciencia y tecnología
 7. El turismo

- III. La Erradicación de la Pobreza y la Discriminación en el Hemisferio
 1. El acceso universal a la educación
 2. El acceso equitativo a los servicios básicos de salud
 3. El fortalecimiento del papel de la mujer en la sociedad
 4. El fomento de las microempresas y las pequeñas empresas
 5. Los Cascos Blancos – Cuerpos para casos de emergencia y el desarrollo

- IV. La Garantía del Desarrollo Sostenible y la Conservación del Medio Ambiente para las Generaciones Futuras
 1. La alianza para el uso sostenible de la energía
 2. La alianza para la biodiversidad
 3. La alianza para la prevención de la contaminación

CANADÁ



- Población: 32,805,041 habitantes (2005)
- Per cápita: 31,500 dólares (2004)
- Tiene un territorio de 9,970,140km². Es el país con mayor extensión territorial.
- Es miembro del TLCAN, G-8 y APEC.
- Su participación en el ALCA se ha destacado con la Cumbre de las Américas de Québec y por la presidencia en el aspecto laboral.

ESTADOS UNIDOS



- Población: 296,445,600 habitantes. (2005)
- Ingreso per cápita: 40,100 dólares. (2004)
- Tiene un territorio de 9,631,924Km². Es el segundo país mas grande del continente.
- Miembro del G-8, TLCAN y APEC.
- EU ha sido el promotor del ALCA, incluso se pretende realizar el *fast track* para llevarlo a cabo.

MÉXICO



- Población: 106,202,903 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 9,600 dólares (2004)
- Tiene una extensión territorial de 1,923,040 Km².
- Impulsor del ALCA con los países de América del Sur. Fue cuestionada su participación en la última Cumbre de las Américas. Incluso el Presidente de Venezuela, Hugo Chávez dijo que Vicente Fox era el "cachorro del imperialismo estadounidense".

BELICE



- Población: 279,457 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 6,500 dólares. (2004)
- Tiene una superficie de 22,966Km².
- Miembro del Caricom y del Commonwealth.
- Exporta azúcar, cítricos, plátano, pescado a EU, RU y Caricom. E importa de EU equipo y maquinaria de transporte.

GUATEMALA



- Población: 14,655,189 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 1,500 dólares (2004)
- Su extensión territorial es de 108,890Km².
- Es miembro del MCCA.

HONDURAS



- Población: 6,975,204 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 2,800 dólares (2004)
- Tiene un territorio de 112,492Km².
- Miembro de la SICA.
- Exporta café, camarón, langosta, melón, plomo, zinc y madera. Su destino es a EU, seguido de España y Alemania. Importa de EU y Guatemala: combustible, maquinaria y equipo eléctrico.

EL SALVADOR



- Población: 6,756,800 habitantes (2004)
- Ingreso per cápita: 2.25 dólares (2005)
- Su territorio es de 21,041Km².
- Miembro de la SICA.
- Exporta café, ropa, fármacos y azúcar. El destino es a EU y a Centroamérica.
- Sus importaciones son de EU Guatemala. Importa químicos, maquinaria, alimentos, combustible, aceites de petróleo.

NICARAGUA



- Población: 5,465,100 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 2,300 dólares (2004)
- Tiene una superficie de 129,494Km². País de mayor extensión territorial de América Central y El Caribe.
- Sólo es miembro de la ONU y la OEA.

COSTA RICA



- Tiene un territorio de 51,100Km².
- Ingreso per cápita: 4,329 dólares (2004)
- Población: 4,159,757 habitantes (2005)
- Miembro de la OMC.
- Exporta micro componentes electrónicos, piña, fármacos, plantas de ornato, empaques de caucho, banano y café.
- Exporta a EU e importa de éste mismo.

PANAMÁ



- Población: 3,039,150 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 6,900 dólares (2004)
- Tiene un territorio de 78,200Km².
- No es miembro de algún acuerdo comercial. Es miembro de la ONU y la OEA.

COLOMBIA



- Población: 42,954,279 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 6,600 USD (2004)
- Posee una superficie de 1,138,910Km².
- Exporta derivados de petróleo, café, químicos, carbón, tabaco y textiles. Destino a EU y a CAN.
- Importa de EU, UE y Comunidad Andina equipo de transporte, maquinaria, químicos, metales, combustible y alimentos.

VENEZUELA



- Población: 25,375,281 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 5,800 USD (2004)
- Tiene un territorio de 912,050Km².
- Miembro de la OPEP.
- Exporta: petróleo, manufacturas básicas de metal, aluminio, químicos. Destino a EU, Bra., Col. E importa maquinaria, equipo de transporte, bienes manufacturados de EU, Col y Brasil.

ECUADOR



- Población: 13,363,593 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 3,700 USD (2004)
- Posee una superficie de 256,370 Km².
- Miembro de la CAN.
- Exporta alimentos, petróleo, café, cacao, banano, pescado. Destino a EU, Perú, Chile y Colombia.
- Importa de EU, Colombia y Brasil maquinaria, combustible, químicos.

GUYANA



- Población: 765,283 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 3,800 USD (2004)
- Tiene una superficie de 214,970 Km².
- Miembro del Caricom y Commonwealth.
- Exporta azúcar, oro, arroz y madera. Destino a Canadá, EU y RU. E importa de EU y TT maquinaria, combustible, lubricantes, petróleo.

SURINAME



- Población: 438,144 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 4,300 USD (2004)
- Tiene una extensión territorial de 163,270 Km².
- Exporta alúmina, pescado, aluminio, petróleo, plátano y arroz. Destino a EU, PB, Can.
- E importa algodón, petróleo, combustible, lubricantes, vehículos de EU, PB, TT.

PERÚ



- Población: 27,925,628 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 5,600 USD (2004)
- Tiene una superficie de 1,285,216 Km².
- Miembro de APEC.
- Exporta oro, cobre, zinc, pescado, café, petróleo, plomo, plata, madera y gas. Destino a EU, RU y Suiza. E importa maquinaria, equipo de transporte, petróleo de EU, Chi y Col.

BRASIL



- Población: 186,112,794 hab. (2005)
- País más poblado de América del Sur.
- Ingreso per cápita: 8,100 USD (2004)
- Tiene una extensión territorial de 8,511,996 Km². Segundo país de mayor extensión territorial en América.
- Exporta automóviles, alimentos, acero, químicos, soya y café. Destino a EU, Argentina, Alemania. E importa petróleo crudo, maquinaria, químicos, autopartes, electricidad, combustible de EU, Argentina y Alemania.

BOLIVIA



- Población: 8,857,870 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 2,600 USD (2004)
- Posee una superficie de 1,098,581 Km².
- Miembro del Mercosur.
- Exporta gas natural, zinc, soya, madera. Destino a EU, Colombia, RU y Brasil. Importa petróleo y químicos de EU, Argentina, Brasil y Chile.

CHILE



- Población: 15,980,912 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 10,700 USD (2004)
- Tiene una extensión territorial de 756,950 Km².
- Miembro del Mercosur, APEC y OEA.
- Exporta minerales, cobre, alimentos y químicos. Destino a EU, Japón, RU y Brasil. E importa vehículos de motor, combustible, maquinaria, alimentos de EU, Arg., Brasil.

ARGENTINA



- Población: 39,537,943 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 12,400 dólares (2004)
- Tiene una superficie de 2,779,221 Km².
- Miembro del Mercosur y la OSA.
- Exporta alimentos, animales vivos, petróleo y derivados, maquinaria, equipo de cómputo, equipo de transporte, manufacturados. Su destino es a Brasil, EU y Chile. E importa de Brasil, EU y Alemania.

PARAGUAY



- Posee una superficie de 406,752 Km².
- Población: 6,347,884 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 4,800 USD (2004)
- Miembro del Mercosur.
- Exporta soya, algodón, madera, cuero, pieles y carne. Destino a Bra., Uru, Arg. E importa de Arg., Bra. y Uru. maquinaria, equipo de transporte, alimentos, lubricantes.

URUGUAY



- Población: 3,415,920 hab. (2005)
- Ingreso per cápita: 14,500 USD (2004)
- Tiene una extensión territorial de 176,220 Km².
- Miembro del Mercosur.
- Exporta carne, verduras, arroz, textiles, trigo, maíz, naranja, azúcar. Destino a Mercosur, UE y EU.
- Importa maquinaria, químicos, minerales de Mercosur, UE, EU.

HAÍTÍ



- Ingreso per cápita: 1,500 dólares (2004)
- Población: 8,121,622 habitantes (2005)
- Posee un territorio de 27,750 Km².
- Sólo es miembro de la ONU y la OEA.
- Exporta cacao, artesanías y café. El destino es a EU y la UE. Importa de EU alimentos, maquinaria, combustible y equipo de transporte.

REPUBLICA DOMINICANA



- Población: 8,950,034 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 6,300 (2004)
- Población:
- Posee un territorio de 48,730 Km².
- Miembro del Caricom.

JAMAICA



- Es un isla con 10,991 Km².
- Población: 2,731,832 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 4,100 dólares (2004)
- Miembro del Commonwealth y Caricom.
- Exporta principalmente a EU y la UE. Los productos que exporta son alimentos, bebidas, tabaco, químicos, maquinaria, bienes manufacturados. Sus importaciones son de EU.

PUERTO RICO



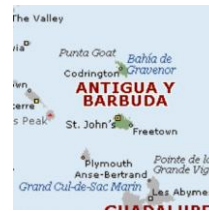
- Es un isla que mide 9,631,418Km². Depende de EU.
- Población: 3,916,632 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 17,700 dólares (2004)
- Miembro de APEC, TLC y G-8.

TRINIDAD Y TOBAGO



- Esta isla tiene una extensión de 5,128Km².
- Población: 1,088,644 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 10,500 dólares (2004)
- Es miembro del Caricom y del Commonwealth.

ANTIGUA Y BARBUDA



- Isla que posee una extensión territorial de 443Km².
- Población: 68,722 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 11,000 (2003)
- Miembro del Caricom, Commonwealth y OECS.
- Exporta derivados de petróleo, maquinaria y equipo de transporte. Su destino es a la OECS. E importa productos agrícolas, derivados de petróleo principalmente de EU y RU.

BARBADOS



- Isla que tiene una extensión territorial de 431Km².
- Población: 279,254 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 16,400 dólares (2004)
- Miembro de la Commonwealth y Caricom.
- Exporta azúcar, melaza, ron, químicos, prendas de vestir, manteca y margarina. Su destino es al Caricom, EU y RU.
- E importa alimentos procesados, maquinaria, materiales para construcción de EU, Caricom y RU.

DOMINICA



- Es un isla que tiene una superficie de 754 Km².
- Población: 69,029 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 5,500 dólares (2003)
- Miembro del Caricom, Commonwealth.
- Exporta plátano, vegetales, naranja y pomelo. Su destino es hacia Caricom y RU.
- Importa alimentos, maquinaria, equipo de transporte, combustible y químicos.

GRANADA



- Una isla que posee un territorio de 344Km².
- Ingreso per cápita: 5,000 dólares. (2002)
- Población: 89,502 habitantes (2005)
- Miembro del Caricom.
- Exporta plátano cacao, vegetales, textiles. Su principal destino es al Caricom, seguido de RU y después EU.
- Importa de EU y del Caricom equipo de transporte, alimentos diversos y químicos.

SAINT KITS Y NEVIS



- Dos islas pequeñas que miden apenas 269Km². Es el país de menor extensión territorial de América Central y El Caribe.
- Población: 38,958 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 8,800 dólares (2002).
- Miembro del Commonwealth y Caricom.

SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS



- Dos islas que miden 389 Km².
- Población: 117,534 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 2,900 dólares (2002)
- Miembro del Caricom y del Commonwealth.

SANTA LUCÍA



- Isla que posee una extensión territorial de 616 Km².
- Población: 166,312 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 5,400 dólares (2002)

CUBA



- Este país no participa en las reuniones del ALCA. Sin embargo, es importante, mencionarlo, ya que ha tenido una postura en contra del ALCA. Fidel Castro junto con Kirchner, Lula y Chávez, han realizado un frente en contra del ALCA. En Cuba se han realizado reuniones de activistas para emprender políticas contra el ALCA. Su exclusión se debe a una política de EU para marginar más a la isla.
- Población: 11,346,670 habitantes (2005)
- Ingreso per cápita: 3,000 dólares (2004)
- La extensión territorial de la isla es: 110,860 Km²
- Sólo es miembro de la ONU.
- País más poblado de América Central y el Caribe.

BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA

- Aguilar, Alonso (1983) *Teoría leninista del imperialismo*, Editorial Nuestro Tiempo, Col. Desarrollo, México.
- Barro, Robert (1997), *Macroeconomía, Teoría y Política*, Mc Graw Hill, España.
- Bela Balassa, J.D. (1964) *Teoría de la integración económica*, Editorial Hispano Americana, México.
- Bendensky, León y Sánchez, Fernando (Julio/1990) “Proceso de Integración en América Latina: Mecanismo y obstáculos” en *Comercio Exterior*, Vol. 40, Núm. 7, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Bensusán, Graciela (1999) *Estándares laborales después del TLCAN*, FLACSO-Fundación Friedrich Ebert, México.
- ----- (2001) “Efectos laborales del TLCAN: Retos y perspectivas”, en Smith, Peter y Chambers, Ted, *NAFTA in the New Millenium*, Universidad de Alberta, Canadá.
- Bergsten, Fred (Mayo/Junio 1996) “Globalizing Free Trade” en *Foreing Affairs*, Volumen 75 Núm. 3.
- Bhagwati, Jagdish (2002) *Free Trade Today*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- BID (2003) *Se buscan buenos empleos. Los mercados laborales en América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Blanco, Herminio y Zabludovzky (Oct. /Dic. 2003) “ALCA, un largo y tortuoso camino” en *Foreign Affairs en Español*, Vol. 3, Núm. 4, México.
- Boye, Otto (Mayo/Agosto 2001) “El ALCA que queremos y necesitamos” en *Capítulos: Oportunidades y riesgos del ALCA*, No.62, SELA; México.
- Calderón Salazar, Jorge A. (2002) “México: soberanía nacional e integración comercial: ALCA, TLCAN y Comunidad Latinoamericana de Naciones” en *Área de Libre Comercio de las Américas: Análisis y Alternativas. Respuesta Social a la Agenda Corporativa*, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, Grupo Parlamentario de la Revolución Democrática y Friedrich Ebert Stiftung, México.
- Cevallos, González (1971) *La integración Económica de la América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.
- CEPAL (1976) *Anuario Estadístico de América Latina, 1975*, Naciones Unidas, CEPAL, Chile.
- CEPAL (1991) *Anuario estadístico de América Latina y El Caribe, 1990*, Naciones Unidas, CEPAL, Chile.
- CEPAL (1992) *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1992*, Naciones Unidas, CEPAL, Chile.
- CEPAL (1994) *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (2000) *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2000*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

- CEPAL (2000b) *Boletín Demográfico No. 65. Migración Internacional en América Latina* (IMILA), CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (2001) *Indicadores Económicos*, División de Integración y Comercio Internacional, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2001) *Panorama Social de América Latina, 2000-2001*, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (2002) *Situación y Perspectivas. Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2001-2002*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- ----- (2004) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- ----- (2005) *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2004* Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Coronil, Fernando (2003) “¿Globalización liberal o imperialismo global?” en *Temas*, Nueva Época, No.33-34, Cuba, abril-septiembre.
- Correa, Eugenia (1992) *Los Mercados Financieros y la Crisis en América Latina*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.
- Dabat, Alejandro y coaut. (2003), *Globalización y alternativas incluyentes para el Siglo XXI*, IIE-UNAM, México.
- Daniel Gringras, Ricardo (1992) *Qué es la flexibilidad laboral*, Instituto de Formación Subregional de la Central Latinoamericana de Trabajadores, Buenos Aires.
- De la Garza (1993) *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, IIE-UNAM, México.
- Di Filippo, Armando y Franco, Rolando (1997) “Aspectos sociales de la integración regional” en *Aspectos Sociales de la Integración*, Vol. 1, Serie Políticas Sociales 14, CEPAL-NU, Santiago de Chile.
- Domínguez, Edmé (2000) “México within NAFTA” en Hettne, Björn, Inotai and Sunkel, Osvaldo, *National Perspectives on the New Regionalism in the North*, United Nations University, World Institute for Development Economic Research, Finlandia.
- *Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo* 20.17 (año), Organización Internacional del Trabajo.
- Estay, Jaime (2000), “La integración latinoamericana y su ubicación en el contexto mundial” en *La nueva integración económica de América Latina y el Caribe, Balance y Perspectivas en el cambio de siglo*, BUAP-Asociación por la Unidad de Nuestra América, Morelia, México.
- ----- (2002) “La ALADI en 2001: los plazos se van agotando” en *Anuario de Integración Latinoamericana y Caribeña*, Asociación por la Unidad de Nuestra América (AUNA-Cuba), México.
- ----- (2003) El Área de Libre Comercio de las Américas: Avances, contenidos y problemas, en Roy, Joaquín y Domínguez Rivera, Roberto (coord.) *Retos e Interrelaciones de la Integración Regional: Europa y América*, Plaza y Valdés Editores, México.
- Estevadeordal, Antoni y Robert, Carolyn (2001), *Las Américas sin Barreras: negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa*, BID, Washington, D.C.

- Fernández, Alex y Hogenboom, Barbara (1998) “The politics of open regionalismo an neo-liberal economic integration in Latin America. The case of Chile and Mexico” en Alex Fernández Jilberto y Mommen, André, *Regionalization and Globalization in the Modern World Economy. Perspectives on the World Economy*, Routledge, London and NY.
- Ferrer, Aldo (Oct. 1998) “América Latina y la globalización” en *Revista de la CEPAL, 50 Años, Reflexiones sobre América Latina y el Caribe*, No. Extraordinario, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Ffrench, Davis, Ricardo (1979) *Economía Internacional*, FCE, México.
- Fischer, Ronald (1997) *Las Nuevas Caras del Proteccionismo*, Dolmen Ediciones, Chile.
- Flores Quiroga, Aldo R. (1998) *Proteccionismo vs. Librecomercio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, Fondo de Cultura Económica, México.
- FMI (1997), “¿Puede la armonización de las normas laborales estimular el comercio exterior y el ingreso?” en *Boletín del FMI*, Vol.26, Núm.11, México, junio.
- Gazca Zamora, José (2002) “El Plan Puebla Panamá: consideraciones sobre el proyecto gubernamental para el desarrollo regional del sur sureste de México” en *Área de Libre Comercio de las Américas: Análisis y Alternativas. Respuesta Social a la Agenda Corporativa*, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, Grupo Parlamentario de la Revolución Democrática y Friedrich Ebert Stiftung, México.
- Gil; Julio César (Mayo/Agosto 2001) “El ALCA, un paso más en la consolidación de la Comunidad Andina” en *Capítulos: Oportunidades y riesgos del ALCA*, No. 62, SELA, México.
- Girvan, Norman (Sept./Dic. 2001) “Los vacíos del ALCA” en *Capítulos: OMC y ALCA: prioridades en la agenda comercial de América Latina*, No. 63. SELA, México.
- Gómez, Marco (1998), “La productividad en la reforma laboral” en *Trabajadores*, Año 2, No. 7, Universidad Obrera de México, México, Agosto-septiembre.
- Gómez, Marco (1998b), “Legalizar la flexibilización laboral” en *Trabajadores*, Año 2, Núm. 7, Universidad Obrera de México, México, Agosto-septiembre.
- González G. Pedro Javier (Jun/Jul 2001) “México ante el ALCA” en *Industria. Economía Mexicana y Comercio Exterior*, Vol. 17, No. 145-146, órgano Oficial de la industria Nacional CONCAMIN, México.
- González Amador, Roberto y Cason, Jim (2003) “El ALCA subordina desarrollo a ganancias de corporaciones” en *La Jornada*, Sección Economía, lunes 17 de noviembre del 2003.
- González Amador, Roberto (2003b), “Más esfuerzos de México por lograr las reformas, espera el Fondo”, en *La Jornada*, Sección Economía, México, Viernes 19 de septiembre.
- Granell, Francesc (2003) “El ALCA, Estados Unidos y Europa” en Roy, Joaquín y Domínguez Rivera, Roberto (coord.) *Retos e Interrelaciones de la Integración Regional: Europa y América*, Plaza y Valdés Editores, México.
- Grant Aldonas, “The FTAA: Mapping the road to economic growth and development”, en *Economic Perspectives, The Free Trade Area of the Americas: Expanding Hemispheric Trade*, Vol.7, Núm. 3, An electronic Journal of the U.S. Department of State, October 2002.
- Guerra Borgues, Alfredo (2002), *Globalización e Integración Latinoamericana*, Siglo XXI-III-UNAM, México.

- Guillén, Arturo (1996) “La integración de bloques regionales en la globalización de la economía mundial” en Guerra Borges, Alfredo, coord. (1996) *Nuevo Orden Mundial: reto para la inserción de América Latina*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, Cuadernos de Economía, México.
- ----- (2000) *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*, Plaza y Valdés Editores, México.
- Haar, Jerry y Garratstazu, Antonio (2003) “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Estructura, operación y tendencias” en Roy, Joaquín y Domínguez, Roberto (Coord.), *Retos e Interrelaciones de la integración Regional: Europa y América*, Plaza y Valdés Editores, México.
- Hallidey, Fred, (2001) *Las Relaciones Internacionales en un mundo en transformación*, Editorial Catarata, España.
- Hausman, Ricardo (Enero/ Marzo 2003) “La crisis de esperanza de América Latina” en *Foreign Affairs en Español*, Vol. 3, Núm. 1, ITAM, México.
- Held, David y McGrew, Anthony, *Globalization and Anti-globalization*, Polity Press, United King, 2002.
- Hettne, Bjorn (2002), “El nuevo regionalismo y el retorno a lo político” en *Comercio Exterior*, Vol. 52, num. 11, México, Noviembre.
- Hillebrand, Ernst (2003) “Más allá del Comercio: Los problemas de fondo del ALCA, en página de internet, Chile.
- Hills, Carla (Ene. /Mar.2003) “Libre Comercio puro y simple”, en *Foreign Affairs en Español*, Vol. 3, Núm. 1, ITAM, México.
- Hobson, J.A. (1971), *Imperialismo: A study*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Hurrell, Andrew y Fawcett, Louise (1997), *Regionalism in World Politics, Regional Organization and International Order*, Oxford University Press, Oxford.
- Ianni, Octavio (1999), *Teorías de la Globalización*, Siglo XXI, México.
- ----- (1999), *La era del Globalismo*, Siglo XXI, México.
- INEGI (1994), *Estadísticas Históricas de México*, T.II, INEGI, México.
- ----- (1995) *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, INEGI, México
- ----- (1999) *Estadísticas del Comercio Exterior de México*, INEGI, México.
- ----- (2005) Encuesta Nacional de Empleo Urbano, en *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2004*, INEGI, México.
- Jessop B. (1999), “Fordismo y posfordismo: Una reformulación crítica” en *Crisis del Estado de Bienestar. Hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Siglo del Hombre Editores, Colombia.
- Johnson, Harry (1975), “Comercio internacional, distribución de la renta y la curva de oferta en comercio internacional”, en *Textos Escogidos*, introducción y selección por Jagdish Bhagwati, Editorial Tecnos, Madrid.
- Kerner, Daniel (2003), “La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana”, en *Revista de la CEPAL 79*, Chile.
- Konig, Wolfgang (1973) *México y la Integración Económica de América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo/ANTAL, Buenos Aires.
- Krugman, Paul (2001), *Economía internacional*, Mc Graw Hill, España.
- Labica, Georges, (2003), “Del imperialismo a la mundialización” en *Temas*, Nueva Época, No.33-34, Cuba, abril-septiembre.

- Lenin, Vladimir (1965), *El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo*, México, Editorial Grijalbo.
- Lloyd, P.J. (1996) *International Trade and Migration in the APEC Region*, Oxford University Press, Oxford.
- López Villafañe, Víctor (2000) “La dinámica de la integración económica de México con Estados Unidos” en López Villafañe, Víctor y Uscanga, Carlos, *México frente a las grandes regiones del mundo*, Siglo XXI, México.
- Lozada, Miguel (Jun/Jul 2001) “México y el Comercio Exterior Siglo XXI”, en *Industria, Economía Mexicana y Comercio Exterior*, Vol. 17, No.145-146, órgano Oficial de la CONCAMIN, México.
- Lula da Silva, Luiz Inacio (Enero/Marzo2003) “La política exterior del nuevo gobierno brasileño”, en *Foreign Affairs en Español*, Vol. 3, Núm. 1, ITAM, México.
- Mandel, Ernest (1962), *Tratado de Economía Marxista*, T. 2., México, Serie Popular Era.
- Marius, Luis Enrique (2003) “El Proyecto ALCA” en *Cuadernos de Trabajadores*, México, Centro Nacional de Promoción Social.
- Martínez, J. (2000) “Periferia y fábrica mundial” en *Revista Aporte*, No. 15, Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Puebla.
- Martínez, Osvaldo (2003) “ALCA: el proyecto de anexión de América Latina a Estados Unidos en el siglo XXI” en *Alternativas Sur. El ALCA*, Vol. 2, No.1, Editorial Centre Tricontinental, Louvain La-Neuve, Bélgica.
- Moreno, Raúl (2003) *Desmitificando el Plan Puebla Panamá: Los Impactos Económicos y Sociales*, Centro Nacional de Promoción Social, México.
- Olave, Patricia (2003) *Introducción al Programa del Seminario: Reestructuración productiva y cambios en el mercado de trabajo en América Latina*, Maestría en Estudios Latinoamericanos, UNAM, México.
- Organización Mundial del Comercio (2004) *Informe Sobre el Comercio Mundial 2004, Análisis del vínculo entre el entorno normativo nacional y el comercio internacional*, OMC, Washington D.C.
- Ortega Olivares, Mario (2003) “México bajo la lupa del Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte” en Coord. Márquez-Padilla, Paz y Pérez Fernández del Castillo, Germán, *Desde El Sur. Visiones de Estados Unidos y Canadá desde América Latina a principios del siglo XXI*. Estados Unidos y América Latina Vol. 2, CISAN-UNAM, México.
- Ortiz, Wadgymar (1993) *Introducción al Comercio Exterior de México (¿Proteccionismo o Librecomercio?)* Editorial Nuestro Tiempo, 4ª ed., México.
- Panitch Leo y Gindin, Sam (2003), “El capitalismo global y el imperio norteamericano” en *Temas*, Nueva Época, No.33-34, Cuba, abril-septiembre.
- Peña, Felix (1997) “Algunas lecciones de la Experiencia Inicial del MERCOSUR”, en *Regionalismo y Multilateralismo después de la Ronda de Uruguay*, EIP, Bruselas.
- Peñaloza Webb, Tomás (Julio/1990), “Promesas y realidades de la integración económica latinoamericana” en *Comercio Exterior*, Vol. 40, Núm. 7, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Peñaloza Andrés, Orozco Marcela y Villegas Álvaro (2002), “Otra América es posible: los pueblos a la Cumbre de Québec” en *ALCA: Análisis y Alternativas. Respuesta social a la agenda corporativa*, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, Grupo parlamentario del PRD, Friedrich Ebert Stiftung, México.

- Peñaloza Andrés y Villegas Soto, Álvaro (2002b) “El Plan Puebla Panamá, estratégico para el ALCA” en *Área de Libre Comercio de las Américas: Análisis y Alternativas. Respuesta Social a la Agenda Corporativa*, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, Grupo Parlamentario de la Revolución Democrática y Friedrich Ebert Stiftung, México.
- Peñaloza Webb, Tomás (1990) “Promesas y realidades de la integración económica latinoamericana” en *Comercio Exterior*, Vol. 40, Núm.7, Banca Nacional de Comercio Exterior, México.
- Petras, James (2004) “¿A dónde va Brasil?” en *Marxismo Vivo*, No.8, PSTU, Sao Paulo, Brasil.
- Plaza Cerezo, Sergio (1997), *Los bloques comerciales en la economía mundial*, Editorial Síntesis, España.
- Porter, Michael (1999), *Ser competitivo. Nuevas Aportaciones y Conclusiones*, Editorial Deusto, España.
- Puente Leyva, Jesús, (Sept/Dic. 2001) “La experiencia de México en el libre comercio mundial” en *Capítulos: OMC y ALCA: Prioridades en la agenda comercial de América Latina*, No.63, Sistema Económico Latinoamericano.
- Prevost, Gary (2002) “Asuntos interamericanos en los Noventa: cumbres y libre comercio” en *Anuario de Integración Latinoamericana y Caribeña*, Asociación por la Unidad de Nuestra América (AUNA-Cuba), Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, 2002.
- Reich J., Otto (2002) “US Policy in the Américas and The Role of Free Trade” en *Economic Perspectives, The Free Trade Area of the Americas: Expanding Hemispheric Trade*, Vol.7, Núm. 3, An electronic Journal of the U.S. Department of State, October.
- Reyes Giovanni (Mayo/Agosto 2001) “El Gran Caribe, entre los extremos del ALCA, en *Capítulos: Oportunidades y riesgos del ALCA*, No.62, SELA, México.
- Ricardo, David (1959), *Principios de economía política y tributación*, FCE, México.
- Roldán Acosta, Eduardo, “El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA): Estructura y propósitos” en *Retos e interrelaciones de la integración regional: Europa y América*, México, Editorial Plaza y Valdés, 2003. p.519-520.
- Roelofse-Campbell, Zelia (2002) “Brasil y la Cumbre de América del Sur: ¿de la integración hemisférica a un Áreas de Libre Comercio del Atlántico Sur?” en Briceño, José y Marleny, Ana, *La Integración latinoamericana. Entre el regionalismo abierto y la globalización*, Universidad de los Andes, Editorial Litorama, Venezuela.
- Rosas, Cristina (Enero/abril1997), “Regionalismo vs globalización: ¿Es posible un multilateralismo por bloques?”, en *Relaciones Internacionales*, No.73, Coordinación de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México.
- ----- (2001), *La economía internacional en el siglo XXI, OMC, Estados Unidos y América Latina*, México, UNAM.
- ----- (2001b), “Los retos de la OMC en el siglo XXI” en *Capítulos: OMC y ALCA: prioridades en la agenda comercial de ALC*, Edición No.63, SELA, Septiembre-diciembre.
- ----- (Junio/2003) “Perspectivas económicas en América Latina y el Caribe y retos del MERCOSUR”, exposición en clase, UNAM, México.

- ----- (2002) “La política comercial de México: entre Puebla y Cancún y los problemas de la diplomacia económica múltiple” en *Capítulos: Comercio y Desarrollo*, Edición No. 66, SELA, Septiembre-diciembre.
- Samaniego, Norma (2000) *Los Principales Desafíos que Enfrenta el Mercado de Trabajo en México en los Inicios del Siglo XXI*, OIT, Oficina de Área para Cuba, Haití y México, México.
- Saxe, John (1999), *Globalización: crítica a un paradigma*, IIE-UNAM y Plaza Janes, México.
- Secretaría de la OMC (2004), *Informe sobre el Comercio Mundial 2004, Análisis del vínculo entre el entorno normativo nacional y el comercio internacional*, OMC, Washington D.C.
- Smith, Adam (1958), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, FCE, México.
- Smith, Peter (1992), *The challenge of integration: Europe and the Americas*, New Brunswick, NJ.
- Sosa Carpenter, Rafael (Mayo 2003) “Iniquidad jurídica en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en *Comercio Exterior*, Vol.53, No.5, México.
- Sotelo, Adrián (Sept./Oct.2002) “Empleo y desempleo en el ciclo neoliberal” en *Trabajadores*, Núm.32, Año 6, Universidad Obrera de México, México.
- Sunkel, Osvaldo (Oct. 1998) “Desarrollo e integración regional: ¿otra oportunidad para una promesa incumplida? en *Revista de la CEPAL 50 Años, Reflexiones sobre América Latina y el Caribe*, Número extraordinario, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Stallings, B. y Péres, W. (2000) “Empleo y equidad: desafíos permanentes”, en *Crecimiento, empleo y equidad. El impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, CEPAL-FCE, México.
- Tavares, Ma. Da Conceicao y Gomes, Gerson (Oct./1998) “La CEPAL y la integración económica de América Latina” en *Revista de la CEPAL 50 Años, Reflexiones sobre América Latina y el Caribe*, Número extraordinario, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Teubal, Miguel (1998), Regional Integration processes in Latin America. Argentina and MERCOSUR, en Fernández, Alex y Mommen, André, *Regionalization and Globalization in the Modern World Economy. Perspectives on the World Economy*, Routledge, London y New York.
- Tugores, Juan (1999), *Economía Internacional, globalización e integración regional*, Editorial Mc Graw Hill, España.
- UNCTAD (1992) *VIII Informe Analítico de la Secretaría de la UNCTAD a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, Naciones Unidas, Nueva York.
- Universidad Obrera de México (Sept./Oct. 2003) “Precarización del trabajo y salarios en América Latina”, en *Hoja Obrera*, No. 57, Órgano de la Universidad Obrera de México, México.
- Valenzuela, José (1995), “El fracaso de la teoría económica convencional” en *Argumentos* 23, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México.
- Velázquez Flores, Rafael (2003) “Orígenes, objetivos y estructura institucional del TLCAN” en Roy, Joaquín y Domínguez, Roberto (Coord.), *Retos e Interrelaciones de la integración Regional: Europa y América*, Plaza y Valdés Editores, México.

- Vilas, Carlos (1999), “Seis ideas falsas sobre la globalización” en Saxe-Fernández, John, *Globalización: crítica a un paradigma*, Editorial UNAM-IIE, México.
- ----- (2000), “¿Globalización o imperialismo?”, en *Revista de Estudios Latinoamericanos*, Nueva Época, No.14, julio-diciembre, FCPyS-UNAM, México.
- ----- (2002), “La Globalización como imperialismo” en *Latin American Perspectives*, Vol.29, No.6, noviembre.
- ----- (2002b), “Estado y Mercado en la Globalización” en Basave, Jorge (et. al) *Globalización y Alternativas incluyentes para el Siglo XXI*, IIE-UNAM, México.
- Villanueva Mukul, Eric Éter (2002) “Organismos Regionales, ALCA y el Poder Legislativo” en *Área de Libre Comercio de las Américas: Análisis y Alternativas. Respuesta Social a la Agenda Corporativa*, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, Grupo Parlamentario de la Revolución Democrática y Friedrich Ebert Stiftung, México.
- Villarreal, René (2002) “La nueva economía institucional de mercado y el Estado de Derecho” en *México competitivo 2020. Un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*, Editorial Océano, México.
- Wallerstein, Immanuel (2003) “Las debilidades de los Estados Unidos y la lucha por la hegemonía” en *Temas*, Nueva Época, No.33-34, Cuba, abril-septiembre.
- Weller, Jürgen (Dic. 2000) “Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe”, *Revista de la CEPAL*, No.72, Santiago de Chile.
- World Trade Organization (1995) *Regionalism and the World Trading system*, Geneve.
- ----- (1998) *Annual Report 1998*, WTO, France.
- ----- (2000) *Annual Report 2000*, WTO, France.
- ----- (2002) *Annual Repor, 2002*, WTO, France.
- ----- (2003) *International Trade Statistics 2003*, WTO, France.
- Zoellick, Robert (2002) “Trading in Freedom: The New endeavor of the Américas”, en *Economic Perspectives, The Free Trade Area of the Americas: Expanding Hemispheric Trade*, Vol.7, Núm. 3, An electronic Journal of the U.S. Department of State, October.

CIBEROGRAFÍA

- Documentos de la *Página Oficial del ALCA*: http://www.ftaa-alca.org/view_s.asp, 2002.

Antecedentes del Proceso ALCA

1a Reunión Ministerial de Comercio, Denver, EU, junio de 1995

2ª Reunión Ministerial de Comercio, Cartagena Colombia, marzo de 1996

3ª Reunión Ministerial de Comercio, Belo Horizonte, Brasil, mayo de 1997

4ª Reunión Ministerial de Comercio, San José, Costa Rica, marzo de 1998

5ª Reunión Ministerial de Comercio, Toronto, Canadá, noviembre de 1999

6ª Reunión Ministerial de Comercio, Buenos Aires, Argentina, abril del 2001

7ª Reunión Ministerial de Comercio, Quito, Ecuador, noviembre del 2002

1ª Cumbre de las Américas, Miami, 1994, Declaración de Principios y Plan de Acción

2ª Cumbre de las Américas, Chile, 1998, Declaración de Santiago

3ª Cumbre de las Américas, Québec, 2001, Declaración de Québec.

- Sistema de Información de la Cumbre de las Américas, Trabajo y Empleo, www.ftta.org, 25 de febrero del 2003.
- Cumbres de las Américas, www.cumbresdelasamericas.org, 11 de junio del 2005
- Cumbre Extraordinaria de las Américas, en Monterrey México, www.summit-americas.org/specialsummit/privatesector/mainpage-span.htm, 11 de junio del 2005
- *Página Oficial del Banco de México*. Índices de la canasta básica. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>, 16 de abril del 2006.
- *Página Oficial del INEGI*, Salario Mínimo General Promedio de los Estados Unidos Mexicanos, www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept?eemp20&c=1529, 19 de marzo del 2006.
- *Página Oficial de la OEA*, www.oas.org
- XII Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo, Declaración de Ottawa, Canadá, del 17 al 19 del 2001, www.oas.org, 25 de febrero del 2003.
- Declaración de Salvador, Brasil, del 24 al 26 de septiembre del 2003 www.oas.org/documents/Conferenciatrabajobrasil/plandeacciónsalvador_spa.pdf, 13 de junio del 2004
- Plan de Acción de Salvador, Brasil, 24 al 26 de septiembre del 2003. (www.oas.org/documents/Conferenciatrabajobrasil/plandeacciónsalvador_spa.pdf, 13 de junio del 2004
- *Página Oficial de la Secretaría de Economía*, Balanza Comercial México con EU, acuerdos comerciales de México con otros países, 1990-2005, www.economia.gob.mx
- *Página Oficial de la Secretaría de Relaciones Exteriores* www.sre.gob.mx