



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE DERECHO
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**EL COMERCIO INTERNACIONAL
Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL:
EL CASO DEL MERCOSUR.**

**T E S I S I N A
QUE PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE:
ESPECIALISTA EN DERECHO
DEL COMERCIO EXTERIOR
P R E S E N T A :
HÉCTOR PRADO MARTÍNEZ**



TUTOR. DR. MÁXIMO CARVAJAL CONTRERAS



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.

CONTENIDO

Introducción

1. Teorías del comercio internacional.

1.1 Panorama de la teoría del comercio.

1.1.1 Mercantilismo.

1.1.2 Ventaja Absoluta.

1.1.3 Ventaja Comparativa.

1.1.4 Teoría de Hecksher-Ohlin.

1.2 Nueva teoría del comercio: comercio estratégico.

2. Integración económica internacional.

2.1 Formas de integración regional.

2.1.1 Sistema de Preferencias Aduaneras

2.1.2 Área de Libre Comercio.

2.1.3 Unión Aduanera.

2.1.4 Mercado Común.

2.1.5 Unión Económica.

2.2 Integración económica en Europa.

2.3 Integración económica en América.

2.4 Integración económica en Asia.

2.5 Integración económica en Africa.

2.6 Argumentos en contra de la integración regional

3. El MERCOSUR

3.1 Antecedentes.

3.2 Objetivos del MERCOSUR

3.3 Marco y Estructura Institucional del MERCOSUR.

3.4 Expansión del MERCOSUR.

Conclusiones

Fuentes de consulta

Introducción

El desarrollo económico de los Estados depende de diversos factores: materias primas, la capacidad productiva, los costos internos y regulatorios, la seguridad jurídica, estabilidad política, balanza de pagos y otros tantos factores asumen importancia decisiva en la competitividad de los países y su inserción en el mundo económico. En este sentido, el contexto mundial se ha caracterizado por una importante disponibilidad de capital y mercancías, y una creciente tendencia a la globalización económica, por ello, la capacidad de cada nación para atraer el capital extranjero resulta decisiva. El incremento de la inversión extranjera directa responde a diversas razones: la reducción de los costos de transferencia del capital facilitadas por el fenómeno de la desregulación, la liberalización del comercio y la creciente integración económica regional, adquisiciones y alianzas estratégicas y la creación de mercados regionales han resultado elementos decisivos en el incremento de dicha inversión.

Una de las tendencias más notables dentro de la economía mundial del último siglo, ha sido el acelerado movimiento hacia una integración económica regional. Entendiendo por integración económica regional a los acuerdos establecidos entre países pertenecientes a una región geográfica común con el fin de reducir y, a la larga, eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias para de esa manera permitir entre ellos el libre flujo de bienes, servicios y factores de producción. La década de los 90 atestiguó la proliferación sin precedentes de acuerdos regionales. “Entre 1947 y mediados de 1997, 163 acuerdos comerciales regionales fueron notificados al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), o a su sucesora, la Organización Mundial de Comercio (OMC). Entre 1986 y 1991 sólo cinco acuerdos fueron notificados al GATT, pero en los años entre 1992 y 1996 se tiene informe de 77 acuerdos. De estos 163 acuerdos, alrededor del 60% se encuentran en vigor. Por lo tanto, alrededor de tres cuartas partes de los acuerdos operativos

regionales, actualmente existentes, se establecieron en el periodo de 1992 – 1996”¹.

De conformidad con la teoría del comercio internacional, particularmente la teoría de la ventaja competitiva, la creencia ha sido que los acuerdos diseñados para promover un comercio más libre entre las regiones producirá ganancias para todos los países pertenecientes a esa región. El caso es que en ningún otro lugar ha sido tan exitoso el movimiento hacia la integración económica regional como en Europa.

Ciertamente, movimientos similares hacia una integración regional se han llevado a cabo en otras partes del mundo. Canadá, Estados Unidos y México han puesto en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el cual compromete remover, a largo plazo, las barreras que permitan el libre flujo de bienes y servicios entre los tres países. Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se unieron para reducir las barreras comerciales entre ellos, en una unión aduanera mejor conocida como MERCOSUR. De manera similar, 18 países de la cuenca del Pacífico, se han entregado al establecimiento de un área de libre comercio del Pacífico, bajo los auspicios del foro de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés).

En Centroamérica, la región andina, el sudeste asiático y ciertas demarcaciones en África, también ha habido intentos de lograr una integración económica regional. El crecimiento de los acuerdos de comercio regionales suscita el argumento de un mundo en el que bloques comerciales regionales compitan entre sí. En este escenario, seguramente el libre comercio existirá dentro de cada bloque, pero cada uno de éstos protegerá su mercado de la competencia externa mediante elevados aranceles y de materializarse éstas fortalezas económicas, el declive comercial resultante entre los bloques

¹ Discurso dado por R. Ruggiero, director de la Organización Mundial de Comercio, “Regional Initiatives, Global Impact: Cooperation and the Multinational System”, en Third Conference of the Transatlantic Business Dialogue, Roma, 7 de noviembre de 1997.

podría ser mayor que las ganancias derivadas del libre comercio entre los bloques.

Con los argumentos vertidos, los objetivos de la presente tesina son: explorar el debate económico y político que gira en torno a la integración regional, poniendo particular atención a los beneficios y costos económicos derivados de la integración; revisar el progreso de la integración económica regional alrededor del mundo; por último, estudiar el caso particular del MERCOSUR. Para que en las conclusiones de este trabajo se destaque las implicaciones de la integración económica regional para la práctica de los negocios internacionales.

De manera que con el estudio a realizar, responderé preguntas como: ¿cuáles son las razones para realizar una integración? ¿existen requisitos para lograr la integración? y ¿cuáles son los grados o niveles de integración?

Cabe señalar que, el comercio internacional en lo que respecta a bienes y servicios como a movimientos de capital asumió importancia en los países industriales una vez iniciada la recuperación de los que intervinieron en la segunda guerra mundial. Por lo que respecta a los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, esta relevancia se da en mayor medida a partir del momento en que se generaliza entre ellos una toma de conciencia de la necesidad de romper el círculo vicioso del subdesarrollo.

1. Teorías del comercio internacional.

1.1 Panorama de la teoría del comercio.

Propagado en los siglos XVI y XVII, el mercantilismo sostenía que los países debían fomentar la exportación y, simultáneamente, desalentar la actividad de importación. Aunque el mercantilismo es una vieja, y ampliamente desacreditada, doctrina, sus ecos todavía se escuchan en el debate político moderno y en las políticas comerciales de muchos países. Considerando la teoría de Adam Smith sobre la ventaja absoluta. Propuesta en 1776, la teoría de Smith fue la primera en explicar por qué el libre comercio, sin restricción alguna, es benéfico para un país. El libre comercio ocurre cuando un gobierno no intenta influir, a través de cuotas o impuestos, lo que sus ciudadanos pueden comprar, o lo que pueden producir y vender, a otro país. Smith sostenía que la mano invisible del mecanismo de mercado, y no la política gubernamental, debía determinar lo que un país importaba y exportaba.

Sus argumentos implicaban que una postura tal de *laissez-faire* hacia el comercio era lo mejor para los intereses de un país. Con base en la obra de Smith, se construyen dos teorías adicionales. Una es la teoría de la ventaja comparativa, promovida en el siglo XIX por el economista inglés David Ricardo. Esta teoría es la base intelectual del argumento moderno a favor del libre comercio ilimitado. En el siglo XX, la obra ricardiana fue perfeccionada por dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, cuya obra se conoce como la teoría de Heckscher-Ohlin.

La gran fuerza de las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin radica en su capacidad para identificar con precisión los beneficios específicos del comercio internacional. Sin duda el sentido común nos sugiere que cierto comercio internacional es benéfico. Sin embargo, las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin van más allá de esta noción de sentido común al demostrar las razones por las cuales es benéfico para un país

participar en el comercio internacional, incluso en relación con artículos que pueda producir el mismo. Pese a ello, puede observarse en muchos países el sentimiento nacionalista por sus propios artículos o productos. Sin embargo, las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin nos dicen que una economía puede obtener ganancias si sus ciudadanos compran ciertos artículos extranjeros, aunque éstos puedan adquirirse en casa.

Las ganancias surgen porque el comercio internacional permite al país especializarse en la manufactura y en la exportación de los artículos que puedan producirse eficientemente en ese país de forma paralela a la importación de los artículos que puedan producirse eficientemente en otros países. Sin embargo, este argumento económico es de difícil aceptación para ciertos segmentos de la población. Cabe señalar que limitar la importación redundaría en beneficio de los productores nacionales, pero no de los consumidores nacionales.

Las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin también ayudan a explicar el patrón del comercio internacional que podemos observar en la economía mundial. En este sentido, la teoría de David Ricardo sobre la ventaja comparativa ofrece una explicación en función de las diferencias nacionales en productividad de la fuerza trabajadora. La teoría de Heckscher-Ohlin enfatiza la interacción entre las proporciones en las que los factores de producción (como tierra, fuerza de trabajo y capital) se encuentran disponibles en distintos países y las proporciones en las que son requeridos para producir un artículo determinado. La explicación se fundamenta en la suposición sobre la particular dotación de factores de producción que cada país posee.

Un argumento más reciente que resalta las fallas de la teoría de Heckscher-Ohlin para explicar el patrón observado del comercio internacional fue la teoría del ciclo de vida del producto. Propuesta por Raymond Vernon, esta teoría sugiere que al inicio de su ciclo de vida, la mayoría de los nuevos artículos se producen en, y se exportan de, el país en el que fueron desarrollados. Conforme un nuevo producto adquiere una aceptación internacional, su producción da inicio en otros países. Como resultado, la

teoría sugiere que el producto pueda, en última instancia, ser exportado al país de origen.

De igual manera, en la década de los ochenta, economistas como Paul Krugman desarrollaron lo que se ha llegado a conocer como la nueva teoría del comercio. La nueva teoría del comercio enfatiza que, en algunos casos, los países se especializan en la producción y en la exportación de artículos particulares, no debido a las diferencias subyacentes en la dotación de factores, sino a que, en ciertas industrias, el mercado mundial puede sostener sólo un número limitado de firmas. (Se afirma que éste es el caso de la industria de aviones comerciales.) En tales industrias, las empresas que entran primero al mercado constituyen una ventaja competitiva que es difícil desafiar. De esta manera, el patrón del comercio observado entre las naciones puede, en parte, deberse a la habilidad de las firmas de capturar las ventajas relativas al haber sido el primero en actuar.

En un trabajo relacionado con la nueva teoría del comercio, Michael Porter ha desarrollado una teoría, conocida como la teoría de la ventaja competitiva nacional, que intenta explicar por qué ciertas naciones alcanzan un éxito internacional en industrias particulares. Como los teóricos del nuevo comercio, además de la dotación de factores, Porter señala la importancia de ciertos factores nacionales, como la demanda y rivalidad dentro de un país, al explicar el dominio de una nación en la producción y la exportación de artículos determinados.

Aunque todas estas teorías coinciden en que el comercio internacional es benéfico para un país, discrepan en sus recomendaciones para la adopción de una política gubernamental. El mercantilismo claramente se sostiene a favor de la participación gubernamental en cuanto a la promoción de exportaciones y la limitación de importaciones. Las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin forman parte del caso a favor de libre comercio ilimitado. El argumento a favor del libre comercio sin límites consiste en que tanto los controles de importación como los incentivos a la exportación (subsidios, por ejemplo) son contraproducentes y producen desperdicio de

recursos. Tanto la nueva teoría del comercio como la teoría de Porter sobre la ventaja competitiva nacional pueden interpretarse como una justificación a cierta intervención, limitada y selectiva, del gobierno para apoyar el desarrollo de ciertas industrias orientadas a la exportación.

1.1.1 Mercantilismo.

La primera teoría del comercio internacional surgió en Inglaterra a mediados del siglo XVI. Conocida como mercantilismo, su declaración de principios consistía en que el oro y la plata eran los pilares fundamentales de la riqueza nacional y eran esenciales para un comercio vigoroso. En ese tiempo, el oro y la plata eran la moneda de cambio entre los países; un país podía ganar oro y plata mediante la exportación de sus productos. Por el mismo motivo, la importación de artículos de otros países provocaría un flujo de oro y plata hacia el exterior de los países en cuestión.

El principio fundamental del mercantilismo planteaba que era conveniente para un país mantener un excedente de comercio, a través de un mayor nivel de exportación que la importación. Al hacerlo, un país acumularía oro y plata e incrementaría su riqueza y prestigio nacionales. Como lo señala Ricardo Torres Gaytán, “El objetivo esencial de los mercantilistas era la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de una política a largo plazo, basada en el desarrollo de las fuerzas productivas y que tendía hacia el logro de un nacionalismo potente y celoso de su autonomía”.²

En conformidad con ese argumento, la doctrina mercantilista defendía la intervención gubernamental para lograr un excedente en la balanza de comercio. Los mercantilistas no veían virtud alguna en un gran volumen de

² Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del comercio internacional*. Ed. Siglo XXI, México, 1991. p.32

comercio. En su lugar, recomendaban políticas para maximizar las exportaciones y minimizar las importaciones. Para lograrlo, las importaciones estaban restringidas mediante aranceles y cuotas y las exportaciones eran objeto de subsidio.

Una inconsistencia inherente a la doctrina mercantilista fue señalada por el economista, David Hume. De acuerdo con Hume, si Inglaterra tuviera un excedente en la balanza de comercio con Francia, es decir, si sus niveles de exportación fueran mayores que los de importación, la afluencia resultante de oro y plata incrementaría el abastecimiento monetario nacional y generaría inflación en Inglaterra. En Francia, por el contrario, la salida de oro y plata tendría el efecto opuesto. El abastecimiento monetario del país se contraería, provocando un desplome de precios.

Este cambio en precios relativos entre Francia e Inglaterra alentaría a los franceses a comprar menos productos ingleses, debido a su mayor costo, y a los ingleses a comprar más productos franceses, debido a su menor costo. El resultado sería un deterioro en la balanza de comercio inglesa y una mejoría en la balanza de comercio francesa, hasta la eliminación del excedente inglés. Por lo tanto, de acuerdo con Hume, a largo plazo, ningún país puede mantener un excedente en la balanza comercial y acumular oro y plata, como los mercantilistas habían previsto.

Un error del mercantilista consiste en creer que el comercio es un “juego de suma cero”.³ Posteriormente, fue tarea de Adam Smith y David Ricardo demostrar la falta de visión de ese enfoque y comprobar que el comercio es un juego de suma positiva, a partir del cual todos los países pueden enriquecerse. Sin embargo, la doctrina mercantilista tiene cierta vigencia, considerando que en la mayoría de las transacciones comerciales, el enfoque de los países negociantes, tanto industrializados como en vías de desarrollo, ha sido presionar para la liberalización comercial en áreas en las

³ Un juego suma cero es aquella situación en la que la ganancia económica de un país proviene de la pérdida económica de otro.

que sus propias ventajas comparativas son las más fuertes, y resistir la liberalización en áreas en las que son menos competitivos y temen que las importaciones sustituyan la producción nacional.

Jarl Hagelstam atribuye esta estrategia, llevada a cabo por los países negociantes, a una creencia neomercantilista que sostienen políticos de muchas naciones. Esta creencia equipara el poder político con el poder económico, y el poder económico con el excedente en la balanza comercial. Por lo tanto, la estrategia comercial de muchas naciones está diseñada para, simultáneamente, estimular las exportaciones y limitar las importaciones. Ejemplo de ello son los países que públicamente apoyan el libre comercio, a la par buscan proteger internamente ciertos sectores económicos de la competencia extranjera más eficiente.

1.1.2 Ventaja Absoluta.

En su obra clásica “La riqueza de las naciones” (1776), Adam Smith atacó la suposición mercantilista en torno a que el comercio es un “juego de suma cero”. Adam Smith argumentó que los países difieren en su capacidad para producir artículos de manera eficiente.⁴ Por lo tanto, un país tiene una ventaja absoluta sobre cualquier otro cuando es el más eficiente en la producción de una mercancía. La producción, la creación de un producto para intercambiar, siempre requiere el uso del principal elemento de valor de la sociedad, el trabajo humano. Smith señaló que algunos países, debido a las habilidades de sus trabajadores, la calidad y cantidad de sus recursos naturales, podrían producir los mismos productos que otros con menos horas de trabajo. Esta eficiencia es a la que llamó ventaja absoluta.

⁴ Por ejemplo, en su momento, los ingleses, en virtud de sus procesos superiores de fabricación, eran los fabricantes de textiles más eficientes del mundo. Debido a una combinación de clima favorable, buenas tierras y la especialización acumulada, los franceses contaban con la industria de vino más eficiente del mundo. Así, mientras los ingleses tenían una ventaja absoluta en la producción de textiles, los franceses tenían una ventaja absoluta en la producción del vino.

De acuerdo con Smith, los países deben especializarse en la producción de mercancías para las que tenga una ventaja absoluta y, posteriormente intercambiar estos productos por artículos producidos en otros países. El argumento fundamental de Smith consistía en que nunca se debe producir en casa lo que se pueda adquirir, a un menor costo, de otros países. Es más, Smith demuestra que, al especializarse en la producción de mercancías en las que cada uno tiene una ventaja absoluta, ambos países se benefician de la participación comercial.

Ejemplo:

Recursos requeridos para producir una tonelada de cacao y arroz		
	Cacao	Arroz
Ghaha	10	20
Corea del Sur	40	10
Producción y consumo sin comercio		
	Cacao	Arroz
Ghaha	10.0	5.0
Corea del Sur	2.5	10.0
Producción Total	12.5	15.0
Producción especializada		
	Cacao	Arroz
Ghaha	20.0	0.0
Corea del Sur	0.0	20.0
Producción Total	20.0	20.0
Consumo posterior al canje de 6 toneladas de cacao ghanés por 6 toneladas de arroz coreano		
	Cacao	Arroz
Ghaha	14.0	6.0
Corea del Sur	6.0	14.0
Incremento en el consumo, como resultado de la especialización y el comercio		
	Cacao	Arroz
Ghaha	4.0	1.0
Corea del Sur	3.5	4.0

El cuadro inicia con una situación en la que ninguno de los dos países establece relaciones comerciales con el otro. Cada país destina la mitad de sus recursos a la producción de arroz y la mitad a la producción de cacao. Cada país debe consumir aquello que produce. Ghana sería capaz de producir 10 toneladas de cacao y 5 toneladas de arroz, mientras que Corea del Sur sería capaz de producir 10 toneladas de arroz y 2.5 toneladas de cacao. Sin una relación comercial, la producción combinada de ambos países sumaría 12.5 toneladas de cacao (10 toneladas en Ghana más 2.5 toneladas en Corea del Sur) y 15 toneladas de arroz (5 toneladas en Ghana más 10 toneladas en Corea del Sur). Si cada país se especializara en producir la mercancía para la que tiene una ventaja absoluta y, posteriormente, comerciara con el otro para adquirir el producto del cual carece, Ghana podría producir 20 toneladas de cacao y Corea del Sur, 20 toneladas de arroz. Por lo tanto, mediante la especialización de ambas mercancías podría incrementarse. La producción de cacao se elevaría de 15 a 20 toneladas. El incremento de producción resultante de la especialización sería, por lo tanto, 7.5 toneladas de cacao y 5 toneladas de arroz.

Al participar en una actividad comercial y establecer un trato para canjear una tonelada de cacao por una tonelada de arroz, los productores en ambos países podrían consumir una mayor cantidad de ambos productos. Si Ghana y Corea del Sur canjean cacao y arroz sobre una base uno a uno; es decir, que el precio de una tonelada de cacao equivalga al precio de una tonelada de arroz. Si Ghana decide exponer 6 toneladas de cacao a Corea del Sur e importar 6 toneladas de arroz a cambio, su consumo final después del trato ascendería a 14 toneladas de cacao y 6 toneladas de arroz. Esto es 4 toneladas adicionales de cacao, en relación con las que habría podido consumir antes de la especialización y del comercio, y una tonelada más de arroz. Del mismo modo, el consumo final de Corea del Sur, después del intercambio, sería de 6 toneladas de cacao y 14 toneladas de arroz. Esto es, 3.5 toneladas adicionales de cacao, en relación con las que habría podido consumir antes de la especialización y del comercio, y 4 toneladas más de arroz. Por lo tanto, como resultado de la especialización y del comercio, la producción tanto de cacao como de arroz podría incrementarse, y los

consumidores en ambas naciones podrían consumir mayores cantidades de los productos en cuestión.

De esta manera se puede ver que el comercio es un beneficio generalizado, pues produce ganancias netas para todos los implicados en él. Así fue como Adam Smith extendió su división del trabajo en el proceso de producción a una división del trabajo y producto especializado entre países. Cada país se especializaría en un producto en el que tienen habilidades únicas. Se produciría más por menos. De manera que, al especializarse cada país en productos para los que poseía una ventaja absoluta, los países podrían producir más en total e intercambiar productos por bienes que eran más baratos en su precio que los producidos en casa.

1.1.3 Ventaja Comparativa.

Aún cuando el trabajo de Adam Smith fue instrumental en el desarrollo de teorías económicas sobre el comercio y la producción, no contestó algunas interrogantes fundamentales acerca del comercio. Primero, el comercio de Smith dependía de que un país tuviera ventaja absoluta en la producción, pero no explicó qué dio lugar a las ventajas de la producción. Segundo, si un país no poseía ventaja absoluta sobre ningún producto, ¿podría comerciar?

David Ricardo llevó la teoría de Adam Smith un paso hacia delante, al explorar lo que podría pasar cuando un país tiene una ventaja absoluta en la producción de todas las mercancías. La teoría de Adam Smith sobre la ventaja absoluta sugiere que tal país probablemente no se beneficiará del comercio internacional. En su libro “Principios de Economía Política” (1817), David Ricardo demostró que éste no era el caso. De acuerdo con la teoría de Ricardo⁵ sobre la ventaja comparativa, un país debe especializarse en aquellos bienes y servicios que pueda producir de manera más eficiente y

⁵ Ricardo señaló que aun si un país posee ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, todavía debe ser relativamente más eficiente que el otro país en la producción de un bien que el otro. A esto llamó la ventaja comparativa.

adquirir, de otros países, aquellos que produzca de manera menos eficiente, incluso cuando, en ocasiones, esto represente adquirir bienes extranjeros cuya producción nacional pudiese ser más eficiente.

El mensaje fundamental de la teoría de la ventaja comparativa es que la producción potencial del mundo es mayor con un libre comercio ilimitado que con un comercio limitado. La teoría del David Ricardo sugiere que los consumidores en todas las naciones puedan acceder a una mayor cantidad de productos si no hay restricciones comerciales. Esto ocurre incluso en los países que carecen de una ventaja absoluta en la producción de cualquier mercancía. Incluso a un mayor grado que la teoría de la ventaja absoluta, la teoría de la ventaja comparativa⁶ sugiere que el comercio es un beneficio generalizado. Como tal, esta teoría proporciona una fuerte razón para estimular el libre comercio. La teoría de Ricardo es tan eficaz que todavía la utilizan como una importante arma intelectual aquellos que defienden el libre comercio.

La teoría ricardiana subraya que la ventaja comparativa es resultado de las diferencias en la productividad. David Ricardo particularmente destacaba la productividad de la mano de obra y sostenía que las diferencias en la productividad de la mano de obra entre las naciones son la base de la noción de la ventaja comparativa. Finalmente, la ventaja comparativa, según David Ricardo, estaba basada en lo que se cedía o intercambiaba al producir un producto en vez de otro.

1.1.4 Teoría de Hecksher-Ohlin.

⁶ Ricardo señaló que aun si un país posee ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, todavía debe ser relativamente más eficiente que el otro país en la producción de un bien que el otro. Ricardo llamó a esto la ventaja comparativa. Cada país tendría entonces ventaja comparativa en la producción de uno de los dos productos y ambos países se beneficiarían al especializarse en un producto por completo y comerciar para obtener otro.

Los economistas Eli Heckscher (en 1919) y Bertil Ohlin (1933) expusieron una explicación distinta de la ventaja comparativa, la teoría de las proporciones de los factores. Ambos aseveraron que la ventaja comparativa es producto de las diferencias en la proporción de factores⁷. Las naciones cuentan con dos proporciones de factores, y distintas proporciones de factores explican las diferencias en los costos relativos a los factores. Entre más abundante es un factor, menor es su costo.

La teoría de Heckscher–Ohlin predice que los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente abundantes, e importarán bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente escasos. Por lo tanto, la teoría de Heckscher–Ohlin intenta explicar el patrón del comercio internacional que podemos observar en la economía mundial. Como la teoría ricardiana, la de Heckscher–Ohlin sostiene que el libre comercio es benéfico. Sin embargo, a diferencia de la teoría ricardiana la de Heckscher–Ohlin afirma que el patrón del comercio internacional es producto de las diferencias en la proporción de factores, y no de las diferencias en la productividad.

La teoría de Heckscher–Ohlin también apela al sentido común.⁸ Son las proporciones relativas, y no las absolutas, las que son importantes; un país puede tener mayores cantidades absolutas de tierra y mano de obra, en relación con otro país, pero ser relativamente abundante en sólo uno de esos factores. La teoría de Heckscher–Ohlin consideraba dos factores de producción, el trabajo y el capital. La tecnología determina la forma como se combinan para formar un bien. Diferentes bienes requerían diferentes proporciones de los dos factores de la producción.

⁷ Por proporción de factores, se debe entender el grado al que un país ha sido favorecido con recursos tales como tierra, mano de obra y capital.

⁸ Por ejemplo, Estados Unidos durante largo tiempo ha sido un exportador sustancial de bienes agrícolas, reflejando en parte su abundancia extraordinaria de tierra cultivable. En contraste, Corea del Sur se ha destacado en la exportación de bienes producidos en industria manufacturera, como la de los textiles y el calzado. Esto refleja la relativa abundancia de mano de obra barata en Corea del Sur. Estados Unidos, que caree de una mano de obra barata, ha sido importador importante de estos bienes.

Según la teoría de las proporciones de los factores, las intensidades de factores dependen del estado de la tecnología; el método actual para producir un bien. La teoría asumía que la misma tecnología de producción sería usada para los mismos bienes en todos los países. Por tanto, no son las diferencias en la eficiencia de la producción las que determinarán el comercio entre los países como lo hacía la teoría clásica. De manera implícita, la teoría clásica asumía que la tecnología o la productividad del trabajo son diferentes entre países. De otra forma, no habría una explicación lógica de por qué un país requiere más unidades de trabajo para elaborar una unidad de producción que otro país. La teoría de las proporciones de factores no asume tales diferencias en productividad.

Pero, si no hay diferencia en tecnología o productividad de factores entre países, ¿qué determina entonces la ventaja comparativa en la producción y la exportación? La respuesta es que los precios de los factores determinan la diferencia de costos. Y estos precios son determinados por las dotaciones de mano de obra y capital que el país tiene. La teoría asume que trabajo y capital son inmóviles; los factores no pueden moverse entre fronteras. Por tanto, la dotación del país determina los costos relativos de la mano de obra y el capital comparados con otros países.

Usando estas suposiciones, la teoría de las proporciones de factores establecía que un país debería especializarse en la producción y exportación de esos productos que usan intensivamente su factor de abundancia relativa.

- Un país que tiene una abundancia de mano de obra relativa debe especializarse en la producción de bienes intensivos relativamente en mano de obra. Luego debe exportar esos bienes intensivos en mano de obra a cambio de bienes intensivos en capital.
- Un país que tiene una abundancia de capital relativa debe especializarse en la producción de bienes relativamente intensivos en capital.

Luego debe exportar esos bienes intensivos en capital a cambio de bienes intensivos en mano de obra.

1.2 Nueva teoría del comercio. Comercio estratégico

Los desarrollos comerciales y globales en las décadas de 1980 y 1990, llevaron a muchas críticas de las teorías existentes del comercio. “La nueva teoría del comercio emergió en la década de los setenta. En ese tiempo, un grupo de economistas cuestionaba la suposición de los rendimientos decrecientes de la especialización utilizada en la teoría del comercio internacional”⁹. De acuerdo con este grupo de economistas, muchas industrias experimentaban rendimientos crecientes de la especialización, debido a la presencia de economías sustanciales de escala.

Es decir, conforme la producción se expande con la especialización, la habilidad para llevar a cabo economías de escala aumenta y, de esta manera, los costos unitarios de la producción deben disminuir. Las economías de escala¹⁰ se derivan, principalmente, de la propagación de los costos fijos (como los costos relativos al desarrollo de un nuevo producto) sobre una mayor producción. Además, los teóricos del nuevo comercio aseveran que por la presencia de economías de escala importantes, la demanda mundial únicamente apoyará a unas cuantas firmas en varias industrias.

Los teóricos del nuevo comercio afirman que los países pueden exportar ciertos productos simplemente porque cuentan con una firma que entró por primera vez en una industria que sólo puede sostener a unas cuantas empresas, debido a las economías de escala sustancial. Afirmando este argumento está “la noción de las ventajas del primero en actuar, es decir,

⁹ P. Krugman, “¿Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy?”, en *World Economy* 15, núm. 4, 1992, pp. 423 – 421.

¹⁰ Cabe recordar que las economías a escala son: ventajas de costo asociada con la producción a gran escala.

las ventajas económicas y estratégicas que acumulan los primeros en entrar en una industria”¹¹. Gracias a que pueden obtener economías de escala, los primeros en entrar en una industria pueden colocar un candado en el mercado mundial que desaliente los intentos de una penetración subsecuente. La capacidad de los primeros en actuar para cosechar economías de escala crea una barrera para la penetración.

Esta teoría tiene implicaciones profundas, pues sugiere que un país puede predominar en la exportación de un bien simplemente porque tuvo la suerte suficiente de que una o más de sus firmas se encontraran entre las primeras en producir ese bien. Esto difiere de la teoría de Hecksher-Ohlin, la que sugiere que un país predominará en la exportación de un producto cuando esté particularmente bien dotado de aquellos factores que se utilizan intensivamente en su fabricación. Sin embargo, la nueva teoría del comercio no difiere de la teoría de la ventaja comparativa. Puesto que las economías de escala tiene una mayor eficiencia en la utilización de los recursos y, por lo tanto, de la productividad, la teoría del nuevo comercio enfatiza una fuente importante de ventaja comparativa.

¿Qué tan útil es esta teoría en la explicación de los patrones comerciales? Ciertamente es una teoría relativamente nueva que muy poco trabajo de campo para comprobarla se ha llevado a cabo. En conformidad con la teoría, sin embargo, “un estudio llevado por el historiador de negocios de Harvard, Alfred Chandler, sugiere que las ventajas de los primeros en actuar son importantes para la explicación del dominio de ciertas empresas en ciertas industrias”¹². También, muchas industrias globales tienen un número muy limitado de empresas. Éste es el caso en las siguientes industrias: aviones comerciales, químicos, equipo de construcción, camiones, neumáticos, aparatos electrónicos y motores de reacción, por mencionar unas cuantas.

¹¹ M.B. Lieberman y D.B. Montgomery, “First-Mover Advantages”, en *Strategic Management Journal* 9, verano 1988, pp. 41 – 58.

¹² A.D. Chandler, “Scale and Scope”, Neva York: Free Press, 1990.

Quizá la implicación más polémica de la teoría del nuevo comercio es el argumento que genera para la intervención gubernamental y la política comercial estratégica¹³. Ya que mediante la utilización juiciosa de los subsidios, un gobierno puede incrementar las probabilidades de que las firmas nacionales sean las primeras en actuar dentro de las industrias emergentes. Si esto es posible, y la nueva teoría del comercio lo sugiere así, entonces contamos con una razón económica para una política comercial proactiva que difiere de las recomendaciones del libre comercio que las teorías comerciales, hasta ahora discutidas, han establecido. Los teóricos del nuevo comercio enfatizan el papel de la suerte, la actividad emprendedora y la innovación en la obtención de las ventajas propias del primero en actuar.

Esta corriente de pensamiento es conocida como: comercio estratégico. Cabe señalar que hay al menos cuatro circunstancias específicas que incluyen la competencia en la que el comercio estratégico puede aplicar, a saber: precio, costo, repetición y externalidades.

Ejemplificando:

Precio. Una empresa extranjera que disfruta de poder de mercado (monopolio) tiene la capacidad de restringir la cantidad de consumo y demandar precios más altos.

Costo. Algunas industrias todavía están dominadas por las empresas que pueden obtener un tamaño masivo productivo (economía de escala). Conforme al tamaño de la empresa se incrementa, su costo por unidad de producción cae, permitiéndolo una ventaja de costo significativo en la competencia.

¹³ La teoría económica ha reconocido desde hace mucho que el gobierno puede desempeñar un papel benéfico cuando los mercados no son puramente competitivos. Por lo que esta teoría también se ha extendido al papel de los gobiernos en el comercio internacional.

Repetición. Ciertas empresas tienen ventajas competitivas inherentes, basadas en la eficiencia, de haber producido de manera repetitiva durante años. Estas empresas pueden alcanzar ventajas competitivas de costos de no sólo producir más unidades (como en las economías de escala), sino de producir más unidades a lo largo del tiempo.

Externalidades. Incluye aquellas fallas de mercado en las que los costos o beneficios del proceso de negocios no nacen por la misma empresa. Por ejemplo, si el gobierno cree que el futuro del negocio está en industrias específicas basadas en superar los costos de protección ambiental, con el fin de promover el desarrollo de la industria, puede estar dispuesto a subsidiar a las empresas. En consecuencia, no hay seguridad de que los gobiernos extranjeros no reaccionen y contesten con otra política. Muchos de los beneficios del comercio internacional se acumulan a los que con éxito divorcian lo político de lo económico.

EVOLUCIÓN DE LA TEORÍA DEL COMERCIO

Teoría de la ventaja absoluta: Adam Smith

Cada país debe especializarse en la producción y exportación del bien que produce con mayor eficiencia, es decir, con el menor número de horas de trabajo.

Teoría de la ventaja comparativa: David Ricardo

Aun si un país era más eficiente en la elaboración de dos productos, debe ser relativamente más eficiente en la producción de un bien. Debe entonces especializarse en la elaboración y exportación de ese bien a cambio de la importación del otro bien.

Teoría de las proporciones del factor: Eli Heckscher y Bertil Ohlin

Un país que tiene abundancia de mano de obra relativa (abundancia de capital) debe especializarse en la producción y exportación de ese producto que es relativamente intensivo en mano de obra (intensivo en capital).

La paradoja Leontief: Wassily Leontief

La prueba de la teoría de las proporciones del factor que resultó en el descubrimiento inesperado de que Estados Unidos en realidad estaba exportando más productos que eran de mano de obra intensiva relativa, más que los productos de capital intensivo que un país de capital abundante relativo debería, según la teoría.

Teoría de los rangos de productos traslapados: Staffan Burestam Linder

El tipo, complejidad y diversidad de la demanda de productos de un país se incrementa conforme crece el ingreso del país. Los patrones de comercio internacional seguirán este principio, así que los países de niveles de ingreso per cápita similares comerciarán con mayor intensidad teniendo demandas de productos que se traslapan.

Teoría del ciclo del producto: Raymond Vernon

El país que tiene ventaja comparativa en la producción y exportación de un producto individual, cambia con el tiempo conforme la tecnología de la manufactura del producto madura.

Mercados imperfectos y comercio estratégico: Paul Krugman

Teorías que explican los patrones cambiantes del comercio, incluyendo el comercio dentro de la industria, basadas en la imperfección de mercados de factor y mercados de productos.

La ventaja competitiva de las naciones: Michael Porter

La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y actualizarse. Las compañías ganan ventaja competitiva debido a la presión y el desafío. Las compañías se benefician de tener fuertes rivales locales, proveedores agresivos con sede en casa y clientes nacionales exigentes. La ventaja competitiva también se establece a través de agrupamientos (clusters) geográficos o concentraciones de compañías en diferentes partes de la misma industria.

2. Integración económica internacional.

En un inicio numerosas economías se consideraban cerradas, no comerciaban con otros países y la producción nacional era sólo para consumo interno. Sin embargo, en los últimos años la globalización está presente en todo el mundo y las economías se abrieron al mercado internacional, con lo cual se logró mayor desarrollo por el incremento en la cantidad de productos, bienes y servicios disponibles, mejor calidad de vida dada la competencia y para facilitar el comercio los países se han integrado de tal manera que establecen condiciones favorables para el intercambio de productos, bienes y servicios, e incluso, trabajo y capital.

Los antecedentes que marcaron la liberalización comercial de los diferentes países son las características que distinguen a las zonas de libre comercio, a las uniones aduaneras, al mercado común y a la unión económica que existen en diferentes grados de integración económica.

Desde el punto de vista económico, la integración es un proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales previamente separados se unen para formar un solo mercado común; es decir, elimina de manera progresiva las fronteras económicas entre países. Ramón Tamames señala que “El propio desarrollo histórico de la Humanidad es un continuo proceso de integración en todas sus manifestaciones...”¹⁴

El vocablo integración en su más sencilla acepción implica una unión, la cual puede presentarse en diversos escenarios como el social, cultural y económico, por citar algunos. En las últimas dos décadas la integración económica ha tenido una evolución y recepción distinta en cada país.”¹⁵

¹⁴ Tamames, Ramón. *Estructura económica internacional*. Alianza editorial, Madrid, 1995, p. 191.

¹⁵ Rios Ruíz, Alma de los Angeles. “Las Negociaciones Comerciales de México en el Marco de los Procesos de Integración Económica”, *Nuevos Temas de Derecho Corporativo*. Porrúa – Universidad Anáhuac, México, 2003, p. 89.

Juan Manuel Saldaña considera que “La integración es un proceso en el cual dos o más naciones participan en la construcción de un espacio económico común pero no único, este proceso lleva una trayectoria de tiempo, es decir es resultado de una experiencia histórica de mercado con repercusiones y manifestaciones políticas, sociales y culturales; descansa en un proceso dual con una dimensión real (de mercado) y otra formal (jurídico-institucional), ambos procesos tienen dinámica propia y se influyen mutuamente. ...la integración económica debe ser entendida como un proceso constante que articula lo económico, social y político; surgiendo una interdependencia entre países o sectores económicos, a través de fusión de mercados, lo cual se va formalizando en instituciones creadas para coordinar políticas e instrumentos de desarrollo que permitan mejorar el nivel de vida de sus miembros.”¹⁶

También se ha definido a la integración como el “conjunto de grados y formas de cooperación e interdependencia económica entre naciones, que implican el abandono en dominios determinados de la soberanía estatal en materia económica, social y hasta política a favor de una nueva entidad soberana común.”¹⁷

Según Juan Manuel Saldaña, las definiciones de integración económica se pueden clasificar en cuatro tipos:

- i. Las que consideran a la integración como un proceso.
- ii. Como una forma más avanzada de cooperación.
- iii. Como una simple fusión de mercados.
- iv. Como un status jurídico.¹⁸

¹⁶ Saldaña Pérez, Juan Manuel. *Comercio Internacional. Régimen Jurídico Económico*. Ed. Porrúa – Instituto Internacional del Derecho y del Estado, México, 2005, pp. 29 -31.

¹⁷ Kaplan, Marcos. voz “Integración”, *Diccionario Jurídico Mexicano*. UNAM – Porrúa, México, 1989, p. 1765.

¹⁸ Saldaña Pérez, Juan Manuel. *op. cit.*, pp.30 – 31.

En relación con el status jurídico, los Estados constituyen un área en la cual jurídicamente las personas, bienes, servicios, mercancías y capitales reciben el mismo trato, debido a una armonización de políticas y de instituciones jurídicas bajo una supranacionalidad.

Por otro lado, Tinbergen señala la diferencia entre:

- Integración negativa. Elimina los obstáculos que separan las economías y es, generalmente, la más fácil de definir y adoptar; por ejemplo, suprimir los aranceles entre países miembros.
- Integración positiva. Es un mecanismo de cooperación para armonizar políticas macroeconómicas que se amplían conforme la integración avanza y normalmente son más difíciles de poner en práctica.

Entre las razones por las que se realiza la integración económica están:

- Busca ampliar los mercados para permitir mayor división del trabajo y mejor asignación de recursos reales y financieros, más fácil para las empresas obtener economías a escala y alcance para lograr mayor crecimiento de las economías y mejorar el bienestar general.
- Aumentar la competencia en el conjunto de países integrados mediante la mayor competencia, ya que la inversión debe acelerarse y revitalizar las economías de bloque al acelerar el ritmo de crecimiento y el bienestar social.
- Los países de la integración económica, aumentan el peso político internacional que terminará por superar al de los países miembros por separado.

Si es posible hablar de requisitos para lograr la integración, aparte de la disposición y buena voluntad de los Estados por integrar una región económica se pueden expresar los siguientes:

- **Culturales:** es necesaria la vecindad geográfica y que exista cierta unidad cultural entre los mercados participantes.
- **Económicos:** es preciso que existan similares sistemas de transporte, comunicación y grados de desarrollo.
- **Políticos:** la afinidad básica es inevitable en los regímenes de los Estados comprendidos.

El Dr. Máximo Carvajal Contreras señal que en su devenir histórico, las naciones han encontrado dentro del comercio internacional, tres etapas para conjuntar esfuerzos y formar bloques, con el fin de ampliar su comercio interno y externo, estimulando su crecimiento económico, su producción nacional y activando su desarrollo agrícola e industrial.

“Dichas formas son: la Cooperación, la Integración, la Unificación.

COOPERACIÓN. Es el acuerdo bilateral o multilateral en que los Estados miembros se comprometen a cumplir recíprocamente asuntos de interés común sin que esto signifique menoscabo de su libertad o soberanía.

INTEGRACIÓN. En estricto sentido, consiste en que a través de los tratados internacionales, dos o más Estados ceden algunas de sus prerrogativas soberanas, para crear una zona nueva con personalidad jurídica independiente a la de sus miembros, en la cual puedan circular libremente y con el mismo tratamiento; mercancías, servicios, personas y capitales, según sea el grado de amplitud de la integración.

UNIFICACIÓN. Es la forma más elevada de integración en la cual hay una fusión completa de los Estados, los cuales se reservan algunos atributos de

su soberanía para cuestiones de poca envergadura y de carácter local pero los asuntos de importancia son fijados por la unión, siendo sus resoluciones obligatorias para todos los Estados unificados. Es decir, se forma un Estado nuevo con todos sus atributos.”¹⁹

Las formas de integración, van en función de los Estados que negocien, de manera que entre mayor igualdad exista entre las partes habrá más cooperación e interdependencia que de origen a una comunidad. “La integración puede ser entonces “global” o “sectorial”. A la primera se le conoce también con el nombre de “horizontal” y es cuando se comprende la suma de actividades de una zona determinada. La segunda llamada también “vertical”, es la que incluye uno o varios sectores económicos del área que se integra.”²⁰ El proceso de integración económica se desarrolla en varias fases, las cuales suponen un campo específico de integración, clasificándolas de menor a mayor grado:

- Sistema de Preferencias Aduaneras
- Zona o Área de Libre Comercio
- Unión Aduanera
- Mercado Común
- Unión Económica

Coincido con mi tutor que si bien esta clasificación se hace de menor a mayor complejidad, no supone que en su implantación una etapa deba preceder forzosamente a la siguiente. Pero sí hay que considerar que “El grado de integración es determinado por los compromisos que las naciones adquieren al firmar los acuerdos de integración.”²¹

¹⁹ Carvajal Contreras, Máximo. *Derecho aduanero*. Ed. Porrúa. México, 2009, p. 39.

²⁰ *Ibid.*, p. 39.

²¹ Witker, Jorge y Hernández, Laura. *Régimen jurídico del comercio exterior en México*. Ed. UNAM, México, 2005, p. 34.

Por ello, es que las integraciones regionales basadas en la economía se han vuelto cada vez más importantes en las últimas décadas. El comercio dentro de los tres bloques más importantes: el americano, el europeo, el asiático y el africano han crecido vertiginosamente, en tanto que el comercio entre estos bloques con los demás esta disminuyendo o creciendo con mayor moderación.

Algunas de estas integraciones tienen la estructura de estados nación (como la Unión Europea), algunos (como la ASEAN) son acuerdos multinacionales que pueden ser más de tipo político que bloques comerciales. El Área de Libre Comercio de las Américas es una iniciativa de política exterior diseñada para promover la democracia en la región a través de incentivos para el desarrollo capitalista y la liberalización del comercio. El Mercado Común Andino y el MERCOSUR han expresado su intención de negociar con las partes del TLCAN para crear un mercado hemisférico. La integración económica regional de Asia ha sido impulsada más por la necesidad de mantener el equilibrio en las negociaciones con Europa y América del Norte.

Acuerdos formales más amplios están en etapa de creación como es el caso del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (en inglés: Trans-Pacific Strategic Economic Partnership o Trans-Pacific Partnership, TPP) o en etapa de madurez, por ejemplo, la Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) iniciada en 1989.

Las integraciones económicas regionales están en desarrollo constante de múltiples formas ya sea internamente, al agregar nuevas dimensiones a las existentes o al crear nuevos bloques. Por lo que las industrias enfrentan una competencia cada vez más intensa dentro de los bloques, pero al mismo tiempo pueden aprovechar oportunidades emergentes.

2.1 Casos de integración regional.

Los casos a favor de la integración regional son del orden económico, como político. Generalmente, el caso a favor de la integración no es aceptado por muchos grupos dentro de un país, lo que explica por qué algunos de los intentos por alcanzar una integración económica regional ha sido controvertida y vacilante.

Como se explicó, en el capítulo anterior, la aportación de las teorías del comercio internacional exponen como el libre comercio ilimitado permite a los países especializarse en la producción de bienes y servicios que puedan producir de la manera más eficiente. El resultado es una mayor producción mundial que la posible con restricciones comerciales. También con la contribución de las teorías del comercio internacional se comprende la manera en que la apertura de un país al libre comercio estimula el comercio económico del país, lo que crea ganancias dinámicas a partir del comercio.

Además, la inversión extranjera directa (IED) puede transferir el conocimiento (*know-how*) tecnológico, la comercialización y la administración a los países anfitriones. Dado el papel central del conocimiento en el estímulo del crecimiento económico, es probable que la apertura de un país a la IED también fomente el crecimiento económico. En resumen, las teorías económicas sugieren que la libertad comercial y de inversión es un juego de suma positiva, a partir del cual todos los países participantes ganan.

Dados estos factores, el ideal teórico es la ausencia total de barreras, que permitan el libre flujo de bienes, servicios y factores de producción entre las naciones. Sin embargo, puede establecerse un caso a favor de la intervención gubernamental en el comercio internacional y la IED. Debido a que muchos gobiernos han aceptado parcial o totalmente el caso a favor de la intervención, el libre comercio ilimitado y la IED ha demostrado ser un ideal. Aunque los acuerdos internacionales e instituciones como el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), ahora Organización Mundial de Comercio (OMC) han estimulado el movimiento mundial hacia un régimen de

libre comercio, el éxito no ha sido total. En un mundo de muchas naciones e ideologías políticas es muy difícil hacer coincidir a todos los países en un conjunto común de reglas.

De acuerdo con este contexto, la integración económica regional puede verse como un intento por obtener ganancias adicionales a partir del libre flujo de comercio o inversión entre los países, más allá de las alcanzables mediante los acuerdos internacionales como el GATT-OMC. Es más fácil establecer un régimen de libre comercio e inversión entre un número ilimitado de países adyacentes que entre la comunidad mundial. Los problemas de coordinación política son, en gran parte, una función del número de países que buscan un acuerdo. Entre mayor sea el número de países implicados, mayor será el número de perspectivas que deban concertarse, y más difícil será llegar a un acuerdo. Por lo tanto, los intentos por lograr una integración económica regional están motivados por el deseo de explotar las ganancias del libre comercio y la inversión.

El caso político a favor de la integración económica regional también se ha entretendido en la mayoría de los casos por establecer áreas de libre comercio, uniones aduaneras y demás. Al vincular las economías vecinas y hacerlas cada vez más interdependientes, se crean los incentivos para la cooperación política entre los Estados vecinos. De manera adicional, al agrupar a sus economías, los países pueden realzar su peso político en el mundo.

Pero, a pesar de los sólidos argumentos políticos y económicos a favor de la integración, ésta no siempre ha sido fácil de alcanzar o mantenerse. Para ello, existen dos razones principales.

En primer lugar, aunque la integración económica beneficia a la mayoría, innegablemente tiene sus costos. Si bien una nación puede beneficiarse significativamente de un acuerdo regional de libre comercio, ciertos grupos pueden salir perjudicados.

Un segundo inconveniente para la integración surge de la preocupación sobre la soberanía nacional. La preocupación en torno a la soberanía nacional surge porque la integración económica exige que los países pierdan algo de su control en relación con cuestiones políticas clave como las políticas monetaria, fiscal y comercial.

A nivel internacional podemos comprobar la coexistencia de un gran número de naciones con distintos sistemas económicos y con muy diferentes grados de desarrollo, incluso dentro de cada Estado. Independientemente del desarrollo económico, el avance tecnológico y el sistema político cada nación puede tener un alto o bajo nivel de desarrollo, medido éste por la renta *per cápita*. Pero esas diferencias no son un obstáculo para el desarrollo de los intercambios. De hecho, se debe considerar que, las relaciones económicas entre las Estados son del todo imprescindibles. Como lo menciona Paul Sweezy “Así como los individuos en la sociedad son económicamente necesarios los unos a los otros y forman una economía completa, las naciones del mundo son necesarias las unas a las otras y constituyen una economía mundial”.²²

De hecho, podemos afirmar que en pleno siglo XXI, no hay casos de economías cerradas. Ciertamente aún encontramos muchas regiones del mundo en subdesarrollo, lo cierto es que con la existencia de una Organización de las Naciones Unidas, de ámbito universal, el fenómeno de la expansión de las relaciones económicas internacionales y de la integración se configuran como irreversibles.

Finalmente en un ejercicio de esquematizar las formas básicas de relaciones económicas entre los Estados podríamos agruparlas en cuatro, clasificándolas de menor a mayor grado: librecambio, bilateralismo, cooperación e integración. Atendiendo a la cooperación e integración por ser las relaciones preponderantes de nuestro siglo merecen comentarios

²² Sweezy, Paul. *Teoría del desarrollo capitalista*. 2ª edición, FCE, México, 1958, p. 315.

particulares. La diferencia sustancial entre cooperación e integración es que, por medio de la primera se trata de reducir las barreras del orden político y económico, para dar a las transacciones económicas una mayor flexibilidad; con la segunda se persigue la supresión absoluta de tales barreras, para crear un mercado único, sin trabas fronterizas.

Por ello mismo, “mientras la cooperación es posible entre países que tienen distintos sistemas monetarios, fiscales, de seguridad social y hasta con una visión completamente distinta de la organización de la empresa, la integración plena sólo es factible cuando se ha llegado a una armonización muy profunda del marco institucional de la economía”²³.

2.1.1 Sistema de Preferencias Aduaneras.

El sistema de preferencias aduaneras es una forma de integración parcial con sus particularidades, basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí una serie de beneficios aduaneros, no extensibles a terceros, debido a la suspensión de la cláusula de la nación más favorecida.

Si bien en 1947 se suscribe el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el artículo I.1 institucionalizó entre sus Partes Contratantes la “Cláusula de nación más favorecida”²⁴. Pero al propio tiempo determinó en su artículo I.2 que ese principio no implicaría la supresión de las preferencias, con respecto a los derechos o cargas de importación, entonces existentes, que figuran en los

²³ Tamames, Ramón. *Estructura económica internacional*. Ob cit., p.65

²⁴ Este principio también es conocido como “Principio de la Nación más favorecida y está previsto en el artículo I del GATT, que regula el comercio de mercancías y que a la letra dice: “...cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una Parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediatamente e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás Partes contratantes o a ellos destinados.”

anexos A a F del Acuerdo, y que por tanto, seguirían vigentes. Esas áreas de preferencias eran las siguientes:

A) Área preferencial de la Commonwealth.

Creada en la Conferencia de Ottawa de 1932 se configuró por una serie de preferencias bilaterales entre el Reino Unido, los dominios (Canadá, Australia, Nueva Zelanda), la India y los demás territorios que antiguamente estaban dentro del Imperio Británico.

La Commonwealth, como área preferencial, tuvo gran importancia en las décadas de 1930 – 1950, pero con las transformaciones del comercio internacional fueron perdiendo buena parte de esa trascendencia. Si bien en 1948 al crearse la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), el Reino Unido se opuso a la formación de una gran Unión Aduanera Europea debido a que sus relaciones con la Commonwealth podrían haberse visto afectadas, la constitución de la Comunidad Económica Europea²⁵ y su solicitud como miembro de pleno derecho de la CEE, culminó paulatinamente sus relaciones preferenciales con el resto de la Commonwealth, dentro de la cual el sistema de las antiguas preferencias imperiales dejó de existir con la plena incorporación británica a la CEE en 1972.

Por otra parte, los miembros del área preferencial buscaron sus propias relaciones comerciales, Canadá, Australia y Nueva Zelanda cada vez más interesados con E.U.A. y Japón. Y los países subdesarrollados de la Commonwealth se interesaron por ingresar a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)²⁶.

²⁵ La Comunidad Económica Europea (CEE) fue creada mediante la firma del Tratado de Roma el 25 de marzo de 1957, con la finalidad de crear un mercado común. Los Estados signatarios fueron Francia, Italia, República Federal Alemana, el Benelux (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo). El tratado establecía un mercado y aranceles externos comunes, una política conjunta para la agricultura, políticas comunes para el movimiento de la mano de obra y los transportes, y fundaba instituciones comunes para el desarrollo económico.

²⁶ La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), por su acrónimo en inglés, United Nations Conference on Trade and Development creada en 1964 para asuntos

B) Territorio de la Unión Francesa.

Al terminar la segunda guerra mundial, Francia transformó jurídicamente su Imperio en la llamada Unión Francesa, en la que englobó la África Occidental Francesa (*Afrique Occidentale Française*, o AOF) una federación de ocho territorios y el África Ecuatorial Francesa (*Afrique Équatoriale Française*, AEF) que fue la federación de posesiones coloniales francesas en África central, que se extendía desde el río Congo hasta el desierto del Sahara, así como sus departamentos ultramarinos. Entre todos los territorios había una red de preferencias comerciales, que fueron registradas y admitidas en el GATT.

Sin embargo, esta área de preferencial experimentó nuevas transformaciones a partir de 1957, con motivo de la creación de la CEE, de las cuales las antiguas posesiones francesas pasaron a ser países asociados los Estados Africanos y Malgache Asociados (EAMA), Estados que nunca estuvieron asociados entre ellos, pero que se reunieron para negociar juntos con la Comunidad, con carácter de elementos de una Zona de libre Comercio CEE-EAMA²⁷, que culminó con la Convención de Yaundé²⁸ de 1963.

relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo, es el principal órgano de la Asamblea General de la ONU. Los objetivos de la organización son “maximizar las oportunidades comerciales, de inversión y desarrollo de los países en vías de desarrollo así como la asistencia en sus esfuerzos para integrarse en la economía mundial”.

²⁷ En la historia de las relaciones Norte-Sur, esta cooperación aparece como el único ejemplo de “convenio colectivo” global de desarrollo concertado entre dos grupos de países soberanos.

²⁸ Esta Convención (1963-1968) mantenía un régimen de preferencias comerciales recíprocas entre los EAMA y la CEE e instituía una ayuda financiera de 730 millones de unidades de cuenta (equivalentes, hasta 1971, a un dólar estadounidense). De este modo, esta Convención no hacía más que dar una forma contractual a un sistema de asociación que el Tratado de Roma había concedido e impuesto a la vez.

Está claro que, con este tratado, el Mercado Común institucionaliza el tránsito del capitalismo tradicional a nuevas formas de dominación. Los instrumentos de esta política son la instauración de una zona de librecambio, una posibilidad de amplia instauración en los 18 EAMA, la libre circulación de capitales y de mano de obra.

Así, la vieja zona de preferencias de Francia se convirtió primero en una Zona de Libre Comercio, en la que de una parte estaban la CEE como conjunto y de la otra, bilateralmente, 18 países (independientes políticamente). Más adelante y según el protocolo 22 adjunto a las actas de incorporación del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, la Comunidad ofrecía a veinte países de la Commonwealth en África, el Océano Índico, el Pacífico y las Antillas:

- bien unirse a los Estados africanos y malgache con vistas a la concertación de una nueva Convención según el modelo de Yaundé,
- bien concertar simples acuerdos comerciales,
- bien una asociación, que conste de derechos y obligaciones recíprocas.

En 1975 las Convenciones de Lomé entre la CEE y los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) transformaron esa relación en un caso particular de asociación. El hecho de que esta zona haya podido realizarse tiene un importante significado, las reivindicaciones por un Nuevo Orden Económico Internacional encaminadas a operar una redistribución de las ganancias realizadas en los países industrializados durante los años 1945 - 1979²⁹.

C) Benelux y sus posesiones.

Bélgica y Holanda consiguieron en relación con sus antiguas colonias un trato análogo en el GATT al ya expresado para la Unión Francesa.

²⁹ La CEE concedía a los ACP la supresión total de los derechos arancelarios y de las restricciones cuantitativas a la importación de productos industriales. Sólo los productos ACP que competían a la política agrícola común, para los que la CEE mantenía grandes protecciones (maíz, arroz, carne vacuna, etc.), no disfrutaban del libre acceso al mercado europeo.

D) Preferencias de los E.U.A. con Filipinas y otros territorios dependientes de los E.U.A.

Estas preferencias, en el caso de Filipinas, cesaron en 1975, Puerto Rico y las islas Vírgenes están dentro del territorio aduanero de E.U.A.

E) Preferencias latinoamericanas y sirio-libanesa

Como bien sabemos, con el Tratado de Roma dejó claro el propósito del Mercado Común Europeo de desarrollar una política eminentemente proteccionista para los productos agrícolas. Y no sólo para los productos de los países miembros de la CEE; también a favor de los productos tropicales provenientes de las antiguas colonias africanas, que habían quedado vinculadas al mecanismo comunitario a través de un sistema de asociación. Ello suponía una grave amenaza de obstrucción para el futuro de las exportaciones a Europa de casi todos los productos primarios de origen latinoamericano.

Ante tal situación, la reacción fue unir fuerzas para hacer frente a las consecuencias económicas de la agrupación europea. Además los viejos Tratados preferenciales entre Chile con Argentina, Bolivia y Perú, reconocidos en el GATT, perdieron toda relevancia al plantearse el tema de la renovación y ampliación de los acuerdos preferenciales intrasudamericanos dentro del proyecto de la ALALC.

Finalmente, en el momento de suscribir el GATT se reconoció, asimismo, el sistema de preferencias entre la Unión Aduanera sirio-libanesa (disuelta en 1945) y de Palestina y Transjordania. Este sistema preferencial perdió toda su vigencia por razones políticas.

Como se puede ver a lo largo de este apartado, las áreas preferenciales fueron cediendo en importancia o transformándose en zonas de libre comercio o uniones aduaneras entre otros tipos de integración económica que se verán más adelante. “El sistema en la actualidad ha

perdido su importancia, ya sea por las disposiciones de la OMC en lo que se refiere a la cláusula de “Nación más favorecida” o bien, a que los países se han adherido a formas de mayor envergadura.”³⁰

2.1.2 Área de libre comercio.

“Esta es la primera fase de integración regional, también llamada “área de preferencias arancelarias, se basa en la supresión de los derechos aduaneros entre los Estados integrantes de la zona comercial, así como, otras restricciones al comercio de todos o casi todos los productos originarios de la Zona de Libre Comercio”³¹. En esta forma de integración, se extinguen los aranceles y las restricciones cuantitativas entre los países que forman la integración, con la salvedad de que cada miembro mantiene sus propios aranceles frente a los no miembros del área.

“Éste es considerado por muchos autores como la primera forma de integración. [...] Por este acuerdo se eliminan los derechos aduaneros, todas las reglamentaciones comerciales restrictivas como pueden ser cupos o cuotas, licencias, permisos previos, etcétera, respecto al intercambio de los productos originarios de los países integrantes de la zona de libre comercio.”³²

Una zona de libre comercio es un área formado por dos o más países que de forma paulatina o inmediata suprimen trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y particular régimen de comercio. Su composición está regulada en el artículo XXIV del GATT, donde se establecen las condiciones básicas para las zonas: que se liberen las barreras para lo sustancial del comercio entre los

³⁰ Carvajal Contreras, Máximo. *Op cit*, p. 39.

³¹ Saldaña Pérez, Juan Manuel. *op. cit.*, p.35

³² Witker, Jorge y Hernández, Laura. *op. cit.*, p.35

países miembros (para diferenciarlas claramente de las áreas preferenciales) y que dicha liberación, se haga en un plazo de tiempo razonable.

GATT. Artículo XXIV, inciso 8 letra b. “se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas [...] con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.”

Como señala el Dr. Máximo Carvajal Contreras: “Esta forma de integración representa el sistema más flexible para los países que pretenden iniciar un proceso de integración, toda vez que en teoría, solamente existe un proceso de liberación de mercancías en forma recíproca. Son formaciones poco estables y de carácter transitorio ya que por fuerza natural, tienden a convertirse en formas más elevadas de integración, o bien a desaparecer. Los obstáculos que se pueden presentar en las áreas de libre comercio son: No contar con bases razonables y justas para la distribución de beneficios entre los integrantes. [...] La libertad de comercio independiente con las otras naciones. Y no reglamentar adecuadamente las mercancías que deben considerarse como originarias o producidas en el territorio que constituyen el área liberada.”³³

“En esta etapa inicial, se encuentran por lo general, organismos con carácter de cooperación comercial, así como la gran mayoría de organismos regionales y subregionales, siendo el caso específico de los acuerdos comerciales de América Latina, en especial la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)”³⁴.

³³ Carvajal Contreras, Máximo. *Op cit*, p. 40.

³⁴ Witker, Jorge y Hernández, Laura. *op. cit.*, p. 35

En el continente asiático existe la Asociación de Estados del Sudeste Asiático³⁵ (por sus siglas en inglés: ASEAN, Free Trade Area (AFTA)), así como el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico³⁶ (APEC); y en el continente europeo se encuentra la Asociación Económica de Libre Comercio³⁷ (AELC).

2.1.3 Unión Aduanera.

La unión aduanera supone, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión. Pero la unión aduanera reconoce un arancel aduanero común frente a las mercancías originarias de terceros Estados. Algunos autores denominan a este elemento como Tarifa Exterior Común³⁸ (TEC), que diferencia claramente a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio.

Como lo señala Juan Manuel Saldaña: “La Unión Aduanera se produce cuando un área de Libre Comercio establece un arancel común frente al exterior. La unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo interno ya que cada país perteneciente a la unión verá modificada su estructura productiva en mayor o en menor grado como consecuencia de

³⁵ Los principales objetivos de la ASEAN son: acelerar el crecimiento económico y fomentar la paz y la estabilidad regionales.

³⁶ Es un foro multilateral creado en 1989, con el fin de consolidar el crecimiento y la prosperidad de los países del Pacífico, que trata temas relacionados con el intercambio comercial, coordinación económica y cooperación entre sus integrantes. Como mecanismo de cooperación y concertación económica, está orientado a la promoción y facilitación del comercio, las inversiones, la cooperación económica y técnica y al desarrollo económico regional de los países y territorios de la cuenca del océano Pacífico.

³⁷ Es un bloque comercial creado el 4 de enero de 1960 por la Convención de Estocolmo como alternativa a la Comunidad Económica Europea. Su objetivo consiste en favorecer la expansión económica y la estabilidad financiera de todos sus miembros.

³⁸ En el artículo XXIV del GATT se establece que la formación de la tarifa exterior común no podrá suponer derechos más elevados, que los existentes en los previos aranceles de los países miembros de la unión aduanera.

decisiones comunes. Los controles fronterizos desaparecen para los productos pero permanecen las barreras que impiden la circulación de los factores”³⁹.

El GATT en su artículo XXIV apartado 8 establece que se debe entender por Unión Aduanera: “se entenderá por unión aduanera, la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios”.

Una unión aduanera es mucho más compleja que la zona de libre comercio, pues establece la libertad de comercio sin barreras arancelarias ni restricciones cuantitativas, por consiguiente resulta inevitable la aparición de una larga serie de problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte, etc., de los diversos Estados que componen la unión. De manera que, paralelamente a la creación de una unión aduanera, se hace necesario armonizar todos los elementos señalados, que en su conjunto componen el marco institucional de la economía de la región.

“Por consiguiente, una Unión Aduanera se caracteriza por ser un espacio económico (territorio aduanero común), en el seno del cual los intercambios de mercancías originarias son totalmente libres, además constituyen un conjunto comercial homogéneo frente al exterior”⁴⁰.

Un claro ejemplo de la unión aduanera, fue la transición que tuvo la Unión Europea, ya que en su acuerdo constitutivo en el numeral 9 señala: “se prohíben, en los intercambios comunitarios, los derechos de aduanas y las

³⁹ Saldaña Pérez, Juan Manuel. *op. cit.*, p.35

⁴⁰ *Ibid.*, p. 36

exacciones de efecto equivalente”⁴¹, como bien sabemos esta fue su etapa inicial de la Unión Europea, para desarrollar la fase de integración política y monetaria que mantiene actualmente.

Otro ejemplo es el MERCOSUR, cuya integración es estrictamente comercial y no política ni monetaria, a diferencia de la Unión Europea. En el capítulo 3 se verá con mayor detalle la conformación del MERCOSUR. Lo que se puede destacar es que en materia de integración, esta etapa algunos autores la consideran como simple mecanismo de cooperación intergubernamental y, aunque se hayan logrado avances en materia aduanera la integración se ve estancada por la inestabilidad económica de los países que la conforman.

2.1.4 Mercado Común.

El mercado común como forma de integración más avanzada de las que se han señalado con anterioridad, representa la eliminación de barreras a la circulación de los factores productivos (trabajadores y capital)⁴². Por lo que, sólo puede hablarse de mercado común cuando las mercancías producidas y nacionalizadas en el conjunto de países circulan con plena libertad a través de sus fronteras, o al menos con la misma libertad como lo hacen dentro de cada uno de los Estados que forman la integración. En este sentido, la libre circulación representa una movilidad de bienes casi perfecta, por la inexistencia de barreras de carácter internacional.

Esta etapa de integración, además de implicar la existencia de una unión aduanera, representa una mayor voluntad política por parte de los

⁴¹ García de Entera, Eduardo. Código de la Unión Europea y Comunidad Europea. Ed. Tecnos, 2ª ed., España, 1998, pp 86 y 87.

⁴² Pero, como advierte Juan Manuel Saldaña: La libre circulación de trabajadores no sólo consiste en permitir la contratación de mano de obra en igualdad de condiciones que proceda de los países integrantes sino también el reconocimiento mutuo de la titulación profesional y una cierta armonización de criterios educativos, la libre circulación de capitales podría quedar desvirtuada mediante el establecimiento de impuesto diferenciales por lo que requiere también un cierto grado de armonización fiscal.

Estados de la integración, en la liberalización de todos los factores productivos dentro del territorio comunitario (es decir, la libre circulación de mercancías, personas, capitales, etc.) sin ningún obstáculo, pues las libertades económicas y políticas son inherentes a un mercado común.

La Unión Europea es el único ejemplo que ha desarrollado esta etapa de integración, para finalmente transitar a la siguiente fase de integración que es la Unión Económica, como ya se ha señalado con anterioridad, mediante la voluntad política de los Estados miembros ha cedido soberanía a instituciones supranacionales, que con base en el conjunto de tratados que las regulan, le han conferido facultades para decidir las políticas económicas y sociales que más convienen a la región.

2.1.5 Unión Económica.

Es la integración económica más avanzada, ya que supone el mayor grado en la armonización económica y política. Esta etapa precisa de una mayor cesión de soberanía pues se adoptan medidas fiscales y monetarias comunes que dan paso a un sistema monetario único, en el que cada Estado de la Unión se somete a una política monetaria para mantener los tipos de cambio establecidos., además que permiten la existencia de autoridades supranacionales⁴³ en común que se encargan de velar por los intereses de la organización comunitaria, y cuyo poder atribuye decisiones de carácter vinculante para los Estados miembros.

⁴³ Tres instituciones principales participan en la elaboración de la legislación de la Unión Europea (UE):

- El Parlamento Europeo, que representa a los ciudadanos de la UE y es elegido directamente por ellos.
- El Consejo de la Unión Europea, que representa a los gobiernos de cada uno de los Estados miembros; los Estados miembros comparten la Presidencia del Consejo con carácter rotatorio.
- La Comisión Europea, representa los intereses de la Unión en su conjunto.

Podemos afirmar que esta etapa aún sigue perfeccionando la organización de la unión, cuyo futuro es un verdadero reto en todos los ámbitos estructurales de la sociedad europea y del mundo contemporáneo. Con la consolidación del proceso de integración económica, se manifiesta la forma de concretar la integración política de la región, donde los Estados parte expresan su voluntad política de alcanzar objetivos que rebasen el ámbito económico, incluso lograr una constitución aplicable a todos los países miembros, pero que en el caso de la Unión Europea no se ha concretado.

Como señala Juan Manuel Saldaña, "...esta etapa es la más complicada de materializar, ya que resulta muy difícil convertir una organización internacional de cooperación económica en una organización supranacional, cuyo punto más sensible se traduce en la cesión de soberanía por parte de los estados miembros, que aún tiene una interpretación conservadora del propio concepto de soberanía. La única región en el mundo que ha tenido la iniciativa de construir una integración económica y política, es Europa"⁴⁴.

2.2 Integración económica en Europa.

Con el Plan Marshall y la puesta en marcha de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE)⁴⁵ comenzó una importante fase de cooperación en Europa Occidental. Además, los códigos de liberalización de mercancías, la Unión Europea de Pagos, y la propia creación de una Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) única para los países miembros de la OECE, habrían de facilitar la etapa ulterior de la integración.

Ya con el Benelux, se pacta la supresión de los derechos de aduana en sus fronteras comunes, además de fijar tasas comunes para las mercancías

⁴⁴ Saldaña Pérez, Juan Manuel. *op. cit.*, p.38

⁴⁵ En el Convenio de París de 1948 de creación de la OECE consideraba la posibilidad de formar una Unión Aduanera, pero por la oposición británica se vio truncado dicho propósito.

provenientes del exterior de la unión y; con la Comunidad del Carbón del Acero (CECA) se da la primera institución europea creada conjuntamente para regular la explotación del acero y del carbón en toda Europa. Ambas integraciones de carácter sectorial tenían un obstáculo, consistente en que si los poderes de la comunidad se limitan al sector integrado, los Estados miembros retienen no sólo sus facultades sobre los restantes sectores económicos, sino también el control en lo monetario y fiscal. Con el manejo de los impuestos o con la manipulación de la oferta monetaria, o del tipo de cambio, es posible influir sobre los precios.

Por ello, parece claro que si los países europeos hubieran seguido su integración económica a través de procedimientos sectoriales los avances hacia su integración habrían sido lentos. En ese sentido, los tres países del Benelux, los que en 1955 plantearon en la CECA, a los seis⁴⁶, la idea de crear un Mercado Común. “Los Tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o Euratom) se firmaron en Roma el 25 de marzo de 1957. La ratificación por los seis países se llevó a cabo en los meses sucesivos, y los convenios entraron en vigor el 1 de enero de 1958. De este modo quedaron oficialmente constituidas la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom)”⁴⁷.

El objetivo del Tratado de Roma era la creación de un ente supranacional con personalidad propia, con la tarea primordial de formar un mercado común, esta es la primera manifestación de lo que después sería una verdadera unión económica.

Y para el cumplimiento de dicho objetivo, los países de la Comunidad debían concretar una serie de políticas: supresión de toda clase de barreras intracomunitarias y el establecimiento de un arancel externo para la formación

⁴⁶ Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos cuya unión se pactó en 1957 mediante el Tratado de Roma, por el que se establece la Comunidad Económica Europea (CEE).

⁴⁷ Tamames, Ramón. *Estructura económica internacional*. Ob cit., p.223

de un mercado común; adopción de una política comercial común frente a terceros; políticas comunes en los sectores de agricultura y los transportes; coordinación de las políticas económicas y de prevención de los desequilibrios de las balanzas de pagos; acercamiento de las legislaciones nacionales en la medida necesaria para hacer posible el funcionamiento del mercado común; asociación de los países de ultramar; la creación de un fondo social para mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y elevar su nivel de vida; y, constitución de un Banco Europeo de Inversiones, para facilitar la expansión de la Comunidad.

El cumplimiento de dichas actividades se confió a cuatro instituciones: Parlamento Europeo, Consejo de Ministros, Comisión y Tribunal de Justicia.

“...el Tratado de Roma constituyó la segunda pieza del *Derecho originario o primario* de la CE, que actualmente integran los siguientes acuerdos:

- El Tratado de París, de 18 de abril de 1951, por el que se constituyó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).
- El Tratado de Roma, de 25 de marzo de 1957, por el que se creó la Comunidad Económica Europea (CEE).
- El Tratado de Roma, de 25 de marzo de 1957, del cual nació la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEAA o Euratom).
- El Convenio relativo a ciertas instituciones comunes de la CECA, la CE, y el Euratom (Roma, 25 de marzo de 1957).
- El Tratado por el que se instituyeron el Consejo y la Comisión únicos de las Comunidades, también llamado <Tratado de fusión de los ejecutivos> (Bruselas, 22 de julio de 1975).

- Acta Única Europea, que entró en vigor el 1 de julio de 1987.
- Tratado de de la Unión Europea (de Maastricht), de 7 de febrero de 1992.
- Tratado de Amsterdam de 2 de octubre de 1997.
- Tratado de Niza de diciembre de 2002.
- Constitución Europea 2004⁴⁸.

Finalmente, el 13 de diciembre de 2007 los 27 Estados miembros de la Unión Europea firman el Tratado de Lisboa, que modifica los Tratados anteriores. Su objetivo es aumentar la democracia, la eficacia y la transparencia de la UE, y, con ello, su capacidad para enfrentarse a desafíos globales como el cambio climático, la seguridad y el desarrollo sostenible. El Tratado de Lisboa es ratificado por todos los países de la UE antes de entrar en vigor el 1 de diciembre de 2009.

2.3 Integración económica en América.

En relación con la integración Americana se puede argumentar que se han llevado a cabo diversas estrategias de integración, algunas de formación más o menos avanzada, que se reseñan a continuación, para posteriormente en el tercer y último capítulo de esta tesina abordar con detalle el caso del MERCOSUR. Con cierta validez podemos argumentar que en todos los esquemas de integración Americana ha influido el método de integración de la Unión Europea, con algunas deficiencias y muy al estilo de adaptar todo a la cultura hispanoamericana.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 224.

- La primera de estas estrategias es el que integran Canadá, E.U.A. y México, como Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que para México ha sido de gran interés⁴⁹.
- En el istmo intercontinental, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) integrado por Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica; Panamá y la República Dominicana como asociados. Se rige por el Tratado de Managua (1960) y sus protocolos modificatorios. En su momento, por su planteamiento y desarrollo, el MCCA fue considerado el proceso de integración más adelantado en el continente americano, de hecho se le tomaba como modelo de lo que podría ser el acercamiento entre las economías nacionales del resto de los países iberoamericanos.

En relación a su régimen de industrias centroamericanas de integración (establecido por el convenio del mismo nombre), su propósito consistía en repartir de forma equilibrada dentro del área de integración las nuevas industrias que pretendían beneficiarse de los privilegios regionales, entre ellos, las exenciones fiscales, el libre comercio y la equiparación de gravámenes frente a terceros. Pero las tensiones nacionalistas, provocadas por las diferencias en cuanto a grado de desarrollo, hicieron imposible la aplicación efectiva del Convenio. Lo que se puede apreciar del estudio del MCCA contenido en éste breve ensayo, es la falta de una autoridad supranacional para decidir por la mayoría y no por unanimidad. Así como la estrechez del Mercado Común, que no constituyó un atractivo suficiente para inducir al desarrollo industrial a largo plazo⁵⁰.

⁴⁹ Cabe señalar que, pese al interés de de la clase política en la firma del TLCAN no todo ha sido favorable para los productores mexicanos, ya que no ha logrado generar crecimiento estable ni sostenido, ni ha creado más ni mejores empleos, no ha reducido la tasa de migración, sino que ha imposibilitado al Estado mexicano ante los intereses de las transnacionales y se ha convertido en un desastre para el desarrollo del campo entre otros sectores.

⁵⁰ Otro factor que constituyó un retroceso para el MCCA fue la guerra entre Salvador y Honduras, 1969, un conflicto que se provocó por el escaso avance de integración, por no haber liberalizado el derecho de la movilidad y al establecimiento de personas.

En un esfuerzo por superar los problemas del MCCA se llevaron conversaciones para considerar el paso de una situación de proceso de integración deteriorado, a un nuevo impulso que lo pudiera llevar a la creación de la Comunidad Económica y Social Centroamericana (CESCA). Lo cierto es que los problemas siguieron, aunado a los intereses de las oligarquías de cada país, represión de las clases trabajadoras y la dependencia del exterior. Dicha inestabilidad hizo del MCCA un organismo poco operante, hasta la década de 1990, ya que los vínculos del MCCA con el exterior se vieron multiplicados.

- En Sudamérica, en la parte Norte opera desde la década de 1970 la Comunidad Andina (CAN)⁵¹; actualmente está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, además de los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI)⁵². El Tratado tiene como objetivos promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Estados miembros, y acelerar su crecimiento mediante la integración económica.

En los primeros años de funcionamiento del Pacto Andino, los mecanismos previstos marcharon de modo satisfactorio, sin embargo, aproximadamente en 1975 se vislumbraron los primeros problemas a causa de las diferencias de políticas económicas entre los países de la subregión. Ello reflejó la falta de acuerdo en cuanto a la forma de concebir la integración. La cual frenó el proceso ya retrasado de por sí respecto de las previsiones del Tratado de Cartagena.

En un intento de reactivar el proyecto andino, en mayo de 1989, los presidentes de los Estados miembros, suscribieron el denominado “Manifiesto

⁵¹ Antes de 1996, era conocida como el Pacto Andino o Grupo Andino.

⁵² Venezuela fue miembro pleno hasta el 2006. Chile originalmente fue miembro entre 1969-1976, pero se retiró durante el régimen militar de Augusto Pinochet debido a incompatibilidades entre la política económica de ese país y las políticas de integración de la CAN. Este país es Miembro Asociado desde el 20 de septiembre de 2006, pero ello no supone el reingreso a la CAN.

de Cartagena, conforme al cual se comprometieron a negociar en bloque frente a los países desarrollados; así como a plantear de forma conjunta sus reivindicaciones en el tema de la deuda externa. Y desde marzo de 1993, el Grupo Andino cuenta con su propio arancel externo común, instrumento esencial de cara a la unión aduanera. Sin embargo, este arancel externo común no corresponde a un modelo económico, proteccionista, sino de apertura selectiva.

- De igual manera en Sudamérica, el MERCOSUR es la integración con mayor éxito. Constituido por Argentina, Brasil, Paraguay⁵³, Uruguay y Venezuela. Bolivia firmó su adhesión el 7 de diciembre de 2012; tiene como Estados Asociados a Chile, Colombia, Perú, Ecuador, Guyana y Surinam. Esta integración forma una amplia y compleja zona de libre comercio; dentro de la cual incluso se llegó a pensar en crear una moneda común, en la década de 1990.

- También encontramos el Mercado Común del Caribe (CARICOM por sus siglas en inglés), que no pasa de ser una zona de libre cambio para las islas anglófonas que lo conforman desde 1973. Ya que la zona del Caribe, está formada políticamente por un gran número de países con toda clase de regímenes políticos. Desde naciones soberanas a colonias, pasando por Estados miembros de la Commonwealth, departamentos franceses, etc.

Por ello tiene un interés meramente histórico, pues a través de una serie de mutaciones políticas que tuvieron su final en los sucesivos movimientos de conquista e independencia, fueron surgiendo países étnicamente diversos, con lenguas y culturas distintas, y con instituciones económicas diferentes. Y es esta diversidad la que condiciona por completo el desarrollo económico del área. No olvidemos que, el principal problema en cualquier proyecto de integración económica es la estructura de su intercambio comercial.

⁵³ Por Decreto "Dec. CMC Nº 28/12". El Estado de Paraguay se encuentra en suspensión.

Con el propósito de hallar un nuevo mecanismo de cooperación regional que reemplazara a la antigua Federación, los países del Caribe celebraron diversas reuniones que culminaron con la firma de un convenio que dio origen a la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA por sus siglas en inglés Caribbean Free Trade Association)⁵⁴ en diciembre de 1965. El Tratado persigue las finalidades propias de una zona de libre comercio y considera desde un principio las circunstancias del desigual desarrollo de los países miembros.

A lo largo de los años de funcionamiento de CARIFTA (1968 – 1973) los fines originales fueron reforzándose con propósitos de mayor alcance. De hecho, a partir de la fecha de entrada en vigor del Convenio de St. Johns, quedaron abolidos de forma inmediata todos los derechos aduaneros existentes entre los países miembros, además de contar con la creación de una serie de instituciones formuladas para el desarrollo de la zona.

Y aunque en 1973 CARIFTA se transformó oficialmente en el Mercado Común del Caribe (CARICOM)⁵⁵, lo cierto es que la base de la nueva entidad no fue otra que CARIFTA. Desde entonces, el CARICOM viene funcionando de forma satisfactoria, sin barreras comerciales al intercambio entre los países miembros. Sin embargo, frente a la situación de pobreza y subdesarrollo de los países menores, el CARICOM no ha sido una solución.

Sin embargo, el resultado más significativo del CARICOM ha sido establecer una tarifa exterior común (renovada), así como una redefinición de las normas de origen, un aumento gradual del tratamiento preferencial, y la

⁵⁴ El Tratado de St. Johns consta de 39 artículos, seis anexos y tres protocolos. Sus aspectos más destacados: objetivos y organización, liberación comercial, cuestiones fiscales, política industrial, y protocolo de comercialización de productos agrícolas.

⁵⁵ Con ocasión de la séptima Conferencia de jefes de Gobierno de la Commonwealth en el Caribe, celebrada en octubre de 1972 en Puerto España (Trinidad), se acordó la transformación de CARIFTA. Es así como se crea el Mercado Común del Caribe (Caribbean Common Market CARICOM) que además de incluir a todos los antiguos miembros del CARIFTA comprende también el amplio archipiélago de las Bahamas, que se erigió en Estado independiente el 10 de julio de 1973.

remoción de todas las barreras existentes al comercio interno, hacia mediados de 1991. La meta del Mercado Único implicó asimismo el libre movimiento de bienes y servicios, y profundizar los acuerdos en materia de salud, educación, ciencia y tecnología. También supuso el libre movimiento de capital y trabajo; así como la armonización de diversas políticas: monetarias, fiscales y económicas de apoyo.

Finalmente, en enero de 1993, entró en vigor un acuerdo de libre comercio entre Venezuela y los países del CARICOM, con la reducción unilateral venezolana de sus aranceles; en 1997 Haití se convirtió en Estado miembro de la Comunidad del Caribe. La admisión de Haití no significó solamente una expansión de la Comunidad, sino que también supuso duplicar la población del mercado. En 1998 se firmó un tratado con la República Dominicana para la libre circulación de bienes, servicios y capitales.

- Pese a que sea considerado como un proyecto muerto, debemos hacer referencia a la Conferencia de Miami, celebrada en diciembre de 1994, en la que el entonces presidente Bill Clinton logró reunir a representantes de 34 naciones del continente americano (menos Cuba). La idea de la convocatoria estaba en la Iniciativa por las Américas emprendida por ex presidente George Bush.

A efectos de materializar dicho propósito, los presidentes firmaron el Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad, anunciando la creación de una zona libre de comercio hemisférica para el año de 2005. El acuerdo se formalizó en dos textos: Declaración de Principios, y Plan de Acción. Conforme a esos documentos, los líderes reunidos decidieron establecer el Área de Libre Comercio de las Américas⁵⁶ (ALCA o FTAA por sus siglas en inglés), dentro del cual se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y la inversión.

⁵⁶ El Área de Libre Comercio de las Américas buscaba la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Estados Unidos, México y Canadá) al resto de los estados del continente americano excluyendo a Cuba.

Una vez establecido el calendario de actividades en enero de 1995 se definió el cronograma de acciones y se consideró cuál podría ser la vía más adecuada para liberalizar el intercambio: si la progresiva ampliación del TLC, o si la convergencia de los distintos esquemas parciales de integración ya existentes al Norte, Centro y Sur. Pero en la IV Cumbre de las Américas que se llevó a cabo en la ciudad de Mar del Plata, Argentina en noviembre de 2005, se presentó una declaración final en la cual destacan las asimetrías existentes entre las economías del continente que dificultan la puesta en marcha de un área de libre comercio⁵⁷. Por lo que la representación de los Estados Unidos no pudo imponer una mención de reapertura del ALCA en el documento final.

- Por último, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) fundada con el Tratado de Montevideo, suscrito en diciembre de 1960, en el que aspiraba al establecimiento de una zona de libre comercio. Y desde 1980 la ALALC fue sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), quien perdiera gran parte de su importancia al surgir el MERCOSUR. En relación a la libre circulación de mercancías entre los países miembros de la zona no se instrumentó de modo automático, las concesiones, que cada país otorgaba al resto de la zona, se incluyeron dentro de su Lista Nacional⁵⁸, que en principio, y conforme al Tratado, debía ser cada vez más amplia y comprender concesiones de mayor intensidad, con una preferencia para los productos de ALALC gradualmente mayor en relación con terceros países.

Pero la libre circulación de mercancías que para el tratamiento arancelario suponían las Listas Nacionales y posteriormente, Lista Común, se

⁵⁷ Entre los temas discutidos: la reducción de las barreras arancelarias y el acceso a mercados, bienes y servicios de intercambio comercial, inversión extranjera, privatización de bienes y servicios públicos, agricultura, derechos de propiedad intelectual, subsidios y medidas antidumping, libre competencia y resolución de diferendos

⁵⁸ Las Listas Nacionales suponían ventajas concedidas por cada uno de los Estados miembros de la ALALC a los restantes. Pero en caso de dificultad, y con ocasión de cualquiera de las negociaciones o rondas arancelarias anuales que celebraban en la Asociación, las concesiones podían ser retiradas, sin más que compensar la ventaja así retirada con una nueva de efecto equivalente.

apoyaba por medio de otros dos mecanismos: supresión de restricciones cuantitativas y acuerdos de complementación. Pero los acuerdos de complementación suscritos hasta 1980 no resultaron ser lo que esperaban. Ello demostró, análogamente a lo sucedido en Centroamérica con las industrias de integración, que es muy difícil crear pequeños mercados comunes sectoriales dentro de un área en proceso de integración global.

Analizando el desarrollo de la ALALC, no se debe perder de vista la situación económica recíproca en que se encontraban sus países miembros, en contraste con Europa, ni siquiera se había producido una fase de cooperación previa al proceso de integración. De hecho, del proyecto de una zona de libre comercio se pasó a un conjunto de meras preferencias arancelarias, que sólo permitían aprovechar un margen escaso de las posibilidades que habría ofrecido una verdadera integración.

Así, en junio de 1980 se celebra la XIX Conferencia Extraordinaria de Ministros, a la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), para sustituir a la ALALC, por la imposibilidad de respetar los compromisos que los 11 países miembros se habían propuesto. De manera que el nuevo Tratado de Montevideo, suscrito por la totalidad de los países que integraban la ALALC, estableció un nuevo ordenamiento jurídico operativo para el proceso de integración⁵⁹.

El Tratado de Montevideo de 1980 introdujo cambios como:

El programa de liberación comercial multilateral, de la zona de libre comercio, fue sustituido por un área de preferencias económicas, integrada por un conjunto de mecanismos que comprende una preferencia arancelaria zonal, y acuerdos de alcance regional y parcial.

⁵⁹ La sustitución de la ALALC por la ALADI supuso el inicio de una nueva etapa de integración. Los objetivos fundamentales de ambos Tratados coincidían en la idea de integración como medio para promover el desarrollo económico, social, armónico y equilibrado de la región. Y se mantuvo como meta a largo plazo el establecimiento del mercado común latinoamericano.

El carácter comercial del Tratado de Montevideo quedó desplazado por la coexistencia de varias funciones básicas de la nueva Asociación: promoción y regulación del comercio recíproco, complementación económica, y desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

Si bien el Tratado de Montevideo de 1960 reconocía un estatuto especial para los países de menor desarrollo económico relativo, el nuevo esquema incorporó un sistema integral de apoyo en su favor y reconoció expresamente una categoría de países de desarrollo intermedio, a fin de determinar tratamientos diferenciales.

- La Preferencia Arancelaria Regional. Que abarcaba la totalidad del universo arancelario.
- Los acuerdos de alcance regional. Podían cubrir áreas muy diferentes: comercial, de complementación económica, agropecuaria, promoción del comercio, cooperación científica y tecnológica, promoción del turismo, preservación del medio ambiente, etc.
- Los acuerdos de alcance parcial. En ellos podían participar algunos de los países miembros y la extensión de beneficios no se hacía de modo automático al resto de la ALADI, por aplicación de la “clausula de la nación más favorecida”.

El análisis evolutivo de la ALALC y de la ALADI señala que los países de la región atribuyen mayor importancia al proceso de acercamiento de sus economías cuando se enfrentan a dificultades en su ambiente externo. Pero superadas esas dificultades, vuelven a concentrar su atención en sus transacciones con el resto del mundo, confinando a nivel relativamente marginal los esfuerzos para eliminar las restricciones al comercio recíproco zonal. Sin lugar a duda, el problema de la ALADI es el mismo que tuvo la

ALALC, y que se refleja en el escaso porcentaje que representa el comercio intrazonal.

En cualquiera de los casos señalados, la importancia radica en el alto grado de integración de las economías, y en concreto, en su fuerte volumen de intercambio, traducido en inversión y libre comercio. Sin embargo, en el camino hacia una verdadera integración Latinoamericana, aún existe un fuerte intervencionismo estatal, en paralelo a su proteccionismo a ultranza. Los países latinoamericanos deben mostrar mayor interés y disposición, para concretar su voluntad de profundizar las relaciones en los más diversos aspectos: mercados más extensos y seguros para bienes y servicios, derechos de propiedad intelectual, condiciones adecuadas a fin de liberalizar la inversión, conservación del medio ambiente y derechos de los trabajadores, entre otros aspectos.

2.4 Integración económica en Asia.

Asia / Pacífico es actualmente la región económicamente más activa del mundo, sobre todo en el subárea que conocemos como Orilla Asiática del Pacífico (Asia / Pacific Rim), donde desde la década de 1980 se promovió un modelo de crecimiento acelerado.

El área que las Naciones Unidas cubre con la Comisión Económica y Social para Asia Occidental (CESAO) yace integrada por las naciones del Próximo Oriente⁶⁰, la Península Arábiga, con una serie de Estados en un parco político claramente autoritario, ha presentado aspiraciones que se traducen en una organización común, el Consejo de Cooperación del Golfo

⁶⁰ También denominado Oriente Próximo o Cercano Oriente, es la región del Oriente más próxima al Mediterráneo. Es considerado con frecuencia sinónimo de Asia Occidental (o sudoccidental), así como de Oriente Medio (por influencia norteamericana). El término Oriente Próximo es un eurocentrismo ya que describe un lugar con relación a su distancia de Europa. Pero el término Oriente Medio sin embargo es un centrismo americano ya que describe a ese mismo lugar con relación a su distancia de América. La Real Academia Española distingue entre Oriente Próximo (Península de Arabia, Israel, Siria, Jordania, Líbano, Turquía, Iraq e Irán), Oriente Medio (Afganistán, Pakistán, India, Bangladesh y Sri Lanka) y Extremo Oriente (China, Sureste Asiático y otros).

(Gulf Cooperation Council, GCC) desde 1981 ha trabajado en un Acuerdo para una Economía Unificada. En el cual se formuló llegar a un mercado común, con tarifa externa idéntica para sus socios: Arabia Saudí, Kuwait, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Qatar y Omán.

La estructura del GCC la integran varios órganos: Consejo Supremo de jefes de Estado y de Gobierno, Comisión Consultiva, Consejo de Ministros y Secretaria General (esta última con varios directores sectoriales: cooperación militar, seguridad, legislación, economía, industria, comercio, petróleo y gas, electricidad y agua, asuntos monetarios, entre otros). Cabe señalar que el panorama del Próximo y Medio Oriente, lo económico está muy influenciado por lo político. Áreas de vastas riquezas en hidrocarburos, la mayor reserva del mundo de petróleo y gas, todo parece estar en función de guerras de religión, enfrentamientos culturales, e intentos de mantener regímenes muy lejos de ser sistemas democráticos. Con ese panorama, resulta difícil cualquier proyecto de cooperación regional.

- Por otro lado, encontramos constituida desde 1967 a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), considerada una agrupación fomentada por E.U.A para fortalecer económicamente a los países del Sudeste Asiático más favorable a su política de contención del avance comunista en Vietnam⁶¹. Después la ASEAN se consolidó, en su aspiración de ampliar los propósitos que la fundaron. De manera que, la activa participación de la ASEAN como grupo específico en los proyectos de cooperación económica a escala de Asia y el Pacífico, se convirtió en un modelo de esfuerzos cooperativos, para otras áreas geográficas, como fue el caso de la Asociación de Naciones de Asia Meridional y del Consejo de Cooperación del Golfo.

La ASEAN está conformada por Filipinas, Indonesia, Malasia, Brunei, Singapur, Tailandia, Vietnam, Birmania, Laos, Camboya; Papúa Nueva

⁶¹ Una vez terminada la guerra en 1975, los ministros de la ASEAN firmaron en Kuala Lumpur varios tratados y declaraciones sobre neutralidad de la región y de amistad y solución de litigios.

Guinea tiene estatuto de país observador, y Corea del Sur tiene un estatuto especial. La sede de la ASEAN es itinerante, según el lugar en que se reúna su Consejo, que está formado por los ministros de relaciones exteriores de los Estados miembros y sus objetivos son: acelerar el crecimiento económico y fomentar la paz y la estabilidad regionales. La ASEAN ha establecido un foro conjunto con Japón, y sostiene un acuerdo de cooperación con la Unión Europea (UE).

Los países que integran la ASEAN tiene la facultad de elegir entre dos fórmulas distintas de cooperación. La primera son los “proyectos industriales conjuntos”, de modo que cada país puede proponer el desarrollo de una industria en concreto. La segunda opción consiste en definir los “proyectos complementarios”, para el montaje de productos en régimen mixto, con elementos producidos en distinto Estados miembros de la Asociación.

Actualmente, entre los principales objetivos de la ASEAN, es activar el comercio con el resto de Asia del Pacífico. Así en noviembre de 2002 en la cumbre de la organización, se manifestó un proyecto a fin de llegar al libre comercio con China para este 2013; como primer paso a la materialización de la idea ASEAN + 3, a la que además de China se incorporarían Corea del Sur y Japón.

Finalmente, el 1° de enero de 2003 entró en vigor la Asian Free Trade Area (AFTA) entre los seis países miembros originarios de la ASEAN: Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia, dejando para más adelante los otros Estados miembros con menor nivel de desarrollo (Birmania, Laos, Vietnam y Camboya).

- En la conformación de las nuevas relaciones económicas internacionales y su crecimiento en Asia/Pacífico encontramos la Asia/Pacific Economic Cooperation (APEC) o Cooperación Económica del Asia y el Pacífico⁶². Esta

⁶² Los orígenes de la APEC se remontan a la década de los años sesenta, cuando de los diversos organismos internacionales surgió el proyecto para conformar una comunidad de naciones del

se suscribió en la reunión celebrada en Camberra en noviembre de 1989, al que asistieron representantes de los 26 países de ambos costados del Pacífico, alentados por el progreso del comercio recíproco, que ya había desbordado el intercambio del Atlántico entre América del Norte y Europa.

Miembros de la APEC.

- Continente americano: Estados Unidos miembro fundador, Canadá miembro fundador, México ingreso en 1993, Chile en 1994, Perú en 1998.
- Continente asiático: Japón miembro fundador, Corea del sur miembro fundador, Hong Kong y Singapur miembros fundadores, los cuatro países de la ASEAN, Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas, Brunei como miembros fundadores, China ingreso en 1991, Vietnam y Rusia ingresaron en 1998.
- Continente de Oceanía: Australia miembro fundador, Papua Nueva Guinea ingresó en 1993 y Nueva Zelanda miembro fundador.

La cuenca del Pacífico o también la región de Asia-Pacífico, en los últimos años ha ocupado un lugar importante en la economía mundial, sobre todo al reunir a dos de las economías más grandes, a saber E.U.A y Japón y algunas de las economías con mayor potencial en crecimiento, como es China. También en los países asiáticos de la cuenca del Pacífico es donde se consolidó uno de los más impresionantes desarrollos tecnológicos como el de Japón⁶³.

Pacífico. El principal promotor de éste fue Japón y la finalidad era crear las condiciones suficientes para garantizar el liderazgo de la región.

⁶³ En los años ochenta el volumen comercial entre Estados Unidos y los países asiáticos del océano Pacífico fue superior al nivel comercial realizado con los países europeos mediante el océano Atlántico.

Igualmente, en la década de los ochenta, los países industrializados, especialmente de Europa, tuvieron un período de bajo crecimiento económico, miembros de la cuenca del Pacífico consolidaron sus altas tasas de crecimiento económico por lo cual los miembros de la cuenca del Pacífico comenzaron a incrementar su capacidad de producción y comercialización a nivel mundial.

Así, a lo largo de las sucesivas cumbres⁶⁴ de jefes de Estado y Gobierno la APEC ha ido convirtiéndose en el organismo multilateral más importante de la cuenca del Pacífico. Destacamos que, en la cumbre de Manila de 1996, se firmó un Plan para la Acción suscrito para eliminar progresivamente los obstáculos aduaneros, con el objetivo final de eliminar las tarifas arancelarias por completo antes del 2010 para los socios industrializados de la integración y a antes del 2020 para las economías en desarrollo de la zona.

Pero la APEC no ha sido ajena a los efectos derivados de las crisis, en particular la asiática de 1997, por lo cual los países miembros decidieron convocar a diversos foros para hacer un frente común a las adversidades económicas prevalecientes como la inversión, desarrollo sostenible, economía y fuerza laboral con el objetivo de implantar proyectos de libre comercio. La APEC opera por consenso y en 1991 los miembros acordaron realizar sus actividades y sus programas de trabajo con base en una apertura de diálogo y con respeto hacia todos los miembros.

Cabe destacar que la APEC es un mecanismo de consulta informal, no de negociación, que tiene como principal foro la Reunión de los Líderes de los países miembros y reúne a funcionarios de gobierno del más alto nivel en las asambleas de ministros de Estado desde su creación en 1989, y desde 1993 también congrega a los jefes de Estado en Reuniones Cumbre que se celebran cada año.

Entre los principales objetivos de la APEC:

⁶⁴ (Australia) Camberra, 1986; Singapur, 1990; (Corea del Sur) Seúl, 1991; (Tailandia) Bangkok, 1992; (E.U.A) Seatl, 1993; (Indonesia) Bogor, 1994; (Japón) Osaka, 1995; (Filipinas) Manila 1996; (Canada) Vancouver, 1997; (Malasia) Kuala Lumpur, 1998; (Nueva Zelanda) Auckland, 1999; (Brunei) Bandar Seri Begawan, 2000; (China) Shanghai, 2001; (México) Los Cabos, 2002; (Tailandia) Bangkok, 2003; (Chile) Santiago de Chila, 2004; (Corea del Sur) Busán, 2005; (Vietnam) Hanói, 2006; (Australia) Sídney, 2007; (Perú) Lima, 2008; Singapur, 2009; (Japón) Yokohama, 2010; (E.U.A) Honolulu, 2011; (Rusia) Isla Russki, Vladivostok, 2012; Indonesia, 2013.

- Contribuir al crecimiento y desarrollo de la región para el bienestar de la población y fomentar el crecimiento y el desarrollo de la economía mundial.
- Aprovechar los efectos positivos que resultan de una mayor interdependencia económica, lo que propicia un mayor flujo de bienes, servicios, capitales y tecnologías.
- Promover un sistema abierto de comercio multilateral para beneficio de las economías de los países miembros.
- Reducir las barreras al comercio de bienes, servicios e inversión entre sus miembros, de acuerdo con los principios de la OMC en donde sea aplicable y sin perjudicar a terceros países no miembros.

La diversidad de proyectos que se manejan dentro de los grupos de trabajo de la APEC, le permiten ampliar su visión sobre la situación global de los diferentes países que la componen, por lo cual realiza planes y proyectos como el desarrollo sostenible en la región de Asia-Pacífico; el desarrollo económico se conjuntaría con el desarrollo cultural, ecológico y social de cada uno de los países. Ciertamente, las economías impulsadas por el comercio de la región tienen el conjunto de ahorros más grande del mundo, las tecnologías más avanzadas y los mercados de mayor crecimiento.

Desafortunadamente las grandes diferencias que existen entre los miembros en lo económico, social y político le impiden lograr el correcto desempeño de las funciones y proyectos de la APEC y, por tanto, es importante que sus grupos de trabajo y comisiones busquen la forma de corregir las políticas económicas y de desarrollo entre los integrantes.

2.5 Integración económica en África.

Al igual que en las regiones estudiadas con antelación, los países africanos han experimentado con bloques comerciales regionales. Muchos países africanos son miembros de más de un grupo, aunque la cantidad de grupos comerciales es importante, el progreso rumbo al establecimiento de bloques ha sido lento.



A continuación se hace referencia a las distintas organizaciones africanas en cuestión.

- *Economic Africam Community, EAC* (Comunidad Económica Africana, CEA) fundada en 1991 y que desde 1999 tiene la pretensión de convertirse en la organización global que abarque a todas las integraciones africanas. No se puede hablar de una economía única puesto que sus recursos son muy variados, cabe tomar en consideración la multiculturalidad de este continente tan extenso y las diferencias políticas entre los distintos estados, aunque lo más llamativo de su economía sea la producción de diamantes en Sudáfrica.

Los estructura de la CEA es:

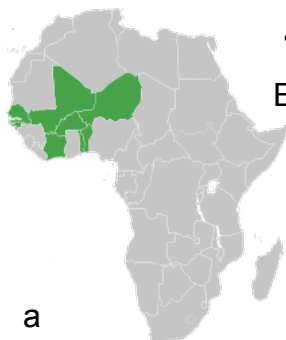
Pilares	Subgrupos
Comunidad de los Estados Sahel-saharianos (CEN-SAD)	
Mercado Común de África Oriental y Austral (COMESA)	
Comunidad Africana Oriental (CAO)	
Comunidad Económica de los Estados de África Central (CEEAC)	Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC)
Comunidad Económica de los Estados de	Unión Económica y Monetaria de África

África Occidental (CEDEAO)	Occidental (UEMOA) Zona Monetaria de África Occidental (ZMAO)
Autoridad Intergubernamental para el Desarrollo (IGAD)	
Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC)	Unión Aduanera de África Austral (UAAA)
Unión del Magreb Árabe (UMA)	



- *Arab Magreb Union, AMU* (Unión Árabe del Magreb, UAM) que la integra Mauritania, Marruecos, Argelia, Túnez y Libia, por un acuerdo de interacción comercial firmado en Marrakech el 17 de febrero de 1989.

- *Economic Community of West Africa, ECOWAS* (Comunidad Económica de África Occidental, CEAO). Fundada el 28 de mayo de 1975 con la firma del Tratado de Lagos, su misión es promover la integración económica de la región, que abarca prácticamente todo el África del Oeste (15 miembros), y que para la mayoría de sus países cuenta con una agencia monetaria referenciada al euro que rige el Banco Central de África Occidental.

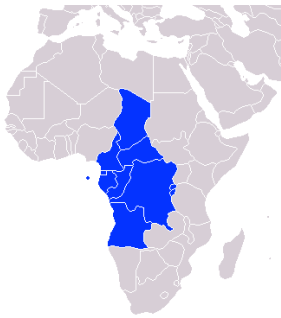


- *West African Economic and Monetary Union* (Unión Económica y Monetaria de África Occidental, UEMOA), con los mismos países que ECOWAS (excepto Cabo Verde, Sierra Leona, Liberia, Ghana y Nigeria) que persigue para sus países francófonos, una integración económica a través del refuerzo de la competitividad de su actividad económica en el marco de un mercado abierto y sometido a competencia y de un entorno jurídico racionalizado y armonizado; y que cuenta con una agencia monetaria referenciada al euro que rige el Banco Central de África Occidental.

- *Central African Economic and Monetary Community* (Comunidad Económica y Monetaria de África Central, CEMAC), fue creada para reagrupar la Unión Monetaria de África Central (UMAC) y la Unión Económica de África Central (UEAC), entre sus objetivos esta:

/ Establecer una unión cada vez más fuerte entre los pueblos de los Estados miembros para reafirmar su solidaridad geográfica y humana. / Promover las iniciativas nacionales para la eliminación de las trabas al comercio intracomunitario, la coordinación de los programas de desarrollo, la armonización de los proyectos industriales. / El desarrollo de la solidaridad de los países miembros para favorecer los países y regiones más pobres. / Crear una auténtica cooperación africana.

Sus miembros son Chad, República Centroafricana, Congo Brazzaville, Gabón, Guinea Ecuatorial, Santo Tomé y Príncipe; también cuentan con una agencia monetaria referenciada al euro que rige el Banco Central de África Occidental.



- *Economic Community of Central African States, CEEAC* (Comunidad Económica de los Estados de África Central). Creada en 1981, pero comenzó a operar en 1985, sus objetivos son promover la cooperación y el desarrollo autosostenido, con particular énfasis en la estabilidad económica y la mejora de los niveles de vida. Entre sus miembros están la República Democrática del Congo, Ruanda, Burundi y los 7 referidos en la CEMAC. Así, la política de sus once Estados miembros incluye un plan de doce años para eliminar impuestos de aduanas entre los Estados miembros y establecer un arancel externo común; consolidar el libre movimiento de bienes, servicios y personas; mejorar la industria, el transporte y las comunicaciones; la unión de los bancos comerciales y la creación de un fondo de desarrollo.

En 2003 la Unión Europea, concluyó un acuerdo financiero con la Comunidad Económica de los Estados de África Central (CEEAC) y la

Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC), condicionado a que ambas comunidades convergieran en una sola organización, y así, la CEEAC tomara su parte de responsabilidad en la defensa de la paz y la seguridad de la región a través del Consejo para la Paz y la Seguridad en África Central (COPAX). Aunque la CEMAC no es uno de los pilares de la Comunidad Económica Africana sus miembros sí están asociados a través de la CEA.



Common Market for Eastern and Southern Africa, COMESA (Mercado Común de África del Este y del Sur), con 21 estados miembros es una unión aduanera fundada en diciembre de 1994, remplazando la zona preferencial de comercio que existió desde 1981.

Southern Africa Development Community, SADC (Comunidad de África Meridional para el Desarrollo), procedente de la COMESA es un organismo internacional creado en 1979 durante una Conferencia de jefes de estado y de gobierno de varios países africanos. En la actualidad está constituida por Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Congo, Sudáfrica, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe



Southern Africa Customs Union, SACU (Unión Aduanera Sudafricana), con 5 países miembros de África Austral, los cuales son Botswana, Lesoto, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia. Es la unión aduanera más antigua del mundo. Se estableció el 29 de junio de 1910 como un Acuerdo de Unión Aduanera entre la Unión de Sudáfrica y la Alta Comisión de los Territorios de Basutolandia y Suazilandia, y el protectorado de Bechuanalandia. Con la independencia de esos territorios, el acuerdo fue



actualizado. La unión actualizada entró en vigor el 1 de marzo de 1970. Después de la independencia de Namibia en 1990, se unió a la Unión Aduanera Sudafricana como el quinto miembro.

Su objetivo era mantener el intercambio libre de mercancías entre los países miembros. Asimismo, establecer un arancel externo común y un arancel común del impuesto especial a esta zona aduanera común.

Tras la formación del Gobierno de Unidad Nacional en Sudáfrica en abril de 1994, los Estados miembros coincidieron en renegociar el Acuerdo de la Unión Aduanera a fin de replantear sus necesidades. Así, en una reunión de Ministros de Comercio y Finanzas celebrada en septiembre del 2000 los ministros de los cinco Estados miembros de la unión aduanera llegaron a un consenso sobre los principios en que se sustenta la reforma institucional en el SACU.

La estructura administrativa del grupo constaría de:

Consejo de Ministros: Un cuerpo representado por un Ministro de cada Estado miembro de la SACU. Sería el órgano supremo de toma de decisiones y se reunirá con carácter trimestral. Las decisiones adoptadas por este Consejo, sólo sería por consenso

Comisión: Órgano administrativo, compuesto de altos funcionarios, tres Comités Técnicos de Enlace y un establecido Comité de Enlace Agropecuario.

Tribunal: Un órgano independiente de expertos que informe directamente al Consejo de Ministros. El tribunal se encargará de la fijación de tarifas y el mecanismo antidumping.

Secretaría: Responsable de las operaciones diarias del grupo. Su financiamiento sería con los ingresos del grupo.

Asimismo, los ministros de la unión aduanera acordaron, que el porcentaje de ingresos obtenidos por cada Estado miembro debe ser calculado a partir de tres componentes básicos:

- una cuota de las aduanas del grupo;

- una cuota de los impuestos especiales del grupo,
- una cuota de un componente de desarrollo

La Unión Aduanera Sudafricana firmó un tratado de libre comercio con la Asociación Europea de Libre Cambio (AELC) el 1 de julio de 2006. El 6 de abril de 2009 el SACU firmó un acuerdo comercial con el MERCOSUR, con miras de un futuro Tratado de Libre Comercio entre los bloques.

Muchas de las organizaciones referidas han estado inactivas durante años, ya que carecen de verdadera estructura funcional. La principal razón, graves situaciones políticas en varias naciones africanas han impedido persistentemente que haya progresos notables. Otro motivo es que, como estos países son economías menos desarrolladas y menos diversificadas, tienen que protegerse mediante barreras arancelarias de la competencia extranjera. Por lo que ha sido difícil establecer áreas de libre comercio o uniones aduaneras.

Finalmente, el intento más reciente por revigorizar el movimiento del libre comercio en África sucedió a comienzos de 2001, cuando Kenia, Uganda y Tanzania, Estados miembros de la Comunidad de África Oriental⁶⁵ (CAO), también denominada Comunidad Africana Oriental y Comunidad de África del Este (CAE), (en inglés East African Community, EAC) se comprometieron a refundar el bloque, similar al abandonado en 1977. Los tres países acordaron establecer una unión aduanera, tribunal regional, asamblea legislativa y, con el tiempo, una federación política. “Pero se quedaron lejos de los planes anteriores de establecer de inmediato un área de libre comercio, cuando Tanzania y Uganda, por miedo de la competencia de Kenia, manifestaron sus

⁶⁵ El proceso de integración de los tres países del Este africano no presentó dificultades hasta finales de la década de 1950, entre otras razones porque los tres eran posesiones del Reino Unido (Kenia, una colonia; Uganda, un protectorado, y Tanzania, un mandato de la SDN, conferido en 1920 y prorrogado en 1945 por las Naciones Unidas para la administración de esta antigua colonia alemana).

preocupaciones de que el área produjera desequilibrios semejantes a los que causaron la quiebra de la primera comunidad.”⁶⁶

Posterior, en marzo de 2004 se firmó un tratado que estableció una unión aduanera, que comenzó el 1 de enero de 2005. Según el tratado, Kenia, el más rico de los tres países, iba a pagar aranceles por las mercancías que entraran en Uganda y Tanzania hasta 2010. Burundi y Ruanda se incorporaron en 2007.

2.6 Argumentos en contra de la integración regional

Aunque hoy en día, la tendencia se ha definido fuertemente a favor de los acuerdos regionales de libre comercio, algunos economistas han expresado su preocupación en torno a la exageración de los beneficios de la integración regional y a la ignorancia de los costos de la misma. Señalan que los beneficios de la integración regional se determinan por el tamaño de la relación de comercio, en contraste con la desviación de comercio. La creación de comercio ocurre cuando los productores nacionales de alto costo son desplazados por productores de bajo costo dentro del área de libre comercio.

También puede ocurrir cuando los productores externos de mayor costo son desplazados por los productores externos de menor costo dentro del área de libre comercio. La desviación del comercio ocurre cuando los proveedores externos de menor costo son desplazados por proveedores de mayor costo dentro del área de libre comercio. Un acuerdo de libre comercio regional será benéfico sólo si la cantidad de comercio que crea es superior a la cantidad de comercio que se desvía.

De acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa, el comercio ha sido creado dentro de la agrupación regional, y no habría disminución en el comercio con el resto del mundo.

⁶⁶ M. Turner. *Trio Revives East African Union*. Financial Times, 16 de enero de 2001, p.4

En teoría, las reglas de la OMC aseguran que los acuerdos de libre comercio no resulten en una desviación de comercio. Estas reglas permiten la formación de áreas de libre comercio sólo si los miembros extranjeros establecen aranceles que no sean más elevados o más restrictivos para los extranjeros que los previos. Sin embargo, el GATT y la OMC no cubren una amplia variedad de barreras arancelarias. Como consecuencia, podría haber un surgimiento de bloques comerciales regionales cuyos mercados estuviesen protegidos de la competencia externa mediante elevadas barreras no arancelarias. En tales casos, los efectos de la desviación de comercio pueden excederse los efectos de la creación de comercio. La única manera de protegerse contra esa posibilidad, es incrementar los alcances de la OMC para que cubra las barreras comerciales no arancelarias. Sin embargo, no hay señal alguna sobre la inminencia de esta posibilidad, así es que el riesgo, a partir de la integración económica regional, sigue siendo la desviación de comercio.

Si bien, la integración económica incluye acuerdos entre países para establecer vínculos a través del movimiento de bienes, servicios y factores de producción entre fronteras, estos enlaces pueden ser débiles o fuertes dependiendo del nivel de integración. Como ya se explicó con antelación, los niveles de integración incluyen el área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común y la unión económica. Asimismo, los beneficios derivados de la integración económica incluyen la creación del comercio, economías de escala, términos de comercio mejorados y reducción del poder monopólico.

No obstante, también pueden existir varias desventajas. De mayor importancia, la integración económica puede operar en detrimento de los no miembros al ocasionar desviación al comercio. Además, no existe garantía alguna de que todos los miembros compartirán las ganancias de la integración. Cabe resaltar que, el mayor impedimento a la integración económica es el nacionalismo. Por lo menos en América Latina, hay fuerte resistencia a someter la autonomía y la autodeterminación a los acuerdos cooperativos.

3. EL MERCOSUR

Como vimos en el capítulo anterior, las integraciones de países en escenarios regionales de carácter comercial es una práctica cada vez más común. Es claro que un grupo de países se reúna para negociar un acuerdo con reglas claras y preestablecidas para el mejor desarrollo de sus respectivas economías, dejando de lado el patrón común de la aplicación de las políticas proteccionistas, sobre todo al retomar el postulado del Sistema de Sustitución de Importaciones (SSI). Tal fue el caso del sur del continente americano, países fervorosos practicantes de las políticas de puertas cerradas, propiciado por los regímenes autoritaritos que durante años se mantuvieron en el poder.

Atrás han quedado viejas rencillas, el pasado lastimoso que abrió la Guerra del Chaco, entre Brasil y Argentina en contra de Paraguay, dando paso a una relación de concordia y prosperidad, donde todos ganan. Ahora sólo se reconocen países interesados en crecer económicamente. En sus inicios, el área común en la que estaba comprendido el MERCOSUR representa más de 216 millones de habitantes, en un terreno superior a los 12 millones de kilómetros cuadrados, lo que equivale a una extensión similar al continente europeo. No cabe duda que el MERCOSUR es uno de los procesos de integración más importante en toda el área latinoamericana. En varias ocasiones ha presentado innovaciones en las políticas comunes entre los países signatarios, conformando así uno de los pactos económicos más importantes y de mayor solidez en el continente.

La implantación de una tarifa externa común es fundamental para los países miembros del MERCOSUR, ya que han depositado una parte importante de su desarrollo económico en el proceso integracionista con lo cual obtienen beneficios.

3.1 Antecedentes.

Por las dificultades de la ALADI señaladas en el capítulo anterior, Argentina y Brasil se propusieron concluir acuerdos concretos para acelerar su integración como países contiguos.

En 1985, en un marco cumbre de cooperación bilateral se creó la Declaración de Foz de Iguazú y una comisión mixta de alto nivel para la integración de Argentina y Brasil. En 1986, se suscribieron en Buenos Aires y Brasilia, dos actas básicas con un total de 17 protocolos; además de una declaración conjunta sobre política nuclear. Dichas actas junto con sus documentos complementarios, sirvieron para avanzar en la cooperación económica, pero demostraron la necesidad de un acuerdo integral, suscrito en 1989 “Tratado de Integración Cooperación y Desarrollo entre la República Argentina y la República Federativa de Brasil”⁶⁷.

En 1990, meses después de entrar en vigor el tratado entre Argentina y Brasil, Uruguay y Paraguay expresaron su aspiración de participar en el proceso de integración. Lo cual resultó beneficio para reorientar la unión prevista por Brasil y Argentina hacia un sistema más automático, siguiendo el esquema ya clásico de la Comunidad Europea, con lo cual se creó un marco económico común en el que estuvieran comprendidos los cuatro países.

La ampliación a cuatro países culminó el 26 de marzo de 1991, en la sede del Banco Central de Paraguay, en Asunción, en el que quedó constituido el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), por el instrumento jurídico que lleva el nombre de Tratado de Asunción⁶⁸ y que entró en vigor a

⁶⁷ Con ese acuerdo lo que se perseguía era que los territorios de los dos países integraran un espacio común; sobre la base de los principios de gradualidad, flexibilidad, equilibrio y simetría, a fin de permitir la adaptación progresiva a las nuevas condiciones de competencia. En el acuerdo se preveía la remoción de todos los obstáculos tarifarios y no tarifarios al comercio de bienes y servicios, en un plazo máximo de diez años.

⁶⁸ En el Tratado se establece que podrán incorporarse otras naciones, siempre que cumplan los requisitos previos y plazos previstos

partir del 28 de noviembre de 1991⁶⁹. Dicho Tratado establecía cuatro instrumentos para alcanzar el desarrollo del mercado común; eliminación arancelaria y liberalización comercial progresiva, para llegar a diciembre de 1994 al arancel cero⁷⁰ entre las partes y a la total libre circulación de bienes y servicios; arancel externo común frente a terceros países; adopción de acuerdos sectoriales para obtener un mejor rendimiento de los factores de producción y una mayor competitividad en el exterior; y coordinación de las políticas económicas.

“Salvo un número limitado de posiciones incluidas en las listas del régimen de adecuación final a la Unión Aduanera –para los cuales se establece un programa adicional de desgravación arancelaria lineal y automática (para Argentina y Brasil, hasta el 31 de diciembre de 1998, para Paraguay y Uruguay, hasta el 31 de diciembre de 1999)-, todos los demás productos del universo arancelario gozarán de un tratamiento arancelario cero y no podrán ser objeto de restricciones arancelarias.”⁷¹

Posteriormente el Tratado de Asunción se complementó para que los países miembros suscribieran el Protocolo de Ouro Preto, en la República de Brasil (17 de diciembre de 1994) y el 1 de enero de 1995 entró en vigor la Unión Aduanera en el Mercosur. Cabe señalar que el cumplimiento de los compromisos contractuales asumidos por las Partes, es además protegido por un avanzado sistema de solución de controversias, similar en sus grandes lineamientos al establecido en el NAFTA.

A partir del 1º de enero de 1995, el MERCOSUR tiene un arancel externo común (AEC). El AEC estuvo orientado a asegurar la competencia

⁶⁹ El Tratado de Asunción fue incorporado al ordenamiento jurídico de la ALADI, de la cual los cuatro países son miembros fundadores, por medio del Acuerdo de Complementación Económica N°. 18.

⁷⁰ Es decir, garantizar a quienes inviertan en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, el derecho a llegar con sus productos a los consumidores de cualquiera de los cuatro países, sin tener que pagar arancel ni ser objeto de restricciones no arancelarias al comercio.

⁷¹ Banco Interamericano de Desarrollo. MERCOSUR, Un área libre de comercio e integración en las Américas. 1997, p. 3.

externa de las economías de los cuatro países miembros. Esta es una definición de política que fue incluida en el propio instrumento contractual que crea el MERCOSUR.

El promedio arancelario del AEC fue del 14 % con un arancel máximo del 20%. El AEC refleja así la apertura comercial que se ha producido en las economías de los países socios del MERCOSUR, y en su etapa inicial cubrió el 85% del universo arancelario. También se estableció un Código Aduanero del Mercosur, una Nomenclatura arancelaria común y normas comunes sobre valoración aduanera. Sin embargo, el MERCOSUR combinó por un tiempo, rasgos propios de un área de libre comercio con los de una unión aduanera. Motivo por el cual los países atribuyen gran importancia a la efectiva aplicación de reglas de origen para aquellos productos que siguieran bajo el régimen de libre comercio. En relación a los productos incluidos en las listas de adecuación final hacia la unión aduanera, convergieron hacia el arancel común en un plazo de cuatro años en el caso de Brasil y de Argentina, y de cinco años en los de Paraguay y Uruguay. Por lo que respecta a los sectores automotriz y azucarero fueron objeto de regímenes de transición especiales hacia la unión aduanera.

Para avanzar en el proceso de regionalización de la producción y facilitar el trazado de alianzas empresariales, se previeron otros instrumentos, tales como los acuerdos sectoriales. En el marco de la integración económica entre Argentina y Brasil, se estableció el Protocolo que regula la integración en el sector automotriz. También se estableció un Estatuto de Empresas Binacionales, destinado a facilitar la integración de empresas conjuntas.

El compromiso de los Estados que integran el MERCOSUR, les ha permitido enfrentar mejor los desafíos que plantea la inserción competitiva en la economía global del Siglo XXI. En este contexto, el MERCOSUR se inserta como uno de los ejes vertebrales de su alianza estratégica en América del sur y como un proyecto de amplio contenido comercial y económico.

3.2 Objetivos del MERCOSUR.

Su principal objetivo es el libre tránsito de productos y servicios entre los Estados miembros, asimismo, la eliminación de barreras al comercio como los derechos de aduana y las restricciones no arancelarias en el tránsito de bienes. Mediante el uso y aplicación de un arancel común externo, adoptando medidas comerciales comunes con respecto a terceros países y unificando posturas en foros regionales o internacionales, es la forma como procederían los países signatarios.

Entre otros aspectos se estableció la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales en el comercio exterior, en la agricultura, en los impuestos, en la industria, en el sistema monetario, en el intercambio de capitales, de servicios, de aduanas de transportes y comunicaciones, todo dirigido en pro de garantizar la libre competencia entre los Estados signatarios. Se contemplaba la posibilidad de realizar ajustes necesarios en los diversos sistemas jurídicos, y en las leyes de cada uno de los países miembros para promover y facilitar el proceso de integración⁷².

Si bien, el Tratado de Asunción consideró un período de transición hacia el establecimiento del Mercado Común, este período culminó el 31 de diciembre de 1994. El arancel cero para el universo arancelario en el comercio recíproco entre los socios con la eliminación de todas las restricciones no arancelarias, fue el instrumento central previsto por el Tratado para alcanzar el libre comercio irrestricto, en el plazo del período de transición. Sólo se exceptuaron un grupo de productos en listas de excepción para cada uno de los países. Esas listas se han ido reduciendo al finalizar cada año del período de transición⁷³.

⁷² El acuerdo se sustentaba en la reciprocidad de derechos y obligaciones de los Estados signatarios. La idea original era crear una zona de libre comercio, pero se perfeccionó hasta alcanzar un proyecto más ambicioso como lo es el mercado común, (la unificación aduanera y la libre circulación de trabajadores y capitales sustentados en un texto legal).

⁷³ Para los productos exceptuados del AEC y para los productos que teniendo arancel externo común, sus insumos, partes o piezas estén exceptuados, el contenido de insumos y materias primas de origen

3.3 Marco y Estructura Institucional del MERCOSUR.

Tanto en el Tratado de Asunción, como en el Protocolo de Ouro Preto, se establecen las bases institucionales de la estructura del MERCOSUR, para lo cual se crearon dos instituciones: el Consejo del Mercado Común y el Grupo del Mercado Común⁷⁴. Sin embargo, secundariamente se crearon la Comisión Parlamentaria Conjunta, el Foro Económico Consultivo Social, la Reunión de Ministros, la Secretaría Administrativa, la Comisión de Comercio y por último, varios Subgrupos de Trabajo, a saber:

- Comunicaciones
- Reglamentos técnicos
- Transporte e infraestructura
 - Industria
 - Energía
 - Salud
- Minería
- Asuntos financieros
 - Medio ambiente
 - Agricultura
- Asuntos laborales
- Inversiones

La estructura institucional es de carácter definitivo, toda vez que desde el 1 de enero de 1995 se constituyó para todos los efectos.

CONSEJO DEL MERCADO COMÚN (CMC)

Es el órgano supremo, considerado como lo indica el artículo 2 del Protocolo de Ouro Preto, [...] *con capacidad decisoria, de naturaleza intergubernamental*. Le corresponde la conducción global del proceso de

extrarregional no podrá exceder del 40% del valor FOB del bien final. La regla general del régimen de origen MERCOSUR es el salto de la posición arancelaria.

⁷⁴ El sustento legal se basa en el artículo 9 del Tratado de Asunción, así como en el capítulo I, artículo 1 del Protocolo de Ouro Preto, al indicar:

Artículo 9 (Tratado de Asunción). La Administración y ejecución del presente Tratado y de los acuerdos específicos y decisiones que se adopten en el marco jurídico que él mismo establece durante el periodo de transición, estará a cargo de los siguientes órganos:

- Consejo del Mercado Común (CMC)
- Grupo Mercado Común (GMC)

La estructura institucional del Mercosur contiene a los siguientes órganos:

- Comisión de Comercio del Mercosur (CCM)
- Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC)
- Foro Consultivo Económico-Social (FCES)
- Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM)

integración, incluyendo la toma de las decisiones principales para asegurar el cumplimiento del Tratado de Asunción.

- Se encarga de verificar que el camino a seguir es en pro de la constitución final del mercado común.
- Está integrado por los ministros de Relaciones Exteriores y los ministros de Economía.
- Se reúne las veces que sea necesario, por lo menos una vez al año, asisten los representantes de los respectivos poderes Ejecutivos.
- La presidencia del Consejo se rota cada seis meses según el orden alfabético de los Estados partes y sus funciones son:
 - Velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de sus protocolos y de los acuerdos firmados en su marco.
 - Formular políticas y promover las acciones necesarias para la conformación del mercado común.
 - Ejercer la titularidad de la personalidad jurídica del MERCOSUR.
 - Negociar y firmar acuerdos, en nombre del MERCOSUR, con terceros países, grupos de países y organismos internacionales.
 - Crear los órganos que estime pertinentes, así como modificarlos o suprimirlos.
 - Adoptar decisiones en materia financiera y presupuestaria.

GRUPO DEL MERCADO COMÚN (GMC)

Es el órgano ejecutivo y su coordinación corre por cuenta de los ministros de Relaciones Exteriores y es considerado como un órgano con capacidad decisoria, de naturaleza intergubernamental. Su función es velar por la aplicación del Tratado de Asunción, de sus Protocolos y de los acuerdos adoptados en su marco. El GMC se pronuncia a través de resoluciones obligatorias para todos los Estados miembros.

- Se integra por ocho miembros en total, cuatro titulares y cuatro alternos por cada país miembro, y en cada caso se debe representar a: El ministerio de Relaciones Exteriores, Al ministerio de Economía, Al Banco Central.

- Su sede permanente será la ciudad de Montevideo.

- Propone medidas concretas para la aplicación del Programa de Liberación Comercial, la coordinación de políticas macroeconómicas, así como la negociación de acuerdos frente a terceros.

- Fijar el programa de trabajo que asegure la constitución del Mercado Común.

- Manifestarse sobre las propuestas o recomendaciones sometidas por los demás órganos del MERCOSUR en el ámbito de sus competencias.

- Adoptar resoluciones en materia financiera y presupuestaria, basadas en las orientaciones del Consejo.

- Organizar las reuniones del Consejo del Mercado Común y preparar los informes y estudios que éste le solicite.

- Elegir al director de la Secretaría Administrativa del MERCOSUR.

- Supervisar las actividades de la Secretaría Administrativa del MERCOSUR.

- Se puede constituir en subgrupos de trabajo para el mejor cumplimiento de los objetivos como: Comunicaciones, Reglamento técnico, Asuntos financieros, Transporte infraestructura, Medio Ambiente, Industria, Agricultura, Energía, Asuntos laborales, empleo y seguridad social.

COMISIÓN DE COMERCIO DEL MERCOSUR (CCM)

Se encarga de asistir al Grupo Mercado Común y es de su competencia velar por el cumplimiento de los instrumentos de la política comercial común con el comercio intra-Mercosur y con terceros países, para garantizar el correcto funcionamiento de la unión aduanera, tiene capacidad decisoria, de naturaleza intergubernamental.

- Se integra por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por cada Estado signatario, y todos serán coordinados por sus respectivos ministerios de Relaciones Exteriores.

- Sus reuniones se realizan por lo menos una vez al mes, o a petición del Grupo Mercado Común o cualquiera de los Estados Partes y:

- Considera y se pronuncia sobre las solicitudes presentadas por los Estados partes con respecto a la aplicación y al cumplimiento del arancel externo común y de los demás instrumentos de política comercial común.

- Efectúa el seguimiento de la aplicación de los instrumentos de política comercial común en los Estados partes.

- Analiza la evolución de los instrumentos de política comercial común para el funcionamiento de la unión aduanera, y formula propuestas con respecto al Grupo Mercado Común.

- Toma decisiones vinculadas a la administración y a la aplicación del arancel externo común y de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados partes.

- Informa al Grupo Mercado Común sobre la evolución y la aplicación de los instrumentos de política comercial común, sobre la tramitación de las solicitudes recibidas y sobre las decisiones adoptadas.
- Propone al Grupo Mercado Común nuevas normas o modificaciones de las normas existentes en materia comercial y aduanera.
- Propone la revisión de cuotas del arancel externo común, incluso para contemplar casos referentes a nuevas actividades productivas.
- Establece los comités técnicos necesarios para el adecuado cumplimiento de sus funciones, dirige y supervisa las actividades de los mismos.
- Desempeña las tareas vinculadas a la política comercial común que le solicite el Grupo Mercado Común.
- Considera a las reclamaciones presentadas por las Secciones Nacionales de la Comisión de Comercio del Mercosur, originadas por los Estados partes o en demandas de particulares –personas físicas o empresas-, relacionadas con las situaciones previstas en los artículos 1 ó 25 del Protocolo de Brasilia, cuando estén dentro de su área de competencia.

COMISIÓN PARLAMENTARIA CONJUNTA (CPC)

Es el órgano representativo de los parlamentos de los países miembros. Además en el artículo 24 del Protocolo de Ouro Preto se indica que por su conducto los Poderes Ejecutivos de los Estados partes mantendrán informados a los respectivos Poderes Legislativos sobre la evolución del Mercado común. Por lo que tiene carácter consultivo, deliberante y formula declaraciones, disposiciones y recomendaciones.

- Se integra por igual número de parlamentarios representantes.

- Coadyuva en la armonización de legislaciones.
- Remite recomendaciones al Consejo del Mercado Común, por intermedio del Grupo Mercado Común.

FORO CONSULTIVO ECONÓMICO Y SOCIAL (FCES)

Es el órgano representativo de los sectores económicos y sociales, del sector privado. Está integrado por igual número de representantes de cada Estado parte, se pronuncia mediante recomendaciones al GMC, a solicitud de éste o por iniciativa propia.

- Es un órgano de carácter consultivo. Puede hacer recomendaciones al Grupo Mercado Común.

SECRETARÍA ADMINISTRATIVA DEL MERCOSUR (SAM)

Se encarga de las operaciones así como de los servicios que requieren los demás órganos de la organización y cuya sede permanente está en Montevideo.

- Servir como un archivo oficial de la documentación del Mercosur.
- Realizar la publicación y difusión de las normas adoptadas en el marco del Mercosur.
- La Secretaría Administrativa está a cargo de un director, quien tendrá la nacionalidad de alguno de los Estados partes.
- El director será elegido por el Grupo Mercado Común, en forma rotativa, previa consulta a los Estados partes y designado por el Consejo del Mercado Común.
- Tendrá mandato de dos años y se prohíbe la reelección.

3.4 Expansión del MERCOSUR.

El tratado de Asunción previó la incorporación de nuevos miembros a partir del quinto año de su vigencia, esto es a partir de 1996. Con el objetivo de construir un área de libre comercio sudamericana, que se perfeccionaría en un plazo de diez años. Asimismo, el MERCOSUR está orientado a profundizar las relaciones económicas y el libre comercio en las Américas. En julio de 1991, se firmó un Acuerdo relativo a un Consejo de Comercio e Inversiones, entre los cuatro países miembros del MERCOSUR y los Estados Unidos. Este acuerdo conocido con el nombre de “4 + 1”, establece un mecanismo de consultas para facilitar el comercio y las inversiones entre los signatarios.

Cabe señalar que, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el que participa México, quien también es miembro de la ALADI, abrió nuevas posibilidades a la formulación de mecanismos que facilitan el libre comercio y la integración a escala hemisférica⁷⁵. En la Cumbre de Miami, en diciembre de 1994, los países del MERCOSUR acordaron con sus socios hemisféricos el desarrollo de un Plan de Acción orientado a establecer en el mediano plazo un área de libre comercio de las Américas.

En el proceso de expansión del MERCOSUR, Chile se adhirió en octubre de 1996 como miembro asociado, y su actuar se sustentó bajo el régimen de zona de libre comercio, sin necesidad de adoptar el arancel externo común. Bolivia, miembro del CAN, negoció una asociación similar.

La integración ha llegado al grado de necesitar una coordinación de políticas, empezando por un código de competencia unificando una

⁷⁵ Los países del MERCOSUR y del TLCAN son los principales protagonistas de la actividad económica del Hemisferio Occidental. Sumados representan un 97% del producto interno bruto del conjunto de países del Hemisferio Occidental.

normatividad anti-dumping común. La armonización de los impuestos fue otro problema a convenir, como igualmente, el mercado común requería una mayor institucionalización, sin olvidar los tipos de cambio y otras políticas económicas, incluida la posibilidad de una Unión Monetaria.

Con motivo de la XIV cumbre de presidentes de los países del MERCOSUR, de Chile y Bolivia (24 de julio de 1998), se firmaron los documentos de ratificación del compromiso, declarando además el Cono Sur zona de paz y libre de armas de destrucción masiva. En dicha reunión, “esos documentos de más acento político que económico dieron al Mercosur un nuevo aire. Lo cual se realizó con la presencia del líder sudafricano Nelson Mandela, que permitió la apertura formal del diálogo político económico entre Mercosur, Chile y Bolivia, y la Comunidad para el Desarrollo de África del Sur”⁷⁶.

Esta proyección o expansión del MERCOSUR hacia Sudáfrica, fue la continuación del acuerdo planteado con la UE, (Madrid, 15 de diciembre de 1995), suscrito para estrechar la cooperación política y comercial con Europa. Además, con ello, el MERCOSUR se adelantó a la idea de Estados Unidos de crear una gran zona de libre comercio trasatlántica.

En relación con la Unión Europea, el MERCOSUR tuvo un primer acuerdo de cooperación interinstitucional, firmado en 1992 en el marco de cooperación técnica, destinado a aprovechar la experiencia europea en materia de integración económica. Tras la decisión política adoptada en la Cumbre Europea de Essen, y la Cumbre del Mercosur de Ouro Preto, ambas en diciembre de 1994, y la firma de una Declaración Solemne entre el MERCOSUR y la Unión Europea, en 1995 comenzaron las negociaciones formales cuyo objetivo final es una asociación interregional de carácter político y económico.

⁷⁶ Tamames, Ramón. *Estructura económica internacional*. Ob cit., p. 322.

Desde el punto de vista de su comercio exterior, la Unión Europea es el principal socio comercial del MERCOSUR. Además, el vínculo de los países del MERCOSUR con los de la Unión Europea, se refleja en la importancia significativa de su población de origen europeo, y en la tradicional presencia de empresas industriales y de servicios que llevan décadas operando en la región.

También Japón y los países del Este Asiático son importantes socios comerciales de los países del MERCOSUR. “Un 12% de las exportaciones del MERCOSUR está orientado hacia el Pacífico y el Este Asiático. En el caso de Japón, un 68% de sus inversiones directas hacia América Latina están concentradas en el ámbito del MERCOSUR”.⁷⁷

En el marco de los avances y expansión, los Estados miembros del MERCOSUR han llegado a plantearse la necesidad de un “pequeño Maastricht y la posibilidad de una moneda común” con el objetivo de reforzar la unión aduanera, tanto en el aspecto intracomunitario como en el de las relaciones externas y de coordinación macroeconómica. Han buscado lograr la adopción de políticas tributarias en pro de la solvencia fiscal, así como la promoción de políticas monetarias a favor de la estabilidad de precios.

De igual manera, han priorizado también el tratamiento de otros temas:

- Agilización de trámites fronterizos.
- Incentivos a las inversiones, a la producción, y a la exportación, incluyendo la creación de las zonas francas, y el mayor uso de admisión temporal y de otros regímenes especiales.
- Consolidación del Arancel Externo Común.
- Defensa de la competencia.
- Solución de controversias.
- Fortalecimiento institucional.

⁷⁷ Datos del Banco Interamericano de Desarrollo.

En varios de estos temas han tenido avances importantes, como sucedió con el *Protocolo de Olivos* para la solución de controversias.

Cabe señalar que, en marzo de 1994, el gobierno brasileño remitió a sus socios un extenso proyecto relativo a la creación de un Área de Libre Comercio Sudamericana (ALCSA). El objeto del ALCSA era liberalizar el comercio entre los países de la región en un plazo máximo de diez años, 1995 – 2005, globalizando proyectos separados y contradictorios como ALADI, Pacto Andino, Grupo de los Tres, y el propio MERCOSUR. En este sentido del MERCOSUR/ALCSA, el 6 de diciembre de 2002, en Brasilia, se firmó el Acuerdo de Complementación Económica entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR, con el fin de fortalecer y profundizar el proceso de intergración de América Latina, a fin de alcanzar los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo de 1980.

Siguiendo con el proceso de expansión del MERCOSUR en América Latina, el 4 de julio de 2006 se suscribió el Protocolo de Adhesión de Venezuela al MERCOSUR por el cual se constituyó como Estado Parte.⁷⁸

Como toda integración, el MERCOSUR ha pasado por situaciones complejas; como respuesta a la remoción del presidente de Paraguay, Fernando Lugo (22 de junio del 2012), Brasil sugirió expulsar a Paraguay del bloque. El 28 de junio de 2012, se decretó la suspensión de Paraguay en la injerencia de las decisiones del MERCOSUR, hasta que fueran celebradas elecciones democráticas en ese país.

En reunión celebrada el 30 de julio de 2012 en Brasilia, los países miembros del MERCOSUR, determinaron incorporar a Venezuela como miembro pleno sin el consentimiento de Paraguay, la cual se hizo efectiva el 12 de agosto de 2012, creándose así un conflicto interno en el Mercosur.

⁷⁸ Argentina, Brasil y Uruguay aprobaron el ingreso de Venezuela al MERCOSUR, el parlamento de Paraguay no lo aprobó, argumentando la falta de democracia en dicho país.

Por un lado Paraguay consideró ilegal su suspensión del MERCOSUR tras el juicio político legal y constitucional, del entonces Presidente paraguayo Fernando Lugo; la incorporación de Venezuela sin el consentimiento unánime de todos los miembros plenos del Mercosur, y que dicha incorporación, no ha sido subsanada conforme a las normas legales establecidas en el Tratado de Asunción y el Tratado de adhesión de Venezuela, que, en su momento, fue firmado y aceptado por la Presidencia del Paraguay, pero no ratificado por el Senado del mismo país.

Por otro, los restantes miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Venezuela), que consideran "un golpe de estado parlamentario" al juicio político que destituyó al Presidente, y por lo tanto el incumplimiento de Paraguay a la cláusula de compromiso democrático en observancia al Protocolo de Usuahia, y que la incorporación de Venezuela tuvo lugar durante el periodo en que Paraguay permanecía suspendido del MERCOSUR.

Finalmente, el 13 de julio de 2013, se levantó la suspensión que había sido aplicada a Paraguay en cumplimiento del Protocolo de Usuahia, sobre el compromiso democrático. Sin embargo, el gobierno de Paraguay rechazó su re-incorporación al bloque hasta tanto no se encuentre una forma jurídica para ingreso de Venezuela al MERCOSUR.

El último país que ha manifestado su incorporación al MERCOSUR fue Bolivia quien firmó su incorporación el 7 de diciembre de 2012.

Destaca también que en las últimas décadas se han concretado acuerdos de libre comercio, y de complementación económica:

* Tratado de libre comercio con la Comunidad Andina, (16 de abril de 1998) para la creación de la Zona de libre comercio. Este acuerdo contemplaba la negociación del área de libre comercio en dos etapas: en la primera, hasta el 30 de septiembre de 1998, la negociación de un acuerdo de preferencias arancelarias y en la segunda, entre el 1 de octubre de 1998 y el 31 de diciembre de 1999, un acuerdo de libre comercio.

* Tratado de libre comercio con Israel, firmado el 16 de diciembre de 2007. La alianza comercial cubre el 90% del comercio, con un calendario de desgravaciones arancelarias progresivas de cuatro fases (inmediata, a 4, 8 y 10 años). Estos aranceles se eliminarán a los diez años para los productos agrícolas e industriales.

* Tratado de libre comercio con Egipto, (enero de 2004). Este acuerdo fue incorporado en la Decisión N° 16/04 del Consejo Mercado Común. El acuerdo preveía la negociación de una zona de libre comercio, con una etapa inicial consistente en la negociación de un acuerdo de preferencias fijas. Y prevé la liberación gradual de los aranceles para más del 90% del comercio entre ambas partes en un plazo de diez años.

* Acuerdo de complementación económica en materia de servicios con Chile, el 25 de junio de 1996. El acuerdo fue suscrito en el marco de la ALADI como el Acuerdo de alcance parcial de complementación económica N° 35. El AAPCE 35 entró en vigor el 1 de octubre de 1996.

* Acuerdo de complementación económica con México, El Acuerdo tenía por objeto crear un Área de Libre Comercio y establecer un marco jurídico y normativo que permitiese establecer reglas claras para el comercio de bienes y servicios entre las partes, así como la promoción de inversiones entre México y los países miembros del MERCOSUR. Asimismo se concertó el Acuerdo de complementación económica 55 sobre el Sector Automotor entre México y los países miembros de MERCOSUR, en el que se negociaron cupos anuales bilaterales para la importación, libre de aranceles, de automóviles entre México y Argentina, Brasil y Uruguay. Este Acuerdo previó el libre comercio de automóviles a partir de 2006.

* Acuerdo de complementación económica con Cuba, firmado el 20 de julio de 2006. En el acuerdo se acordaron preferencias arancelarias para determinados productos y un cronograma a los efectos de implementar el

Programa de Liberación Comercial.

Como también ha ocurrido en el caso del mercado único europeo, los avances necesarios para el pleno funcionamiento del Mercado Común, siguen demandando tiempo. Queda claro que, el crecimiento recíproco y el aumento en todos los planos de la interdependencia económica entre los socios, facilitará sin duda el desarrollo de las próximas fases del Mercado Común, para los cuales los progresos alcanzados en materia de libre comercio constituirán la base necesaria de sustentación.

Conclusiones

En relación con la teoría clásica del comercio, ésta contribuyó mucho a la comprensión de cómo operan la producción y el comercio en la economía mundial. Aunque, como todas las teorías económicas, a menudo son criticadas por ser poco realistas o desactualizadas, el propósito de una teoría es simplificar la realidad para que los elementos básicos de la lógica puedan verse. Estas características han sido necesarias para comprender el contexto del comercio internacional.

- División del trabajo. La explicación de Adam Smith de cómo las sociedades industriales pueden incrementar la producción usando las mismas horas de trabajo en una sociedad preindustrial es fundamental para nuestra manera de pensar hoy. Smith extendió la especialización de los esfuerzos de un trabajador a la especialización de una nación.
- Ventaja comparativa. La extensión de David Ricardo del trabajo de Smith explicó por primera vez cómo los países que aparentemente no tenían un motivo obvio para comerciar podían especializarse de manera individual para producir lo que hacían mejor e intercambiarlos por productos elaborados que no elaboraran.
- Ganancias del comercio. La teoría de la ventaja comparativa sostenía que las naciones podían mejorar el bienestar de su población a través del comercio internacional. Una nación podría en realidad alcanzar niveles de consumo más allá de lo que puede producir ella sola. Hasta hoy éste es uno de los principios fundamentales que subrayan los argumentos para que todos los países busquen extenderse y liberar el comercio mundial.

Como base de las teorías que se han estudiado en esta tesina, se encuentra la noción sobre las ventajas de los distintos países en las diferentes actitudes productivas. En consecuencia, desde una perspectiva lucrativa, es lógico que una firma disperse sus actividades productivas en aquellos países

en los que, de acuerdo con la teoría del comercio internacional, puedan realizarse de la manera más eficiente. Por ello, las teorías del comercio internacional también conciernen a los negocios internacionales ya que las firmas de negocios son los actores principales en el escenario del comercio internacional. Es decir, las empresas producen exportaciones, y las empresas importan los productos de otros países. Gracias a su papel en el comercio internacional, las empresas ejercen una gran influencia en las políticas comerciales de los gobiernos.

Por lo que respecta a la (relativamente) nueva teoría del comercio sugiere la importancia de las ventajas propias del primero en actuar. De acuerdo con dicha teoría del comercio, las compañías que establecen una ventaja del primero en actuar dentro de la producción de una nueva mercancía pueden llegar a dominar el comercio global de ese producto.

Por todo lo anterior, definitivamente, la agrupación de países en escenarios regionales de carácter comercial es una realidad común. Hoy en día a nadie le parece descabellado que un grupo de países se reúna y decida negociar un acuerdo con reglas claras y preestablecidas para el mejor desarrollo de sus respectivas economías, pero que tan sólo unas décadas atrás, el fenómeno de la globalización era más una idea remota que una realidad posible. Los países se encontraban ensimismados, regidos bajo el patrón común de la aplicación de las políticas proteccionistas, sobre todo al retomar el postulado del Sistema de Sustitución de Importaciones.

Un efecto positivo de la integración económica sería que, cuando ciertos Estados se integran se benefician con el crecimiento de su mercado por la diversidad de productos y la facilidad de comerciar dada la eliminación de aranceles u otras trabas comerciales, en ese mismo contexto el efecto negativo se da cuando las empresas nacionales que no estén preparadas para competir con las extranjeras y tengan que cerrar por no ser competitivas.

Por otro lado, los países que no son miembros del acuerdo pueden salir perjudicados porque sus exportaciones se sustituyen por las de otro país,

pero a nivel interno; por ejemplo, las uniones aduaneras tienen efectos sobre la competencia, la inversión, la innovación y sobre las economías a escala. En general, la integración beneficia a los países aunque para que esto se realice es necesario tomar en cuenta los aspectos que se verán afectados por la apertura comercial y así lograr el bienestar de todos, sobre todo el de la economía nacional.

Para alcanzar ese propósito, es preciso realizar una serie de articulaciones de estructuras nacionales, a fin de abarcar con el mínimo costo social el ámbito que se pretende integrar. Ello exige normalmente un período transitorio, a fin de evitar planteamientos demasiado precipitados o drásticos y a lo largo del cual, por lo menos a partir de un cierto estadio, se hace prácticamente indispensable la cesión de una parte de las soberanías nacionales e instituciones comunes que adquieren con ello un carácter de supranacionalidad. Y a su vez, ese avance en la integración impone una coordinación más estrecha, que a la postre desembocará en una unión política.

De ahí el error de muchos economistas al pensar que pueden existir procesos de pura integración económica sin implicaciones políticas, y también el error de algunos políticos que exigen una la unión política *a priori*, sin percatarse que en buena parte la unión se forja día a día, cada vez que es preciso tomar decisiones comunes sobre cuestiones económicas importantes. Es por ello que la principal diferencia que existe en el proceso de integración de América Latina y Europa está marcada preponderantemente por la manifestación de voluntad política de los Estados que desean participar en dicha integración, que se traduce en la constante discusión de cesión de soberanía y por lado las grandes diferencias económicas y desarrollo social.

En este sentido, América Latina sigue experimentando la práctica de integración de sus economías, debido a las propias necesidades y exigencias del contexto económico internacional, cuyos resultados hasta estos momentos son satisfactorios para algunos países, pero para otros una difícil vía de desarrollo, a pesar de lo positivo de la integración, ésta se ha logrado

mediante la capacidad política que han demostrado los Estados para lograr los objetivos propuestos.

Los mandatarios deben considerar que la integración se trata de un proceso de gran complejidad, en el que pesan muchos intereses contrarios y no sólo buenos deseos. Un claro ejemplo fue la decisión de crear el MERCOSUR, como resultado de los profundos procesos de transformación política y económica que han producido en América Latina, y en particular, a partir de la década de los noventa. De manera que, la visión estratégica del MERCOSUR se consolida con la transformación productiva y social, y de inserción competitiva en la economía global, que ha caracterizado en los últimos años la vida política y económica de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Bolivia.

En el último capítulo de esta investigación, se pudo comprobar que el MERCOSUR ha ofrecido oportunidades de negocios a los países signatarios, gracias a la nueva escala del mercado –la industrialización de alimentos y el sector automotriz son un ejemplo-. En esta perspectiva, el MERCOSUR fue concebido como un instrumento activo para crear un entorno económico regional favorable a la competencia global de cada una de las economías nacionales ante la tendencia mundial hacia la globalización de la economía.

De ahí que el éxito del MERCOSUR está directamente relacionado con la evolución de los respectivos procesos de consolidación democrática y transformación productiva que se han encarado en sus países miembros. Confirmando que su carácter abierto al comercio mundial los ha consolidado como “global traders”. Esta calidad de “global traders” explica el fuerte interés del MERCOSUR en el fortalecimiento del sistema comercial multilateral en torno a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

No hay que olvidar que el MERCOSUR fue concebido desde sus orígenes como compatible con las reglas del GATT y como un paso hacia la construcción de un sistema comercial mundial. Ciertamente, es un caso típico de regionalismo abierto. El MERCOSUR se inserta en el marco de la “cláusula

de la habilitación” acordada en la Ronda Tokio del GATT, y los compromisos adoptados se ajustan a las disposiciones del artículo XXIV del GATT.

La metodología que se ha seguido en el MERCOSUR responde a realidades y necesidades propias de sus países miembros. Así como ocurrió con el Mercado Común Europeo en los años cincuenta y con el TLCAN en los noventa. “Todo modelo es válido, en la medida que sea compatible con la OMC.” Sin embargo, se trata de crear gradualmente un marco favorable a la expansión del comercio y la inversión, que es el del perfeccionamiento del Mercado Común. Esta idea de un proceso gradual, es similar a la que se ha empleado en Europa, a través de sus poco más de 60 años de integración económica. En el plano de las negociaciones internacionales, el MERCOSUR se ha expresado como una unidad en múltiples foros especialmente en el marco del acuerdo “4 + 1” con otros bloques económicos y/o países.

Finalmente, las perspectivas del MERCOSUR parecen promisorias, su flexibilidad y alto nivel político le permite asegurar una constante adaptación a la dinámica del entorno internacional y a crear condiciones favorables a sus procesos de transformación interna, a sus negociaciones frente a otros bloques económicos y a su competitividad global.

Propuestas:

Para el caso de México y de América Latina, es dejar de ver a otras economías o bloques económicos como enemigos y de los que tienen que protegerse mediante barreras arancelarias de la competencia y seguir pensando que somos economías menos desarrolladas y menos diversificadas, que las extranjeras.

La integración económica regional es un buen intento por conseguir ganancias económicas de libre tránsito de mercancías e inversión entre países vecinos, ciertamente no es fácil alcanzar ni sostener la integración. Aunque la integración trae beneficios para algunos, no faltan los costos para otros. La preocupación por la soberanía reduce o detiene los intentos de

integración, por lo que se debería considerar en ser soberanía sin menoscabo de los derechos fundamentales de los ciudadanos. Considerando que a la reducción de las barreras al comercio y la inversión entre países de un grupo comercial sigue por lo general un incremento en la competencia de precios.

La construcción de una identidad regional, para ello se requiere de un imaginario común, la percepción del ciudadano debe conjugar la relación entre integración e identidad. Debemos replanear el concepto de fronteras, lograr la identidad al mismo tiempo que la integración, no integrar y luego identificarse. En este campo, los medios de comunicación juegan un papel importante y tienen mayor responsabilidad. Los medios de comunicación deben garantizar libertad, equidad, cultura, acceso a la información y porque no, entretenimiento. Si se consigue el objetivo de la identidad regional, existirán opciones de información y contenidos que favorezcan el conocimiento e intercambio intra-latinoamericanos, que a su vez refuercen la percepción de identidad regional.

Los desafíos de una integración están determinándose por varios factores: desconocimiento, voluntad política, inercia, desinterés, reticencia, oposición, conducción política, entre otros. Puede resultar obvio pensar que la integración siempre será valiosa para la región, pero la oportunidad de trascender a nivel global también es efímera y la puerta puede cerrarse en el corto plazo. Por ello el proceso de integración debe ofrecer manifestaciones concretas y estratégicas, para que la población en general la perciba como benéfica. Lo que lleva a formular una maquinaria institucional a nivel regional (organizaciones que identifiquen dónde existen competencias y dónde complementariedades). Algunas experiencias estudiadas en esta tesis han demostrado que la institucionalidad puede quedar rebasada con organismos inútiles. Una simplificación y modernización institucional puede encaminar a instituciones funcionales y eficientes, que procuren y a su vez estimulen la confianza y expectativas de cooperación, integración y unificación.

Fuentes de Consulta

Bibliografía

Appleyard, Dennis R. *Economía Internacional*. Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1997.

Balassa, Bela. *Teoría de la integración económica*. Ed. Unión Tipográfica, México, 1980.

Berumen, Sergio A. *Economía internacional*. CECSA, México, 2002.

Berumen, Sergio y Arriaza Ibarra, Karen. *Negocios Internacionales en un Mundo Globalizado*. CECSA, México, 2004.

Carbaugh, Roberto. *Economía internacional*. Ed. Thomson, México, 1999.

Carvajal Contreras, Máximo. *Derecho Aduanero*. Ed. Porrúa, México, 2009.

Bustelo Pablo y Delage Fernando. *El nuevo orden internacional en Asia-Pacífico*. Ed. Pirámide, Madrid, 2002.

Bustelo Pablo. *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos*. Ed. Siglo XXI, Madrid, 1990.

Chacholiades, Miltiades. *Economía Internacional*. Ed. McGraw-Hill, México, 1997.

De la Peña, Rosa María. *Las Preferencias del Comercio Internacional*. UNAM, México, 1980.

Diez de Velasco, Manuel. *Las Organizaciones Internacionales*. Ed. Tecnos, Madrid, 1977.

Ellsworth, P.T. *Comercio Internacional*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1995.

García de Entera, Eduardo. *Código de la Unión Europea y Comunidad Europea*. Ed. Tecnos, 2ª ed., España, 1998.

Guerra Borgues, Alfredo. *La integración de América Latina y el Caribe*. IIIE-UNAM, México, 1991.

Kaplan, Marcos. voz "Integración", *Diccionario Jurídico Mexicano*. UNAM – Porrúa, México, 1989.

-----, *Democratización, Desarrollo Nacional e Integración Regional de América Latina*. IIDH, México, 1997

Ledesma, Carlos Alberto. *Negocios y comercialización internacional*. Ed. Macchi, México, 1993.

-----, *Principios de Comercio Internacional*. Ed. Macchi, Buenos Aires, Argentina, 1990.

Muñoz, Rafael. *Introducción a la Unión Europea*. Alianza Editorial, España, 1997.

Oropeza García, Arturo. *El Comercio Exterior y la Gestión Aduanal en el Siglo XXI*. IIJ-UNAM, México, 2009

-----, *Latinoamérica Frente al Espejo de la Integración 1810 – 2010*. IIJ – UNAM, México, 2010.

Reed, Geoffrey. *International Economics*. Ed. McMillan, UK, 1994.

Ríos Ruíz Alma de los Angeles. "Las Negociaciones Comerciales de México en el Marco de los Procesos de Integración Económica", *Nuevos Temas de Derecho Corporativo*. Ed. Porrúa – Universidad Anáhuac, México, 2003.

Ripol Carulla, Santiago. *La Unión Europea en Transformación*. Ed. Ariel, Barcelona España, 1995.

Saldaña Pérez, Juan Manuel. *Comercio Internacional. Régimen Jurídico Económico*. Ed. Porrúa – Instituto Internacional del Derecho y del Estado, México, 2005

Salvatore, Dominick. *Economía Internacional*. Ed. Prentice, México, 1999.

Sweezy, Paul. *Teoría del desarrollo capitalista*. 2ª edición, FCE, México, 1958

Tamamaes, Ramón. *Estructura económica internacional*. Alianza Editorial. España, 2003.

Tinbergen, Jean. *Hacia una economía mundial: sugerencias para una política económica internacional*. Ed. Oikuoos-tau, España, 1970.

Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del comercio internacional*. Ed. Siglo XXI, México, 1991.

Tugores Ques, Juan. *Economía internacional e integración económica*. Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1994.

Velázquez Elizarraras, Juan Carlos. *La organización política del Estado y su inserción en las Relaciones Internacionales*. Ed. UNAM, México, 2009.

------. *Crisis y transformación de los sistemas políticos modernos*. Ed. UNAM, México, 2009.

------. *Teorías, Temas y Propuestas para el estudio crítico de la Organización Internacional*. Ed. UNAM, México, 2011.

Witker, Jorge y Hernández Laura. *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. Ed. UNAM, México, 2008.

Witker, Jorge y Oropeza García Arturo. *México – MERCOSUR, los retos de su integración*. IIJ-UNAM, México, 2007

Documentos.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) 1947 / 1994

Hemerografía.

Banco Interamericano de Desarrollo. MERCOSUR, “Un área de libre comercio e integración en las américas”. 1997.

Chandler Alfred D., “Scale and Scope”, Neva York: Free Press, 1990.

Hagelstam, Jarl. “Mercantilism Still Influences Practical Trade Policy at the End of the Twentieth Century”, en Journal of World Trade, 1991, pp. 95 – 105.

Integración Latinoamericana: Revista mensual del INTAL (Instituto para la Integración de América Latina).

Martínez Cortés, José Ignacio y López González María Rosa. “*La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional.* en Relaciones Internacionales, octubre-diciembre, No. 64, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, 1994.

M.B. Lieberman y D.B. Montgomery, “First-Mover Advantages”, en Strategic Management Journal 9, verano 1988, pp. 41 – 58.

M. Turner. “*Trio Revives East African Union*”, Financial Times, 16 de enero de 2001.

P. Krugman, “¿Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy?”, en World Economy 15, núm. 4. 1992, pp.423 – 441.

Sitios en internet.

<http://www.aseansec.org/>

<http://www.caricom.org>

<http://www.dfa.gov.za/foreign/Multilateral/africa/sacu.htm>

http://europa.eu/index_es.htm

<http://www.eurosur.org>

<http://www.ftaa-alca.org>

<http://www.iccspain.org>

<http://www.iadb.org/es/intal/intal,1081.html>

<http://www.un.org>

www.worldbank.org

<http://www.wto.org>