

47
ZET



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

El Futuro del Mercosur de Cara a las Iniciativas
de Cooperación e Integración Económicas en
América Latina y el Caribe

T E S I S
Que para Obtener el Título de
Licenciado en Relaciones Internacionales
P r e s e n t a
Susana Mejía Morales

FALLA DE ORIGEN



México, D. F.

1995

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

47
ZET



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

El Futuro del Mercosur de Cara a las Iniciativas de Cooperación e Integración Económicas en América Latina y el Caribe

T E S I S
Que para Obtener el Título de
Licenciado en Relaciones Internacionales
P r e s e n t a
Susana Mejía Morales

FALLA DE ORIGEN



México, D. F.

1995

**ESTE TRABAJO REPRESENTA TODOS LOS SACRIFICIOS Y ALEGRÍAS QUE
PASÉ DURANTE MI VIDA COMO ESTUDIANTE, POR ESO VA DEDICADA CON
TODO CARIÑO A LA PERSONA QUE SIEMPRE HA ESTADO CONMIGO, A MI
MEJOR AMIGA,
MI MAMÁ**

GRACIAS A MI PAPÁ Y A MI HERMANA CARO ,

**Y GRACIAS ESPECIALES A MIS AMIGAS Y AMIGOS
QUE DEDICARON SU TIEMPO EN MI.**

INDICE

EL FUTURO DEL MERCOSUR DE CARA A LAS INICIATIVAS DE COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN ECONÓMICAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

INTRODUCCIÓN	1
--------------------	---

CAPITULO I

TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN, TEORÍA DE LA DEPENDENCIA Y DE LA INTERDEPENDENCIA

1. CONCEPTO DE INTEGRACIÓN	7
2. OBJETIVOS Y FORMAS DE INTEGRACIÓN	15
3. DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA	22
4. CONCEPTO DE INTERDEPENDENCIA	27

CAPITULO II

EL CONTEXTO INTERNACIONAL DE LA COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN ECONÓMICAS

1. EUROPA	32
1.1 COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y DEL ACERO (CECA) .	33
1.2 COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE)	35
1.3 COMUNIDAD EUROPEA DE ENERGÍA ATÓMICA (EURATOM) ..	38
1.4 COMUNIDAD EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA)	40
2. ASIA	44
2.1 ANSEA	45
2.2 CUENCA DEL PACÍFICO	50
3. AMÉRICA DEL NORTE	
3.1 INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS	55
3.2 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CANADÁ-ESTADOS UNIDOS	63
3.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADÁ, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA Y MÉXICO	67

**CAPITULO III
INICIATIVA DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
SUS PRINCIPALES LOGROS Y FALLAS**

1. MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA)	
1.1 ANTECEDENTES, OBJETIVOS Y ETAPAS	75
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA	79
2. CARIFTA - CARICOM	
2.1 ORIGEN Y TRANSICIÓN	84
2.2 COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO DEL CARICOM	86
3. ALALC - ALADI	
3.1 PRINCIPIOS Y OBJETIVOS BÁSICOS DE LA ALALC	93
3.2 LIMITACIONES DE LA ALALC	96
3.3 POLÍTICAS Y PERSPECTIVAS DEL ALADI	98
4. GRUPO ANDINO	
4.1 ANTECEDENTES Y OBJETIVOS	105
4.2 EL COMERCIO INTRASUBREGIONAL ANDINO Y EL PROGRAMA DE LIBERACIÓN	109
5. ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONÓMICA MÉXICO - CHILE	115
6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO - COSTA RICA	122
7. EL GRUPO DE LOS TRES	126
8. TLC, MÉXICO - BOLIVIA	132

**CAPITULO IV
LA DINÁMICA DE INTEGRACIÓN DEL MERCOSUR
PERSPECTIVAS**

1. ORÍGENES	135
2. OBJETIVOS Y PRINCIPIOS DEL TRATADO DE ASUNCIÓN	140
2.1 ESTRUCTURA ORGÁNICA Y PROGRAMA DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL	143
3. ARMONIZACIÓN DE POLÍTICAS CREDITICIAS, FISCALES Y DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES	144
4. ARANCEL EXTERNO COMÚN	150
5. ALTERNATIVAS	154
(ANEXO I) TRATADO DE ASUNCIÓN	163
CONCLUSIONES	176
BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFIA	181

INTRODUCCION

Somos testigos de un fin de siglo acompañado de un profundo proceso de transformaciones de caracter planetario y de insospechables consecuencias.

En la actualidad, la mayoría de los países del mundo están tomando iniciativas de Integración ,sobre todo en el aspecto económica, esta es una realidad a la que América Latina no es en absoluto ajena.

Estamos en un período de fortalecimiento de los esfuerzos de Integración en nuestro continente americano. Se trata de un proceso estrechamente vinculado a un movimiento mucho más amplio de reestructuraciones que modifican el panorama político, económico, financiero y del comercio mundial.

Algunos de los países de América Latina ya han emprendido esfuerzos de liberalización comercial recíproca, otros han otorgado garantías a la Inversión y avanzan en la armonización de sus políticas económicas. Frente a la creciente Internacionalización de las economías nacionales y el ahondamiento de los flujos comerciales regionales, el tema de la Integración cobra hoy nueva actualidad que multiplica los debates sobre las orientaciones que deben tener las perspectivas de desarrollo de las naciones del mundo.

La Integración económica como proceso representa diversas medidas tendientes a suprimir la discriminación entre unidades económicas de Estados nacionales, y las formas de Integración económica, que se pueden caracterizar por la ausencia de discriminación en diversas áreas.

Las consideraciones económicas, políticas y militares se han convertido en la principal razón de la Integración regional. El objetivo final de la actividad económica es un incremento en el bienestar. En consecuencia, para apreciar el anhelo de Integración es necesario considerar su contribución a los requerimientos de bienestar.

Aún cuando el concepto de Integración es muy amplio, con frecuencia se resaltan las diferencias entre los antiguos y los actuales procesos. Se distinguen varios grados de Integración económica; la zona de libre comercio, la unión aduanera, la unión económica, mercado común y la Integración económica total. Cada uno será definido desde el primer capítulo.

La dependencia en América Latina, se puede considerar como una herencia socioeconómica de la colonia. El capitalismo de América Latina, se desarrolló estrechamente con la dinámica del capital internacional. Al principio América Latina contribuyó al pago que, por una parte permitieron el desarrollo del capital comercial y bancario en Europa, y por otra allanaron el camino a la creación de la gran industria. Los nuevos países se articularon directamente con la metrópoli, en función de esta entraron a producir y a exportar bienes primarios a cambio de manufacturas de consumo. Es entonces cuando se configura la dependencia entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes.

En el presente trabajo se analiza el contexto internacional de cooperación e Integración económica, empezando por Europa; luego del período de importantes logros y crecimiento económico que siguió a la firma del Tratado de Roma, las economías europeas perdieron fuerza durante varios años y creció a ritmos más moderados que las de Estados Unidos y Japón.

La Integración europea surgió como una respuesta al caos político y económico de posguerra, para buscar en la cooperación conjunta las soluciones que cada país por sí solo ya no podía proporcionar. La primera de las Comunidades Europeas, que entró en vigor el 23 de julio de 1952, fue la CECA (Comunidad Europea del Carbón y del Acero), su meta económica fundamental es el establecimiento de un mercado común para el carbón y el acero. Esta es una fórmula de Integración sectorial, ya que abarca sólo determinadas ramas de la economía.

Surgió la idea de relimpulsar la Integración a través de un mercado común general, nació el Tratado de la CEE (Comunidad Económica Europea), que tiene por objetivo establecer

una comunidad económica, una de cuyas bases radica en un mercado común que asegura la libre circulación de mercaderías, personas, servicios y capitales en el Interior de aquella y una tarifa común.

En diciembre de 1991 la integración europea dio un nuevo paso de la mayor trascendencia; 11 de los 12 estados miembros de la Comunidad (con la excepción ya esperada del Reino Unido) acordaron en Maastricht, establecer la unión económica y monetaria (UEM).

En el continente Asiático, la región del Pacífico ha sido objeto de diversos intentos para conformar un esquema de integración que tenga como finalidad incrementar los vínculos culturales, económicos y políticos en la región, como por ejemplo la ANSEA y la Cuenca del Pacífico.

La ANSEA fue establecida en 1967, con la participación de Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia, Brunel se incorporó a la Asociación en enero de 1984, poco tiempo después de haber alcanzado su Independencia.

La Cuenca del Pacífico no debe explicarse a partir de elementos estrictamente geográficos, ya que resulta más importante el dinamismo económico de la región, y así su definición debe interpretarse en términos económicos.

El proyecto de la Cuenca del Pacífico ante todo está fincado en la cooperación económica que se cristaliza en crecientes corrientes comerciales, transferencia tecnológica, etc.

La región de la Cuenca del Pacífico comprende 47 países o territorios industrializados como el Japón, los Estados Unidos, el Canadá, Australia y Nueva Zelanda; Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, estos últimos también conocidos como los "cuatro tigres" o "dragones de oriente" debido a sus economías crecientemente competitivas y a su gran audiencia comercial, en particular de exportaciones de manufacturas cada vez más refinadas.

En América del Norte, destaca la Iniciativa de las Américas, propuesta por el Presidente Bush en junio de 1990, con el fin de consolidar el libre comercio y la recuperación económica de América Latina.

No menos importante el Tratado de Libre Comercio Canadá, Estados Unidos y México, entre las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre los países del tratado, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT/OMC). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Se analiza los principales logros y fallas en las iniciativas de Integración en América Latina y el Caribe, como lo son; El Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Zona de Libre Comercio, (CARIFTA) después Comunidad del Caribe, (CARICOM) Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) el Grupo Andino, El Acuerdo de Complementación Económica Chile-México, el Grupo de los tres y Acuerdo de Cooperación México-Costa Rica.

La idea de la Integración económica centroamericana surgió en un grupo de economistas latinoamericanos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas. Llevó cerca de 10 años a los centroamericanos y a la CEPAL establecer las precondiciones básicas para el mecanismo de cooperación económica estipulado en el Tratado General de Integración Económica Centroamericana en Managua hacia finales de 1960, firmado por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, al que posteriormente se adhirió Costa Rica. Los derechos sobre el comercio intrarregional de alrededor de las tres cuartas partes de las posiciones del arancel centroamericano se eliminaron tan pronto como el instrumento entró en operaciones y en un 20% adicional en los siguientes 5 años. Para 1967 había muy pocos productos sujetos a restricciones en su intercambio intrazonal. Sin embargo, entre los productos excluidos se encuentran algunas de las principales mercancías de exportación de Centroamérica, como el algodón y el café. El Tratado de Managua y los instrumentos legales que los complementan se basaban en el reconocimiento de las condiciones que

asegurarían la cooperación entre los 5 países.

El tema principal de este trabajo es la dinámica de Integración del MERCOSUR, sus perspectivas y alternativas para el futuro. La hipótesis consiste en que la operatividad del MERCOSUR como instrumento de cooperación e Integración regional, puede darse a partir de tres esferas principales: el impulso a la coordinación dentro de la subregión caribeña, y el fortalecimiento de la cooperación entre los países miembros. También mediante el empleo óptimo de los factores de la producción, en virtud de la especialización y de las economías de escala, que a su vez amplían las bases de los recursos humanos de capital y de tecnología disponibles al permitir un mejor aprovechamiento de éstos, y de las ventajas comparativas de cada región.

Los obstáculos principales que, en el pasado reciente, han dificultado la incorporación al proceso de desarrollo de los factores de producción potencialmente disponibles, son las limitaciones de los mercados nacionales. Se hace necesario encontrar la forma de incrementar rápidamente las producciones nacionales y elevar la eficiencia de la organización económica latinoamericana. Para ello tienen que introducirse cambios institucionales, debe incorporarse el progreso técnico y los altos índices de productividad de la industria moderna, con una participación significativa del Estado en este proceso.

Se pretende que la región se transforme en un nuevo bloque de países capitalistas que superen los problemas del subdesarrollo y que sean capaces de enfrentarse a los más poderosos bloques regionales y políticos.

El Tratado de Asunción, suscrito en marzo de 1991 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, es producto de los esfuerzos por establecer un programa de Integración y cooperación entre Argentina y Brasil que datan desde 1985. Los gobiernos de estos países firmaron en diciembre de 1990 un acuerdo general de complementación económica para eliminar antes del 1º de enero de 1995 todos los gravámenes arancelarios y otras restricciones al comercio recíproco. Paraguay y Uruguay aplicarán una secuencia de desgravación automática que terminará un año después de la

acordada por Argentina y Brasil. La Iniciativa del MERCOSUR prevé: la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los cuatro países miembros; el establecimiento de una tarifa externa común y la adopción de una política comercial común frente a terceros estados y la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los estados miembros y el compromiso de armonizar sus legislaciones en las áreas correspondientes. El período de 1991 a 1995 será la etapa de transición en que se pondrán a prueba las aspiraciones de llegar a un mercado común a partir de esa fecha.

La presencia de Argentina y Brasil otorga al MERCOSUR un peso extraordinario en los terrenos de la economía y la política de América Latina. Ello puede significar un motivo de atracción para que otras naciones latinoamericanas se sumen a la iniciativa.

CAPÍTULO I

TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN, TEORÍA DE LA DEPENDENCIA Y LA INTERDEPENDENCIA

1. CONCEPTO DE INTEGRACIÓN

Para definir el concepto de Integración, es necesario examinar las interpretaciones que han dado algunos autores.

Para Gunnar Myrdal, se puede considerar a la Integración como un proceso económico y social que elimina barreras (económicas, sociales y políticas) entre los participantes en las actividades económicas. "La economía no está plenamente integrada, mientras no se abran anchos caminos para todos y mientras la remuneración pagada por los servicios productivos no sea igual, independiente de diferencias raciales, sociales y culturales".¹

Al incluir los procesos sociales en el concepto de Integración económica se enfatiza la importancia de los factores sociales en la destrucción de barreras no económicas entre las comunidades, las razas y los estratos sociales.

"La Integración social y la Igualación concomitante de los precios de los factores son requisitos para la Integración total."² Sin embargo, si se considera que la Igualación de los precios de los factores es condición de la Integración económica, el alcance de esta definición se restringiría indebidamente, al excluir las áreas de libre comercio, las

¹ GUNNAR MYRDAL, Solidaridad o Desintegración, México, D.F., F.C.E., 1958, p. 22.

² *Ibidem*.

uniones aduaneras y los mercados comunes, en donde los precios de los factores no se encuentran igualados. Pero la supresión de las barreras al comercio en una unión aduanera constituye un acto de integración económica, incluso en ausencia de modificaciones en el campo social. La integración social toma importancia con el avance del proceso de unificación de las economías nacionales.

Los problemas relativos a la integración a nivel nacional y a nivel internacional divergen en grado considerable. A nivel nacional, las barreras entre las unidades económicas son principalmente de un carácter social, educativo o psicológico (el sistema de castas, la falta de valores comunes, la ausencia de las decisiones que impliquen riesgos, etc.), estos obstáculos pueden ser más fuertes entre varios estratos sociales de la misma región que entre regiones. Uno de los instrumentos principales de la integración económica nacional resulta ser la formación de un Estado nacional fuerte.

El surgimiento de los Estados nacionales crea, sin embargo, barreras artificiales entre economías independientes en la forma de aranceles, restricciones cuantitativas en comercio y a los cambios, impedimentos a la movilidad del trabajo, el capital y el empresario, etc. Además, el intercambio económico entre las naciones resulta afectado por las políticas económicas nacionales y por las medidas sociales, fiscales o monetarias. Así, la integración económica nacional da nacimiento a discriminaciones entre unidades económicas de países independientes, y contribuye con ello a la desintegración económica internacional. Por otra parte, la integración económica internacional conduce a abolir algunos de los aspectos negativos de la integración nacional. En vista de estas diferencias parece aconsejable restringir el empleo del concepto de integración económica para tomar en cuenta únicamente la integración a nivel internacional.³

De acuerdo con Bela Balassa, al excluir del concepto la integración nacional, se define la integración económica como un proceso y como un estado de cosas. Considerada como proceso, incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades

³ WIONCZEK MIGUEL, Integración de América Latina, México, D.F., F.C.E., 1980, p.p.3-6 .

económicas pertenecientes a diversos estados nacionales; considerada como un estado de cosas, puede manifestarse como la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.

Es necesario distinguir entre Integración y cooperación para articular mejor nuestra definición. La cooperación incluye varias medidas destinadas a armonizar las políticas económicas y disminuir la discriminación, el proceso de Integración económica comprende aquellas medidas que tienden a suprimir algunas formas de discriminación.

La Integración económica como proceso representa diversas medidas tendientes a suprimir la discriminación entre unidades económicas de estados nacionales, y las formas de Integración económica, que se pueden caracterizar por la ausencia de discriminación en diversas áreas. ⁴

La teoría de la Integración económica puede concebirse como una parte de la teoría de la economía Internacional, pero también amplía el campo de la teoría del comercio Internacional al considerar los movimientos de factores de la producción, la coordinación de políticas económicas, etc., que la teoría clásica no discute.

Los escritos de la CEPAL, postulan que la doctrina de la Integración significa la extensión al ámbito multinacional de la tesis según la cual el desarrollo económico es imposible sin la industrialización. El crecimiento sostenido de una economía subdesarrollada depende del grado en que pueda fomentarse un activo proceso de sustitución de importaciones por producción interna a fin de que su capacidad para importar permita adquirir un volumen óptimo de bienes de inversión y de tecnología.

A partir de los 50, el proceso de sustitución de importaciones en el sector de manufacturas de consumo en los países más ricos de la América Latina llegó cerca de su límite y la capacidad de casi todas las repúblicas para importar dejó de crecer al

⁴ BELA BALASSA, Teoría de la Integración Económica, México, D.F., UTEHA, 1980, p. 7.

ritmo necesario para financiar el creciente costo de la industrialización. Esto se debe al progreso tecnológico registrado en los países industrialmente avanzados. El problema del desarrollo se vio complicado por las tensiones sociales propias de economías atrasadas con una pésima distribución del ingreso, agudizadas por el efecto de demostración de los niveles de bienestar en los centros económicos del mundo sobre las sociedades de las periferias. ⁵

El análisis de Hiroshi Kitamura se enfoca hacia el concepto de la integración como meta de la política económica racional.

La cooperación entre Estados independientes incluye acciones a campos técnicamente bien definidos, como las leyes sobre patentes o comunicaciones. Los convenios sobre política comercial a través del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) o el Fondo Monetario Internacional (FMI), constituyen ejemplos de cooperación económica internacional. ⁶

En la medida en que se considera a la integración como un proceso, se pueden contemplar ciertas formas de cooperación internacional como una etapa inferior de integración. El problema de la integración económica forma parte de un problema más general, que consiste en cómo formular e implementar la política económica óptima.

Se ha dicho que la integración económica debería pasar por tres etapas diferentes; la cooperación, la coordinación y la integración plena, en que una conduce progresivamente a la otra de acuerdo con el grado en que se limita la soberanía nacional.

Para este autor, la integración económica constituye, un proceso en el que se hacen intentos para crear una estructura institucional deseable con el fin de optimizar la

⁵ JUGUARIBE, HELIO. La dependencia político-económica de América Latina México, 1985, p.p. 89-110

⁶ *Ibidem.*, p.27.

política económica como un conjunto.

El concepto de Integración económica es de tal amplitud y flexibilidad que abarca una gama extremadamente variada de acciones cooperativas. Por ejemplo, la Integración puede comenzar con ciertas decisiones limitadas a un campo parcial de la actividad económica. Entonces, tenemos Integración por sector, según lo ejemplifica el mercado común de un producto, en la forma de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero. Condicionado por la Interdependencia estrecha que existe entre diversos sectores de la economía, el desequilibrio que emerge llevará inevitablemente a los países afectados a ver la necesidad, y esperar los beneficios, de una Integración más estrecha en un campo más amplio.

En la economía del mundo actual, el movimiento hacia la Integración apunta predominantemente hacia alguna especie de estructura regional, más que sobre una base global. Todos los intentos de Integración económica mundial implican consultas continuas entre los gobiernos, así como la necesidad de reconciliar intereses y puntos de vista divergentes. Es obvio que semejante cooperación puede organizarse mucho más fácilmente y con profundidad entre países con antecedentes históricos e intereses económicos semejantes, es decir, a un nivel regional más que universal.

La cuestión de la Integración económica en un nivel regional implica elegir arreglos institucionales alternativos de largo plazo en las relaciones de un país con otro, tanto dentro de la misma región como fuera de ella. La cuestión pertinente es la de saber que estructura institucional de relaciones internacionales es la más indicada para acelerar el desarrollo económico de cada país por separado y de toda la región en su conjunto. La forma particular en que se formule el problema plantea una serie de cuestiones que deben aclararse de antemano.

Dentro de las funciones objetivas que se trata de optimizar, se encuentra el crecimiento económico o la tasa de crecimiento. La elección de la función de crecimiento dependerá de la naturaleza de los problemas que se estén manejando.

El desarrollo económico es una función de la formación real de capital, en el cual la oferta efectiva de capital y bienes de inversión desempeña un papel cardinal, siempre y cuando la economía nacional posea una capacidad suficiente para absorber capital. En la medida en que la mayor parte de estos bienes de capital e inversión se importen del extranjero, tal como ocurre en una economía subdesarrollada típica de nuestros días, la tasa de formación real de capital está condicionada por la capacidad para importar y por la posibilidad de sustituir los bienes de consumo por los bienes de capital extranjero. Dadas la entrada de capital y la composición de las importaciones, puede decirse que los potenciales de crecimiento del país estarán aprovechados en grado óptimo si la base de exportaciones del país puede expandirse al máximo, sin dislocar la producción para la demanda interna; o en general, que se logrará una tasa óptima de desarrollo económico cuando la oferta de divisas disponibles para importar bienes de capital haya llegado a su máximo⁷.

EL PROCESO LATINOAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA.

En la década de los 50, habían empezado a manifestarse fuertes motivaciones políticas en favor de la integración regional. En 1964, el Presidente de Chile, Eduardo Frei sostenía que las veinte naciones latinoamericanas, pobres y desunidas, integraran una unión poderosa y progresista que pudiera negociar con Estados Unidos en plan de igualdad. Los países latinoamericanos se habían dado cuenta de que serían más poderosos en las reuniones internacionales si hablan como región, en lugar de tratar aisladamente con el mundo exterior.⁸

Las consideraciones económicas se han convertido en la principal razón para buscar la integración regional. Cuando se hizo evidente que el proceso de industrialización, basado en la sustitución de importaciones dentro de cada nación, no podía continuar indefinidamente ni reducir la dependencia de la región respecto al mundo exterior, varios países latinoamericanos decidieron intentar una cooperación económica más

⁷ *Op. cit.*, p. 32.

⁸ GUNWALD JOSEPH, La Integración Económica Latinoamericana, México, D.F., 1976, p. 34.

estrecha entre ellos mismos, Independientemente de sus relaciones bilaterales con Estados Unidos.

Los primeros pasos exitosos para la integración económica regional hacia finales del decenio de los años 50, dieron lugar a la formación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1958 y a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960.

En los países de América Latina como en otros subdesarrollados este problema, de la búsqueda para la integración regional se complica por los anteriores esfuerzos hechos por cada nación para desarrollar su propia base industrial. El éxito de estos esfuerzos en los principales países, antes del decenio de los 60, y los intentos de los países menores de la región para imitar a los mayores, son ahora un obstáculo importante para la formación de un mercado común en América Latina que no tuvieron que afrontar los forjadores de un mercado común en la Europa de posguerra. La diversidad de niveles de desarrollo y de grado de industrialización, así como políticas gubernamentales autárquicas, son factores contrarios a la cooperación interregional.

"La integración produce sus principales efectos en el campo económico. De una parte, no sólo procura una reducción de las restricciones que afectan al intercambio y complementación recíproca, si no también la completa eliminación de dichas restricciones dentro del ámbito integrado" ³.

La paulatina fusión económica a que el proceso de integración da lugar, permite lograr una serie de ventajas y estímulos económicos que han llevado a calificarla como un factor primordial del desarrollo.

Estos efectos económicos de la integración no se producen solamente dentro del ámbito interno de la región sino también en el externo; el fortalecimiento de la capacidad de negociación internacional de los países participantes, quienes actuarán

³ TAMAMES RAMON, Formación y Desarrollo del Mercado Común Europeo, Madrid, 1985, p. 10.

como un todo o conjunto a través de los órganos comunes, lo cual les permite obtener una posición más destacada en sus relaciones económicas con terceros países.

Por su parte, Ramón Tamames define a la Integración con los siguientes términos: "a través de él (el proceso de Integración) dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea". ¹⁰

Por último cabe destacar que en algunos estudios sobre Integración publicados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se le define así: "La Integración propiamente dicha es el status jurídico en el cual los Estados entregan algunas de sus prerrogativas soberanas, con el fin de constituir un área dentro de la cual circulen libremente y reciban el mismo trato, las personas, los bienes, los servicios y los capitales, mediante la armonización de las políticas correspondientes y bajo una égida supranacional". ¹¹

De estas definiciones y de la naturaleza misma del proceso de Integración pueden extraerse sus principales elementos. En primer lugar, la Integración supone la eliminación de las barreras económicas que interfieren el libre movimiento de bienes, personas, servicios y capitales, esto es, la libre circulación de los factores de la producción. En segundo lugar, y para permitir esta libre circulación, la Integración supone la armonización de las políticas nacionales, particularmente de las políticas económicas, a fin de asegurar la mayor racionalidad y eficacia en el ámbito que se procura integrar. Pero para que los anteriores elementos puedan operar se requiere de un tercero indispensable: la transferencia de las competencias estatales, en las materias propias de la Integración a un órgano o sistema institucional supranacional o comunitario, el cual se encarga de elaborar y aplicar las medidas necesarias encaminadas a la unificación de las economías dentro de las líneas generales de

¹⁰ *Ibidem.*, p. 16.

¹¹ Factores para la Integración de América Latina, Edición preparada por el BID, México, D.F., F.C.E., 1967, p. 37.

orientar y coordinar la marcha del proceso de Integración. Dentro de un proceso de Integración los intereses nacionales y los regionales se complementan mutuamente.

2. OBJETIVOS Y FORMAS DE INTEGRACIÓN

La Integración económica constituye un proceso en el que se hacen intentos para crear una estructura institucional deseable con el objetivo de optimizar la política económica como un conjunto.

El objetivo final de la actividad económica es un incremento en el bienestar. En consecuencia, para apreciar el anhelo de Integración es necesario considerar su contribución a los requerimientos de bienestar.

Para algunos autores la Integración no es más que una forma óptima de cooperación. Sin embargo, es posible esbozar un esquema general de estas formas. Bela Balassa¹² señala como formas de Integración el área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica y la Integración económica total. Otros autores, como Tamames¹³, antepone al área de libre comercio las preferencias aduaneras; otros todavía consideran a la Integración fronteriza como una forma inicial de Integración.

La Integración Fronteriza. Los arreglos sobre zonas fronterizas se basan en razones de necesidad geográfica y consiste en regulaciones especiales para facilitar el tráfico comercial en esas áreas. Se limitan a ventajas aduaneras y no tienen, por regla general, otro objetivo que el específicamente tarifario, similar al de los convenios comerciales clásicos, de ahí que escasamente pueden considerarse como una forma de Integración.

Esta característica, sin embargo, no es definitiva y se deberán examinar a menudo los diversos casos particulares. Así, por ejemplo, hay casos de Integración fronteriza, como

¹² *Op. Cit.*, p. 2

¹³ *Op. Cit.*, p. 18.

el de Colombia y Venezuela, México-Estados Unidos, en el cual además del factor meramente comercial, es posible encontrar otros, tales como el aprovechamiento conjunto de la zona, proyectos de infraestructura común y, a veces, empresas multinacionales. En esos casos la integración fronteriza puede muy bien ser considerada como una forma especial de integración económica.

La Zona de Libre Comercio. Esta es una forma de integración en que todos los autores coinciden. Se caracteriza por la formación de un área entre dos o más países en la cual se suprime paulatinamente las trabas aduaneras y de otra índole al comercio recíproco, pero cada país mantiene su propia política comercial y aranceles aduaneros frente a terceros países. La ausencia de un arancel externo común es el elemento que la diferencia fundamentalmente de la unión aduanera. El Acuerdo del GATT contempla la zona de libre comercio como una tercera excepción a la cláusula de la nación más favorecida. Su Artículo XXIV, 8.b., la define en los siguientes términos: "...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 de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha Zona de Libre Comercio".

No obstante ser la forma más sencilla y elemental de la integración económica, exige de ciertas regulaciones especiales para evitar efectos perjudiciales. A este respecto tienen marcada importancia las reglas sobre origen de las mercaderías. En efecto, las medidas de liberación que se adopten dentro de la zona sólo pueden beneficiar a los productos que son originarios de la misma, y si se extendieran las ventajas a productos originarios de terceros países el beneficio, en definitiva, lo recibirían estos últimos y no los participantes en el proceso, con lo cual la integración carecería de sentido. La determinación y control de los orígenes es, pues, fundamental.

La liberalización debe alcanzar a lo esencial de los intercambios, de ahí que los productos en torno a los cuales se mantiene restricciones sean la excepción. La amplitud de una zona de libre comercio puede todavía ser mayor: la liberación podrá extenderse no sólo a los productos que son objeto de intercambio entre los países

miembros, sino que también a otros productos originarios de las partes aun cuando éstos no se intercambien efectivamente. De esta manera se consigue que la fusión de los mercados sea general y no esté limitada solo a los productos objeto del intercambio. Como indica Alemann ¹⁴: "La forma limitada merece, desde luego, reparos teóricos porque restringe la fusión de los mercados a determinados productos y la niega a otros, no incluidos en la liberación. Aunque no se practique intercambio alguno con productos totalmente liberados, la formación de los precios no dejará de sentir el impacto de la fusión de mercados".

Los procedimientos para llevar a cabo la liberación pueden consistir en una negociación, en la cual se negocia producto por producto o de carácter automático, en cuyo caso cada cierto período de tiempo se rebajan automáticamente los derechos aduaneros en porcentaje determinados.

La zona de libre comercio es una forma de integración que puede considerarse transitoria debido a las mismas características del desarrollo económico y del intercambio comercial. En la medida en que ambas se acentúan y progresan, se va haciendo necesario el establecimiento de una protección aduanera para evitar alteraciones internas de los países miembros y especialmente en aquéllos que han ido fortaleciendo paulatinamente sus industrias. Para lograr esta protección pueden escogerse dos caminos: o bien cada país se protege individualmente elevando sus aranceles, caso en el cual desaparece la zona de libre comercio por perseguir ella justamente lo contrario, o bien establece una protección común mediante una tarifa exterior común, hipótesis en la cual la zona de libre comercio se transforma en una unión aduanera. Por otra parte, el amplio desarrollo de los intercambios va exigiendo medidas paralelas en materias cambiarias, impositivas, sociales, legislativas, crediticias, de competencia y otras muchas, a fin de orientar los efectos económicos de manera eficiente y racional. Esta situación también gravita en la transformación de la zona de libre comercio en una forma más avanzada de integración. Como ejemplo de esta forma de

¹⁴ T. ALEMANN ROBERTO, Anuario Uruguayo de Desarrollo Internacional, Publicación patrocinada por el Instituto para la Integración de América Latina, IV/1966/6., p. 30.

Integración cabe señalar a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), aun cuando ella se encuentra en rápida evolución hacia la unión aduanera y el mercado común, según se verá en el Capítulo III. Entre otros, cabe mencionar por el momento a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y a la zona de libre comercio entre Australia y Nueva Zelanda.¹⁵

La Unión Aduanera. Esta otra forma de Integración, al igual que la zona de libre comercio, se caracteriza por la formación de un área dentro de la cual se suprimen paulatinamente las trabas aduaneras y de otra índole al comercio recíproco, pero estableciéndolo además, un arancel aduanero común o tarifa exterior común, frente a terceros países. Cada Estado, por consiguiente, ya no es libre para determinar las tarifas que aplicará a terceros países. El Acuerdo del GATT/OMC, de nuevo, contempla la unión aduanera como una excepción a la cláusula de la nación más favorecida. Su Artículo XXIV, 8.a., la define en los siguientes términos: "...se entenderá por unión aduanera la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera que: a) los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas sean eliminadas con respecto a los esenciales 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; y, b) cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en sustancias, sean idénticos".

La unión aduanera también es una forma de Integración en cierto modo transitoria. La libertad de comercio que ella genera, sin trabas de ninguna especie, pronto hace sentir la necesidad de actuar en otros campos paralelos, como los monetarios, fiscales, sociales, transportes y otros, necesidad que se manifiesta en forma mucho más intensa que en la zona de libre comercio. En tal sentido es imprescindible proceder a una armonización de políticas nacionales, pues de lo contrario la marcha de la unión

¹⁵ SNNWALD, ROLF. Integración económica: supuestas teorías y consecuencias de la Unificación Europea, New Jersey, 1990, Princeton University, 220p.

aduanera irá estancándose paulatinamente, como consecuencia de la diversidad de regímenes nacionales.¹⁶ En la medida en que se lleva a cabo esta armonización, la unión aduanera va transformándose en una forma superior de Integración, fenómeno que fue observado en estudios elaborados por la Sociedad de las Naciones. Se expresaba a este respecto que "Para que exista una unión aduanera es necesario permitir la libre circulación de bienes dentro de la unión. Para que una unión aduanera se convierta en la realidad es necesario permitir el libre movimiento de personas. Para que una unión aduanera sea estable es necesario mantener la posibilidad del cambio de moneda a tipos de cambios estables dentro de la unión. Esto implica, entre otras cosas, la libre circulación de capitales dentro de la unión. Cuando en un área geográfica existe libre circulación de bienes, personas y capitales no pueden mantenerse políticas económicas diversas con relación a la evolución de la actividad económica. Para asegurar la uniformidad de esta política, se requiere un determinado mecanismo político. Cuanto más grande sea la Interferencia del Estado en la Vida Económica, mayor debe ser la Integración política dentro de una unión aduanera".

Esto explica por qué en la práctica es imposible encontrar una unión aduanera propiamente como tal. Todos los casos históricos de Integraciones económicas se estructuraron bajo la forma de unión aduanera. Los Estados Unidos, cuando primeramente se confederaron en lo político, crearon una unión aduanera en lo económico. El Imperio además creó una unión aduanera en el siglo XIX. La unión aduanera Italiana y la unión argentina, antes de completar su organización nacional, son otros ejemplos. Ahora bien, la unión norteamericana evolucionó rápidamente hacia una Federación; al poco tiempo se estableció la unión política de ese país. La Comunidad Económica Europea (CEE) y el Mercado Común Centroamericano se fundamentan en una unión aduanera, pero acompañada de numerosos otros elementos que la transforman en otra forma de Integración. El BENELUX y la Unión Económica Bélgica-Luxemburguesa, basadas en una unión aduanera, se han incorporado a la CEE. La propia ALALC aspiraba a la unión aduanera, pero sólo como paso intermedio para alcanzar el mercado común.

¹⁶ *Ibidem.*, p. 103

Los elementos característicos de las formas superiores de integración son los que han provocado mayores divergencias de opinión entre los autores. En términos generales, estas formas superiores de la producción, esto es, personas, servicios y capitales. Comprenden, asimismo, la armonización y hasta la unificación de políticas, especialmente la política económica y comercial. De la misma manera comprenden órganos de carácter supranacional encargados de orientar el proceso de integración. Los autores generalmente coinciden en estas características pero las atribuyen a diferentes formas de integración, que son las que se examina a continuación.

Para Bela Balassa¹⁷ el mercado común es un área de libre comercio, donde además se han suprimido las barreras a los intercambios de factores de la producción: personas, servicios y capitales. En este sentido el mercado común es una forma más avanzada que la zona de libre comercio y que la unión aduanera, pues éstas sólo comprenden la libre circulación de productos. Para Tamames¹⁸ la creación del mercado común sólo es posible dentro del marco de una unión económica, formas de integración que serían inseparables.

No cabe duda que el concepto de mercado común es de carácter convencional y que su contenido dependerá de los objetivos del tratado que lo establece. Esto es particularmente evidente si se examinan algunos de estos tratados. Así, por ejemplo, el Tratado de la CEE persigue una serie de objetivos por medio del establecimiento de un mercado común y del acercamiento progresivo de las políticas económicas de los Estados miembros. El mercado común resulta ser así parte de una comunidad económica, forma que se examinará más adelante, la cual entre otros elementos comprende una unión aduanera, el acercamiento de políticas y órganos supranacionales, al término mismo de "mercado común" no se le define en el Tratado de la CEE, pero se le emplea a propósito de la agricultura, movimiento de capitales, competencia y de otras materias. Por su parte, el Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) expresa que esta Comunidad se basa, entre otros

¹⁷ *Op. Cit.*, p. 2.

¹⁸ *Op. Cit.*, p. 35.

elementos, en un mercado común; el cual es aquí, de nuevo, parte de una forma de Integración más amplia. Pero para esta Comunidad no se contempla una tarifa exterior común propiamente -elemento distintivo de la unión aduanera- de donde resulta que el mercado común no necesariamente está vinculado a la unión aduanera. El Tratado General de Integración Económica Centroamericana, como se verá más adelante, contempla el mercado común como etapa previa a la unión aduanera.

En estas circunstancias, si se quisiera tener una noción general de esta forma de integración podría decirse que el mercado común comprende la libre circulación de productos y factores de la producción; que por lo regular, es una etapa posterior a la unión aduanera y que si bien generalmente se encuentra vinculado a esa última, en el sentido de estar dotado de una tarifa exterior común, esa vinculación no constituye un elemento básico. Cabría agregar que, también por lo regular, el mercado común se encuentra vinculado a formas superiores de Integración que procuran asegurar la armonización de políticas y las vigencias de órganos supranacionales.¹⁹

Unión Económica, Integración Económica Total, Asociación Económica y Comunidad Económica. Con relación a estas otras formas superiores de Integración los autores también discrepan notablemente. Bela Balassa considera que la unión económica es un mercado común donde rige el principio de armonización de las políticas económicas de los Estados miembros. Como forma más avanzada todavía, este autor contempla la integración económica total, que supone la unión económica más la unificación monetaria, fiscal, de la seguridad social, el establecimiento de una política común de conjuntura y la creación de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean vinculadas u obligatorias para los Estado miembros. Tamames establece como última fase de un proceso de Integración económica la de unión económica, englobando bajo tal denominación a las comunidades económicas, como lo son la CEE y la CECA.

Para analizar mejor el concepto de Integración en América Latina es necesario tomar

19 HERRERA DOMINGUEZ, José Mercado Común e Integración Económica, U.N.A.M. México, 1958, 84 p.

en cuenta el concepto de Dependencia, así como también de las asimetrías de la dependencia.

3. DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA

Como se ha mencionado en apartados anteriores, cuando se hizo evidente que el proceso de industrialización, basado en la sustitución de importaciones dentro de cada nación, no podía continuar indefinidamente ni reducir la dependencia latinoamericana de la región respecto del mundo exterior, varios países latinoamericanos decidieron intentar una cooperación económica más estrecha entre ellos mismos, independiente de sus relaciones bilaterales con Estados Unidos y, en consecuencia, ajena al sistema interamericano.

Las asimetrías de la dependencia son las que, más probablemente, influyen en las relaciones de los actores. Los menos dependientes pueden aprovechar la interdependencia como fuente de poder en sus negociaciones sobre un asunto e inclusive puede afectar las de otros asuntos. En el inciso de interdependencia se explica más ampliamente.

A partir de la posguerra, se empieza a configurar el carácter de la dependencia latinoamericana con respecto de los centros de poder del mundo industrial capitalista. Esto no quiere decir que a partir de entonces es cuando surge la dependencia, data desde la aparición de los imperios españoles y portugueses de principios del siglo pasado y a la herencia socioeconómica de la colonia.

En el siglo XVI, el capitalismo en América Latina, se desarrolló estrechamente con la dinámica del capital internacional. Al principio América Latina contribuyó al pago, que, por una parte permitieron el desarrollo del capital comercial y bancario en Europa, y por la otra allanaron el camino a la creación de la gran industria. Los nuevos países se articularon directamente con la metrópoli, en función de esta, entraron a producir y a

exportar bienes primarios a cambio de manufacturas de consumo²⁰.

Mauro Marini considera que es a partir de entonces, cuando se configura la dependencia entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes. "El fruto de la dependencia no puede ser por ende si no más dependencia, y su liquidación supone necesariamente la supresión de las relaciones de producción que ella involucra".²¹

Las relaciones internacionales de América Latina ayudaron a la formación de la economía capitalista mundial, es decir, gracias a los países dependientes (o subdesarrollados) fue como se dio la creación de la gran industria moderna.

Para Vanja Bambirra, el concepto de subdesarrollo se refiere más bien a la estructura de un tipo de sistema económico, con predominio del sector primario, fuerte concentración de la renta, poca diferenciación del sistema productivo y sobre todo, predominio del mercado externo sobre el interno.

La situación de subdesarrollo se produjo históricamente cuando la expansión del capitalismo comercial y luego del capitalismo industrial vinculó a un mismo mercado economías que, además de presentar grados diversos de diferenciación del sistema productivo pasaron a posiciones distintas en la estructura global y el sistema capitalista. De ahí que entre las economías desarrolladas y las subdesarrolladas no sólo exista una simple diferencia de etapa o de estado del sistema productivo, sino también de función o posición dentro de una misma estructura económica internacional de producción y distribución²².

Tal enfoque permite apreciar que el tipo de dependencia en las situaciones de

²⁰ MARINI MAURO, Dialéctica de la Dependencia, México, D.F., Edic. Era, 1984, p.p. 15 -17.

²¹ *Ibidem.*, p. 20.

²² BAMBIRRA VANIA, Teoría de la Dependencia, México, D.F., Edic. Era, 1979, p. 24.

subdesarrollo empezó históricamente con la expansión de las economías de los países capitalistas originarios.

Para analizar el proceso de reproducción del sistema capitalista dependiente se tiene que revisar su vinculación con el sistema capitalista mundial. La reproducción dependiente del sistema pasa por el exterior, a través de la importación de maquinaria, es decir, en un primer momento los sectores I (bienes de producción) y II (bienes de consumo manufacturados) están en el exterior, luego con el desarrollo del proceso de industrialización, el sector II empieza a ser producido internamente, en el seno de varias economías latinoamericanas, pero sólo en algunos países y con muchas limitaciones pues los sectores de punta, como electrónica, energía nuclear, etc., son monopolios de los países más desarrollados, que está controlada directamente por grupos extranjeros desarrollados, para que el sistema se reproduzca tiene que importar maquinaria ²³.

La dependencia latinoamericana empieza a adquirir un nuevo carácter a partir de 1945, que se caracteriza por la penetración sistemática del capital extranjero, en especial del estadounidense en el sector más dinámico de las economías de los países dependientes, o sea, en el sector manufacturero. Los efectos que se producen debido a la intensificación de la entrada de capitales son:

- a) El control y dominio, por parte del capital extranjero, de los nuevos sectores y ramas productivas industriales que se empiezan a desarrollar desde entonces.
- b) La intensificación de la monopolización, concentración y centralización de la economía que se expresa a través de la instalación de las grandes empresas y de la absorción, por parte de éstas, de empresas nacionales, a través de compras, fusiones, asociaciones, etc.
- c) El proceso de desnacionalización progresiva de la propiedad privada de los medios de producción en los sectores industriales hasta entonces controlados

²³ CARDOSO FERNANDO, Dependencia y Desarrollo en América Latina, México, D.F., Siglo XXI, 1984, p. 23.

por productores nacionales.

- d) La Integración, cada vez más articulada, de los intereses de las clases dominantes criollas, lo que se refleja en las políticas externas de los países dependientes a la política norteamericana para América Latina, acompañada así también de una integración a nivel militar ²⁴.

Como consecuencia de todos estos elementos, se producen cambios cualitativos en el sentido y en la orientación de las formas de funcionamiento y de nominación interna de los sistemas capitalistas dependientes latinoamericanos.

Hacia 1950, el sector I empieza a ser instalado en América Latina (en algunos casos antes) pero sigue dependiendo, para su funcionamiento propio y expansión de maquinaria extranjera. A partir de este período, la maquinaria, no llega como mercancía-maquinaria sino como capital-maquinaria, es decir, bajo la forma de Inversiones directas extranjeras. ²⁵

Los cambios cualitativos en la sociedad no se manifiestan sólo en el nivel de la política de las clases dominantes, sino que también encuentran su réplica en aquél de las clases dominadas. Entonces, el movimiento popular tiende a radicalizarse y a levantar reivindicaciones que llegan a ser insoportables en los marcos de la legalidad burguesa del capitalismo dependiente. En los primeros años de la década del 60, como respuesta a la situación de caos político, agravada con la crisis económica y por la imposibilidad del sistema de promover una política que correspondiera a las aspiraciones más elementales de las grandes masas, determina a partir de los años 63 y 64, en la mayoría de los países, el cierre de la legalidad y la adopción de medidas, cada vez más represivas que son instrumentalizadas a través de los golpes militares.

Los estructuralistas insisten en que no puede esperarse que ningún país subdesarrollado llegue a ser totalmente independiente y autónomo.

²⁴ BAMBIRRA VANIA, El Capitalismo Dependiente Latinoamericano, México, Siglo XXI, 1990, p.p. 88-90.

²⁵ STALEY, J. STEIN, La herencia colonial de América Latina, México, 1970, siglo XXI

Parece ser que las duraderas estructuras neocoloniales han afectado profundamente el proceso de cambio e impiden la modernización.

Sin embargo, tomando en cuenta que la integración latinoamericana puede concebirse como la creación de un subsistema de la economía internacional que modifica la estructura de ventajas comparativas dentro de la cual se desarrolla actualmente el comercio exterior de América Latina.

Desde este punto de vista, la integración cumpliría dos funciones principales: contribuir a eliminar la brecha comercial y facilitar la integración de los perfiles industriales en condiciones de mayor eficiencia y de demanda más dinámica.

Los beneficios que cada país obtenga de su participación en el proceso de integración dependen, primordialmente, de su actual nivel de desarrollo. En esto tiene importancia considerar no sólo los indicadores globales como, por ejemplo, el ingreso *per capita*, sino el desarrollo alcanzado en las principales ramas industriales.²⁶

El esquema de relaciones internacionales de América Latina está en crisis por el comportamiento del comercio mundial. Desde este punto de vista, la integración cumpliría no sólo la función de facilitar el desarrollo de cada país, sino también, la de viabilizar su inserción en la expansión del comercio mundial.

²⁶ JAGUARIBE HELIO, La Dependencia Política de América Latina, México, D.F., Siglo XXI, 1990, p. 99.

4. CONCEPTO DE INTERDEPENDENCIA

De acuerdo al concepto de Robert O. Keohane y Joseph S. Nye de la Interdependencia como un fenómeno de efectos costosos de transacciones y no sólo de interrelación. Según esta definición, la interdependencia significa "dependencia mutua", es decir una situación en la que los participantes se veían afectados de manera cada vez más costosa, por las acciones de otros. También rechazan la idea de que la interdependencia pudiera proporcionar beneficios mutuos:

"De nuestro punto de vista las relaciones interdependientes siempre tendrán un costo, ya que limitan la autonomía; pero es imposible saber *a priori* si los beneficios de esa relación serán mayores que los costos. Ello dependerá de los valores que manejen los actores y de las características de la relación. Nada garantiza que las relaciones denominadas por nosotros interdependientes sean beneficio mutuo."²⁷

El concepto de interdependencia es tan general que puede caber en muchas teorías. Los realistas pueden decir que hay "interdependencia estratégica" en las relaciones militares entre estados pensados como actores unitarios. Los estructuralistas pueden interpretar todas las relaciones asimétricas entre estados, como determinadas por patrones fundamentales de recursos de poder, especialmente en lo referido a la posición de diversos países en la división internacional del trabajo. Los liberales dirán que aún la interdependencia asimétrica implica relaciones políticas pluralistas que permiten crear coaliciones.

Desde el enfoque "neoliberal", Keohane, acepta explícitamente las restricciones que impone una estructura de poder político y económico. Como subrayan Marx y Polanyi, en los mercados siempre existen relaciones de poder; las relaciones de poder casi siempre son asimétricas. Por lo tanto, todas las relaciones humanas están sujetas a restricciones, pero los actores más ricos y más poderosos tienen, en general, menos

²⁷ TORRES BLANCA, Interdependencia, un enfoque útil para el análisis de las Relaciones México-Estados Unidos? México, Colegio de México, 1990 p.p. 63 - 76 .

restricciones que los demás. La realidad de la política es pluralista, porque en la sociedad moderna los actores políticos -grupos, individuos, organizaciones- tienen intereses diversos, no todos económicos. Por lo tanto, desde el punto de vista neoliberal, es inadecuado el análisis político que se basa en la premisa de que las unidades fundamentales de análisis son un número limitado de clases sociales.

El concepto de interdependencia se puede concebir como un marco conceptual para abordar procesos de interdependencia económica y política entre países de igual nivel de desarrollo; es decir, entre países desarrollados como Canadá y Estados Unidos y también se refiere en algún momento a la interdependencia estratégica entre la ex-Unión Soviética y los Estados Unidos. También se concibe la aplicación del enfoque conceptual de la interdependencia a una posible relación asimétrica entre países desarrollados y países subdesarrollados o en vía de desarrollo.

Keohane y Nye elaboraron un modelo ideal de la política mundial opuesto, es el modelo característico del realismo político, es el modelo que le llaman interdependencia compleja, que es un tipo ideal del sistema internacional deliberadamente construido para contrastarlo con el tipo ideal realista.

No se busca argumentar que la interdependencia compleja refleja fielmente la realidad política mundial. Todo lo contrario: tanto éste como la representación realista son tipos ideales y la mayoría de las situaciones reales se encuentran siempre en algún punto intermedio de los dos extremos. Así pues, todas las situaciones reales de la política mundial se encuentran en algún punto intermedio del *continuum* entre los tipos ideales del realismo y la interdependencia compleja.²⁸

Las tres características centrales del tipo ideal de la interdependencia compleja construido por Keohane y Nye son las siguientes; a) canales múltiples de comunicación y conexión entre las sociedades incluyendo nexos formales e informales entre las élites

²⁸ ROBERT KEOHANE Y JOSEPH NYE, *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, Little Brown, 1977, 322p.

gubernamentales y nexos Informales entre las élites no gubernamentales y las organizaciones transnacionales. En síntesis, se trata de canales de relaciones Interestatales, transgubernamentales y transnacionales; b) la agenda de las relaciones Interestatales Incluye múltiples aspectos que no siguen una rigurosa Jerarquía, y esto implica; c) que la seguridad militar no domina la agenda por lo que la fuerza militar no es usada contra países en los que predomina la Interdependencia compleja. El tipo ideal es más bien una utopía, obtenida al realizar conceptualmente ciertos elementos de la realidad. Su construcción lógica implica así, en su diseño mismo, que no se pueda hallar empíricamente en la realidad, pues es una utopía que plantea a la labor de investigación concreta la tarea de comprobar, en cada caso singular, en qué medida la realidad se acerca unilateralmente de una o varias características (en nuestro caso: la multiplicidad de canales, la falta de jerarquías rigurosas en la definición de la agenda y la Ineficacia de la fuerza militar), como de la reunión de una multitud de fenómenos singulares que encajan o se separan de los puntos de vista seleccionados unilateralmente.²⁹

La Interdependencia como planteamiento general no busca sustituir a la teoría del realismo político, sino sintetizar los supuestos centrales de ambas en un análisis Integrado de área y de temas específicos a nivel sistémico, de modo que pone de manifiesto el carácter complementario de ambas teorías. Se aclara que la Interdependencia busca ampliar los supuestos del neorrealismo, más que proponer una "explicación estructural" que de cuenta de la acción, o articular un marco teórico alternativo.

Los autores antes citados rechazan la idea de que la Interdependencia sea un "manifiesto modernista" aunque tiene presente la asociación que algunos observadores advierten entre la Interdependencia y los teóricos "modernistas", más que con los "tradicionalistas".³⁰

²⁹ *Ibidem.*, p. 78

³⁰ DEL ARENAL, CELESTINO Introducción a las Relaciones Internacionales, Madrid, Edit. Tecnos, 1990, p.p.259 - 273.

Se puede decir que a la Interdependencia se le pueden dar muchos significados como por ejemplo;

1. La Interdependencia, como un mero concepto derivado del planteamiento general con el mismo nombre, es un "concepto feliz" que surge en el momento oportuno, y que ha conseguido popularizarse entre las figuras políticas y los periodistas gracias a los múltiples usos que pueden dársele. Sin duda, el de Interdependencia es hoy un concepto de moda.

2. La Interdependencia simple como planteamiento general en síntesis sostiene "los efectos recíprocos entre los Estados o entre actores en diferentes países". El concepto de "las asimetrías" la vinculan estrechamente al poder y a la teoría del realismo político.

3. La Interdependencia compleja como tipo ideal, que no pretende ser una descripción real de la naturaleza y el funcionamiento de las relaciones Internacionales. Se plantea en contraposición al realismo político como "tipo ideal".³¹

4. La política de la Interdependencia, basada en la "teoría de la negociación" y desarrollada con una orientación en términos del poder, en la que se utiliza ampliamente la vinculación de los temas. La Interdependencia puede ser analizada políticamente al margen del concepto de la Interdependencia compleja.

5. La Interdependencia como ideología derivada de la teoría con el mismo nombre, que a semejanza de otras teorías generales sobre el comportamiento de las relaciones Internacionales generan en su evolución este subproducto que sirve para justificar y legitimar acciones más que para explicarlas.³²

Concluyendo, el concepto de la Interdependencia asimétrica nos ayuda a comprender las relaciones entre países grandes y pequeños en la economía política Internacional

³¹ TORRES BLANCA, *Op. Cit.*, México, Colegio de México, 1990 p.p. 80-81.

³² *Ibidem.*,

contemporánea. La interdependencia no siempre es equilibrada ni es necesariamente benigna. Además, es más poderoso el país que, en potencia, es menos vulnerable.

Con el concepto de interdependencia, se basará la investigación, siendo el más indicado que ayuda a comprender los siguientes casos:

Las políticas nacionales pueden producir efectos dispares de un país grande en uno más pequeño, y las mayores restricciones que limitan a estos últimos. Ejemplo de esto, son las relaciones bilaterales México-Estados Unidos, que se verán en el Capítulo II.

La política económica internacional contemporánea ejerce una creciente presión contra aquellos países que se encuentran fuera de los bloques económicos principales que contienen por lo menos una o varias grandes potencias económicas. Como pueden ser los países centroamericanos (Véase Capítulo III).

Estos dos casos recalcan el costo de ser país pequeño con relación a los países grandes que imponen costos al primero, y que usan su poder exigiendo reciprocidad específica para lograr sus objetivos. Sin embargo, los Estados más pequeños tienen ciertas ventajas que pueden aprovechar para su beneficio aun en un mundo en el que las grandes potencias económicas ejerzan presión contra los países pequeños.

CAPÍTULO II

EL CONTEXTO INTERNACIONAL DE LA COOPERACION Y LA INTEGRACION ECONOMICAS

1.EUROPA

La idea de crear una unión aduanera fue el paso inicial en la Integración europea, como lo hicieron los países de Bélgica, Holanda y Luxemburgo, reunidos en Londres y apartados de la presión de los diversos grupos económicos de sus países, por lo que decidieron unir sus economías en un sólo mercado, el BENELUX. La unión aduanera consistió en la no discriminación a los movimientos de mercancías y la equiparación de tarifas a terceros países.

El BENELUX se consolidó en la plena guerra, pero sus antecedentes comienzan en la época de la Gran Depresión. La primera etapa de su formación fue cuando Bélgica, Holanda y Luxemburgo firmaron la "Convención de Oslo en 1930", en esa misma Convención participaron Noruega, Dinamarca, Suecia y Finlandia. Este acto tenía como objetivo poner en alto al creciente proteccionismo arancelario; sin embargo, no tenía aun bases firmes para llevar a cabo sus lineamientos.

A pesar de este relativo fracaso, estos tres países dieron un paso más a su vinculación económica. En 1932 realizan la Convención de Ouchy, que tenía objetivos más ambiciosos que la Convención de Oslo, pues su propósito fundamental era la supresión de las barreras arancelarias de los tres países y así poder formar un sólo territorio comercial con los mismos aranceles.

Los principios de la Convención de Ouchy no se pusieron en práctica por las constantes presiones que ejercieron las grandes potencias, obligando a los tres países signatarios de la Convención a respetar la cláusula de la nación mas favorecida. Sin embargo, el 21

de octubre de 1943, finalizó la Convención Monetaria entre Holanda, Luxemburgo y Bélgica; el 5 de septiembre de 1994 se pusieron en práctica.

En la reunión de 1948 se establecieron cuatro etapas para llegar a la Integración económica; la unión aduanera, mercado común, unión económica e Integración económica. Estas etapas hacen llamar al BENELUX como laboratorio del "Mercado Común Europeo". En la primera etapa se realizaron los experimentos económicos que posteriormente habrían de llevar a cabo la Unión Europea con amplitud.³³

La segunda etapa llevó a cabo la supresión de restricciones cuantitativas y del control de cambios, que fueron puestas en práctica lentamente, teniendo liberalizado el 97% del Intercambio de los Estados miembros, teniendo cláusulas especiales para la actividad agrícola.

La tercera finalizó con el Tratado de La Haya del 3 de febrero de 1958, estableciendo oficialmente la unión económica entre los tres países signatarios del BENELUX y entró en vigor el 1º de noviembre de 1960. Este tratado fue la culminación de las convenciones y compromisos adquiridos y realizados con anterioridad.³⁴

1.1 LA COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y DEL ACERO (CECA)

En 1949 los aliados occidentales establecieron un régimen Internacional para los yacimientos carboníferos alemanes, con miras a controlar la producción siderúrgica de este país. Inmediatamente comenzó a discutirse la posibilidad de establecer un control común para la industria pesada de todos los países europeos; idea que fue favorecida por la Autoridad Internacional del Ruhr, por los Estados Unidos y por la Comisión

³³ TAMAMES, Ramón, El Mercado Común Europeo. Una perspectiva española y latinoamericana, Alianza Editorial, Madrid, 1992, p. 35.

³⁴ *Ibidem*. p.38

Económica para Europa de las Naciones Unidas. Con este motivo el Ministro de Relaciones Exteriores de Francia, Robert Schuman, propuso el 9 de mayo de 1950 poner en común la producción del carbón y del acero. Alemania, Bélgica, Holanda, Italia y Luxemburgo se adhirieron al llamado "Plan Schuman"; sólo Inglaterra permaneció al margen. El 18 de abril de 1951 se firmó el Tratado constitutivo de la CECA, la primera de las Comunidades Europeas, que entró en vigor el 23 de julio de 1952.³⁵

Los objetivos de la CECA no se limitan solamente al campo económico sino que tienen también una proyección muy concreta en el campo político.

Objetivos y caracteres políticos del Tratado. La Integración europea surgió como una respuesta al caos político y económico, para buscar en la cooperación conjunta las soluciones que cada país por sí sólo ya no podía proporcionar. Este espíritu comunitario y el interés regional constituyen el fundamento político e ideológico de esta Comunidad. Tanto el "Plan Schuman" como el Preámbulo de Tratado parten de la premisa de que la contribución de una Europa organizada es indispensable para el mantenimiento de la paz mundial que la construcción de Europa sólo puede realizarse a través de una solidaridad de hecho y de bases comunes de desarrollo económico y que por medio de la fusión de los intereses esenciales podrán superarse las rivalidades históricas. Hay aquí una intención política del más alto valor, destinada no sólo a ejercer influencia en el ámbito internacional, sino que también en el ámbito específicamente europeo; y el Tratado actuaría en el campo que ha sido, precisamente, la mayor fuente de rivalidades, el carbón y acero. La regulación común se propone superar las fricciones tradicionales y facilitar el camino para la unidad europea, particularmente franco-alemana.

El Tratado también está destinado a lograr una Integración expansiva; al unificarse un sector tan importante de la economía sería forzoso proceder paulatinamente a la Integración de otros sectores conexos, como salarios, seguridad, subproductos, transporte y otros. Asimismo, algunos países resultarían más beneficiados con otras

³⁵ GONZALEZ MACIAS, La Comunidad Económica Europea 1979, Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, Cuba, p. 14

actividades económicas que forzarán a la integración de otros sectores. De esta manera el proceso de integración se expandiría, acercando a Europa a una integración general que es el objetivo político final. Ello es lo que, en gran medida, está ocurriendo. Por otra parte, el establecimiento de instituciones supranacionales también refleja este nuevo enfoque político de las relaciones europeas.

Objetivos económicos del Tratado. La meta económica fundamental de la CECA es el establecimiento de un mercado común para el carbón y el acero. Esta es una fórmula de integración sectorial, ya que abarca sólo determinadas ramas de la economía. Sin embargo, se trata de un mercado común sui generis, que difiere del concepto general de mercado común al no contemplar el establecimiento de una tarifa exterior común respecto de terceros países. Esta meta está consignada en el Artículo 1 del Tratado, que establece que "... las altas Partes Contratantes instituyen entre sí una Comunidad Europea del Carbón y del Acero, basada en un mercado común, en objetivos comunes y en instituciones comunes". Los términos "carbón" y "acero" comprenden los productos que se enumeraran en el anexo I del Tratado.

Este mercado común descansa en un principio fundamental; el principio de la competencia. Los objetivos de la Comunidad son de aplicación progresiva; el Tratado contempla un período preparatorio, un período transitorio y un período permanente, además de ciertas medidas de adaptación.³⁶

1.2 LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE)

El éxito de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero llevó a una serie de iniciativas en el plano de la integración, algunas de las cuales procuraban otras integraciones sectoriales, y otras una integración política que forzaría al establecimiento de procesos sectoriales. Con el fracaso de los proyectos de la Comunidad Europea de Defensa y de la Comunidad Política Europea, surgió la idea de relimpulsar la integración a través de

³⁶ Comisión de las Comunidades Europeas, XXIV Informe General sobre la actividad de las Comunidades Europeas 1991, Luxemburgo, p.p. 31-46.

un mercado común general. Un conjunto de proposiciones en este sentido fue discutido en la Conferencia de Messina, entre el 1° y el 3 de junio de 1955 de allí surgió un conjunto de directivas, encargándose los trabajos preparatorios a un Comité Intergubernamental, coordinado por canciller belga Paul Henri Spaak. El Informe Spaak, revisado por los Ministros en Venecia en 1956 y estudiado en otras reuniones Internacionales, culminó en el Tratado de la Comunidad Económica Europea y del EURATOM, firmados en Roma el 25 de marzo de 1957; ellos entraron en vigor el 1° de enero de 1958.

El Tratado de la CEE tiene por objetivo establecer una comunidad económica, una de cuyas bases radica en un mercado común que asegura la libre circulación de mercaderías, personas, servicios y capitales en el interior de aquella y una tarifa común. De ahí que a la CEE se le conozca también por la denominación de "Mercado Común Europeo". Por medio del establecimiento del mercado común y del acercamiento progresivo de las políticas económicas se procura, de acuerdo con el Artículo 2 del Tratado de Roma, promover el desarrollo armónico, la expansión continua y equilibrada, la estabilidad, el mejoramiento del nivel de vida y las relaciones estrechas entre los Estados. El preámbulo del Tratado también se preocupa por señalar los objetivos generales de la Comunidad, entre los cuales cabe destacar; la unión de los pueblos europeos, el progreso económico y social, el equilibrio de los intercambios, la supresión progresiva de restricciones, la solidaridad europea con sus territorios de ultramar, y la defensa de la paz y de la libertad, junto a los propósitos económicos y políticos.³⁷

Conforme al Artículo 3 del Tratado, la acción de la Comunidad implica la supresión de derecho de aduana, restricciones cuantitativas y gravámenes equivalentes para la entrada o salida de mercancías entre los Estados miembros; establecimiento de una tarifa aduanera y de una política comercial común respecto de terceros países, libre circulación de personas, servicios y capitales, política común agrícola y de transportes, competencia leal; coordinación de las políticas económicas; armonización de legislaciones; creación de un Fondo Social Europeo y del Banco Europeo de Inversiones,

³⁷ Sistema Económico Latinoamericano, América Latina y la Comunidad Económica Europea 1985, Monte Avila Editores, Venezuela p. 17

y asociación de los países y territorios de ultramar. Todos estos objetivos particulares serán analizados más adelante. El campo de acción de esta Comunidad abarca la totalidad de las economías de los Estados miembros. Se trata, por lo tanto, de un caso de integración general u horizontal.

El establecimiento del Mercado Común comprende dos grandes periodos: el periodo transitorio y el periodo definitivo. El periodo transitorio tiene una duración total de doce años y se divide, a su vez, en tres etapas, de cuatro años cada una. A cada etapa corresponden determinadas realizaciones. Estas habían sido las condiciones que se establecieron al principio del Tratado. Pero en 1991, se estableció el Tratado de Maastricht, el cual hacía algunas modificaciones a lo señalado anteriormente.

Sus principales provisiones se pronuncian por los siguientes puntos:

1. Unión económica y monetaria, incluyendo una sola divisa. Esto deberá lograrse en tres etapas. La tercera podría comenzar el primero de enero de 1997 y con certeza el primero de enero de 1999.
2. Política exterior y de defensa comunes. La defensa sería inicialmente desarrollada por la Unión Europea Occidental, pero una organización con este propósito debería comenzar a tomar forma durante la próxima revisión constitucional de la CE en 1996. Dinamarca no está obligada a participar.
3. Fondos de cohesión para transferir riqueza desde los Estados más ricos a los más pobres. Los principales receptores son Irlanda, Grecia, Portugal y España.
4. Aumento de la cooperación en asuntos judiciales, de inmigración y policiales. Dinamarca queda al margen de esta disposición.
5. Política común sobre derechos de los trabajadores. Esta provisión complementa la Carta Social de 1989 sobre la salud y la seguridad de los trabajadores, como también las condiciones en que laborar y la igualdad de oportunidades al empleo.
6. Ciudadanía dentro de la unión. Dinamarca está exenta.
7. Ampliación del voto calificado por mayoría. Las propuestas ante el Consejo europeo en las áreas afectadas -incluyendo el libre flujo de mercancías, dinero, personas y servicios- no podrán ser demoradas durante años a causa de las

objecciones de uno o dos miembros ³⁸.

1.3 LA COMUNIDAD EUROPEA DE ENERGÍA ATÓMICA (EURATOM)

El desarrollo industrial europeo se había visto seriamente amenazado por la crisis en el abastecimiento de energía, provocada por la crisis carbonífera y por la falta de otros recursos energéticos tradicionales. El creciente desarrollo de la producción e investigación en torno a la energía atómica hizo pensar en una solución de esta índole para evitar futuras crisis.

Paralelamente a la gestación de la Comunidad Económica Europea comenzó entonces a estructurarse una Comunidad Europea de Energía Atómica. En la reunión de Messina y de Venecia se señalaron los principios para una política atómica europea; poner en común los recursos financieros; acceso libre a las materias primas atómicas -materias fisibles- y coordinación de las investigaciones. La crisis de Suez de octubre de 1956, que amenazó el abastecimiento de petróleo proveniente del Medio Oriente, aceleró los estudios en torno a esta Comunidad. El Tratado del EUROATOM, junto al de la CEE, fue firmado en Roma el 25 de marzo de 1957, entrando en vigor el 1o. de enero de 1958. ³⁹

El objetivo fundamental de esta Comunidad fue contribuir, mediante el establecimiento de las condiciones necesarias para la formación y crecimiento rápido de las Industrias nucleares, al mejoramiento del nivel de vida y al desarrollo de los intercambios. Al igual que la CECA este es un caso de integración sectorial. Con tal fin deberá desarrollarse la investigación y asegurarse la difusión de los conocimientos, establecerse normas de seguridad uniforme para la protección sanitaria, coordinarse y facilitarse las inversiones, velar por el aprovisionamiento regular y garantizar que las

³⁸ "Principales provisiones del Tratado de Maastricht", EL FINANCIERO, Secc. Comercio Exterior, miércoles, 19 de mayo de 1993, p. 27.

³⁹ SWANN DENNIS, La economía del Mercado Común 1978, Alianza Editorial, S.A., Madrid, p.p. 35-60

materias nucleares no sean desviadas a otros fines que aquellos para los cuales se destinan.

Desarrollo de las Investigaciones. La Comisión del EURATOM está encargada de promover y facilitar las investigaciones nucleares en los Estados miembros y de completarlas mediante programas de Investigaciones y de enseñanza propios de la Comunidad. A tal fin

la Comisión puede invitar a los Estados miembros, personas o empresas a que le comuniquen sus programas de Investigaciones, pudiendo emitir un consejo fundado sobre los mismos, y con el acuerdo de los Estados, personas o empresas podrán publicar los programas. También publica periódicamente la lista de los sectores insuficientemente estudiados. La Comisión puede otorgar ayuda financiera, proporcionar materias físicas y poner a disposición de los interesados instalaciones, equipos o expertos, y promover un financiamiento común de programas. EL Tratado prevé la creación de un centro común de Investigaciones nucleares y de escuelas para la formación de especialistas.

Difusión de los conocimientos. Esta labor está estrechamente ligada a la anterior y es un poderoso instrumento para el progreso nuclear europeo. El Tratado distingue entre los conocimientos a disposición de la Comunidad y los demás conocimientos. En relación a los primeros los Estados miembros, personas y empresas podrán beneficiarse, por simple solicitud, de las licencias no exclusivas sobre patentes, títulos de protección provisionales, modelos de uso o solicitudes de patentes que sean propiedad de la Comunidad. La Comisión puede también conceder sublicencias. Aquellos conocimientos adquiridos por la Comunidad en virtud de su programa de Investigaciones o que le han sido comunicados con la facultad de disposiciones libremente, deben ser comunicados por la Comisión a los Estados, personas y empresas.

1.4 LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA)

La EFTA (European Free Trade Association) tiene como principal objetivo crear un mercado único entre sus miembros, mediante la supresión de los aranceles y demás restricciones al comercio recíproco, pero manteniendo los aranceles y políticas comerciales autónomas de sus miembros respecto a terceros países. Se trata, de una típica zona de libre comercio, que no alcanza a revestir los caracteres propios de una unión aduanera. Son miembros de la EFTA; Austria, Dinamarca, Noruega y Portugal, Inglaterra, Suecia, Suiza y Finlandia.

Antecedentes inmediatos. Los orígenes de la EFTA son paralelos al nacimiento de la Comunidad Económica Europea. Antes de que ésta comenzara a funcionar se pensó en el establecimiento de un régimen comercial común para todos los países europeos, entablandose las correspondientes negociaciones -conocidas como las "negociaciones Maudling"- que fracasaron en 1958 cuando Inglaterra se negó a participar en las negociaciones en las Comunidades Europeas. En ese momento fue que comenzaron las negociaciones para establecer la EFTA, agrupando a los países de la Europa Occidental que no participaban en la Comunidad Económica Europea. En gran medida el origen de la EFTA tuvo por objeto contrapesar el potencial económico de la CEE.⁴⁰

La Convención de EFTA fue negociada en Estocolmo durante 1959, y firmada en enero de 1960. La Convención establece un calendario para la supresión de los aranceles y de las restricciones cuantitativas que se aplican a los productos industriales; también contiene disposiciones que favorece el comercio de productos agrícolas y de la pesca, así como normas para calificar el origen de las mercaderías y asegurar una competencia equitativa entre los Estados miembros.

Inestabilidad de la Asociación. Los primeros pasos de la EFTA tuvieron por principal objeto reanudar las negociaciones para establecer una zona comercial europea ampliada, en la cual, participaran tanto los miembros de EFTA como los de la CEE, pero

⁴⁰ *Ibidem.*, p. 57

estos intentos no tuvieron ninguna acogida. Inglaterra presentó entonces, en julio de 1961, su solicitud de admisión a la CEE, y similares solicitudes -ya sean de adhesión o de asociación- también presentaron los demás miembros de EFTA. Mientras se desarrollaban las negociaciones con la CEE, la EFTA se limitó a mantener cierto paralelismo y sus actividades, particularmente en materia de aranceles y restricciones cuantitativas. El rechazo de la solicitud inglesa por parte de la CEE, en enero de 1963, determinó una reactivación de las funciones de la EFTA, pues se decidió adelantar la fecha de establecimiento de la zona de libre comercio y se adoptaron diversas medidas para dinamizar su marcha. En definitiva la EFTA decidió operar por sí sola.

De lo anteriormente expuesto se desprende con claridad que hasta ahora el funcionamiento de la Asociación depende esencialmente de la posición inglesa frente a la CEE: cuando Inglaterra en 1958 se negó a formar parte de la Comunidad nació la EFTA; cuando Inglaterra solicitó en 1961 su admisión a la Comunidad la EFTA se paralizó; cuando la solicitud inglesa fue rechazada en 1963 la EFTA se reactivó. Su futuro parece depender, esencialmente de la posición inglesa. El día que Inglaterra ingrese a las Comunidades Europeas la desaparición de la EFTA luce inminente. Esta situación imprime a la Asociación un evidente carácter de inestabilidad.

Objetivos de la Asociación. La EFTA tiene por principal objetivo asegurar una desgravación progresiva del comercio intrazonal. Para tal efecto sus derechos de aduana fueron reducidos el 31 de diciembre de 1963 al 40% de su nivel básico, esto es, del nivel que tenían al 1° de enero de 1960; a finales de 1964 serían reducidos en un 30%, a finales de 1965 en un 20% y a finales de 1966 en forma completa. El área de libre comercio quedaría establecida tres años antes de lo previsto en la Convención de Estocolmo, programa que ya se ha cumplido. Portugal y Finlandia gozan de un régimen de excepción que les permite desgravar el comercio de acuerdo a un ritmo más lento. Esta desgravación no se aplica a gran parte de los productos agrícolas ni del mar y tampoco comprende los derechos fiscales ni ciertas tasas especiales.⁴¹

⁴¹ MUNS, JOAQUIN La Unión Económica y Monetaria de la Comunidad Económica Europea y su futuro 1992, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos p.p. 3-8.

Actualmente, lo que la crisis financiera ha mostrado es la imposibilidad de lograr la unificación monetaria si no existe una estrecha coordinación entre las políticas económicas nacionales y el hecho de que, actualmente, hay una enorme discrepancia entre un solo mercado desregulado, establecido y controlado por la Comunidad, con los impuestos, la mano de obra y otras medidas económicas que están todavía en manos de los gobiernos nacionales. Cuando estos gobiernos estén determinados a seguir el mismo tipo de política económica -como fue el caso de Francia y Alemania en los ochentas- la CEE podrá avanzar; pero preferida por el Bundesbank (como sucedió con Inglaterra), el avance se detiene. En resumen, la búsqueda de la unificación monetaria demandará que los gobiernos de la Europa occidental primero pongan sus propias economías en orden; pero si se concentran en algunos aspectos internos políticamente delicados, como bajar la tasa de desempleo, seguramente presentará menos atención a todos los demás aspectos de la unificación europea y de hecho llegarán a impacientarlos ⁴²

El año de 1993 pasará a la historia como el año en que la Comunidad Europea (CEE) se convirtió en la Unión Europea (UE), con la entrada en vigor del Tratado de Maastricht, pero será recordado también como un período de profunda crisis política y económica de los doce.

A partir de 1º de Noviembre de 1993, la comunidad forma parte de una unión europea más amplia compuesta por los 12 miembros y 346 millones de personas, pero con los ambiciosos y nuevos objetivos de crear una sola moneda para fin de siglo y forjar políticas comunes en materia de relaciones exteriores y seguridad ⁴³.

La Unión Económica cementa la arquitectura de la construcción europea en tres pilares, primero el comunitario, basado en el Tratado de Roma de 1957, que supone el reforzamiento de las políticas conjuntas ya existentes.

⁴² "¿Adiós a la Europa Unificada?" Stanley Hoffman, EL FINANCIERO, viernes 30 de julio de 1993, p.p. 1-13.

⁴³ "Maastricht, en vigor" EL FINANCIERO, lunes 1º de noviembre de 1993, p.22.

Los otros dos pilares -la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y la cooperación en asuntos de Justicia e Interior -permiten abrir nuevos frentes de actuación unitaria entre los estados miembros.

Sin embargo, según un análisis que publica el Bundesbank en su último informe especial mensual de enero de 1994, informó que; ni uno solo de los países miembros cumple los criterios de convergencia fijados en el Tratado de Maastricht, lo que es más, entre los diferentes países han surgido en los últimos años divergencias básicas ⁴⁴.

Para que entre en vigor la tercera fase de la UME, el tratado estipula que una mayoría de países miembros debe cumplir varios criterios, pero si ello no ocurre antes, la tercera fase entrará en vigor en todo caso el 1° de enero de 1999.

El Bundesbank destaca, sin embargo, que incluso entonces sólo se sumarán a la UME los países que cumplan los criterios de convergencia que su tasa de inflación no supere en más de 1.5 % a la media de los tres países mejor situados, que su déficit presupuestario y endeudamiento público no sean superiores al 3 y al 60 %, respectivamente, de su producto interno bruto (PIB), y que sus intereses a largo plazo no excedan en más del 2 % a los tres países más estables.

El Bundesbank informó también que el impuesto aplicado a los intereses de los ahorradores alemanes se mantuvo abajo de la mitad de las expectativas que el fisco esperaba recaudar durante 1993.

El fisco alemán sólo recibió en el transcurso del año pasado por ese concepto seis mil 875 millones de dólares, mientras que esperaba obtener 15 mil millones de dólares, señaló el banco central alemán.

Lo anterior se debió a la emigración de capitales alemanes desde que el fisco impuso la gravación sobre los intereses a partir del 1° de enero de 1993.

⁴⁴ "Inmadurez Europea para la Integración monetaria" *Op. Cit.*, miércoles 19 de enero de 1994, p. 18.

Los otros dos pilares -la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y la cooperación en asuntos de justicia e Interior -permiten abrir nuevos frentes de actuación unitaria entre los estados miembros.

Sin embargo, según un análisis que publica el Bundesbank en su último informe especial mensual de enero de 1994, informó que; ni uno solo de los países miembros cumple los criterios de convergencia fijados en el Tratado de Maastricht, lo que es más, entre los diferentes países han surgido en los últimos años divergencias básicas ⁴⁴.

Para que entre en vigor la tercera fase de la UME, el tratado estipula que una mayoría de países miembros debe cumplir varios criterios, pero si ello no ocurre antes, la tercera fase entrará en vigor en todo caso el 1° de enero de 1999.

El Bundesbank destaca, sin embargo, que incluso entonces sólo se sumarán a la UME los países que cumplan los criterios de convergencia que su tasa de inflación no supere en más de 1.5 % a la media de los tres países mejor situados, que su déficit presupuestario y endeudamiento público no sean superiores al 3 y al 60 %, respectivamente, de su producto interno bruto (PIB), y que sus intereses a largo plazo no excedan en más del 2 % a los tres países más estables.

El Bundesbank informó también que el impuesto aplicado a los intereses de los ahorradores alemanes se mantuvo abajo de la mitad de las expectativas que el fisco esperaba recaudar durante 1993.

El fisco alemán sólo recibió en el transcurso del año pasado por ese concepto seis mil 875 millones de dólares, mientras que esperaba obtener 15 mil millones de dólares, señaló el banco central alemán.

Lo anterior se debió a la emigración de capitales alemanes desde que el fisco impuso la gravación sobre los intereses a partir del 1° de enero de 1993.

⁴⁴ "Inmadurez Europea para la integración monetaria" *Op. Cit.*, miércoles 19 de enero de 1994, p. 18.

Las autoridades alemanas no han cesado de aumentar los impuestos desde la unificación nacional del 3 de octubre de 1990. La taxación de los intereses de los ahorradores asciende a un 30 % y sólo afecta a los ciudadanos alemanes, el fisco fijó márgenes libre del pago del impuesto para los matrimonios y los solteros, y una vez rebasado deben notificarlo al fisco para su pago. ⁴⁵

2. ASIA

La región del Pacífico ha sido objeto de diversos intentos por conformar un esquema de integración que tenga como finalidad incrementar los vínculos culturales, económicos y políticos en la región. Las primeras ideas en ese sentido pueden encontrarse en el ideal Pan-asiático expuestas a principios del presente siglo.

Poco tiempo antes del estallido de la Segunda Guerra Mundial, Japón formuló un programa de "colaboración" económica en el área. Esto representó el primer intento sistemático por parte de este país hacia una empresa de tal naturaleza. En 1938 el gobierno japonés presentó el proyecto de un "Nuevo Orden del Asia del Este" y para 1940 creó la "Gran Esfera de Coprosperidad Económica del Este Asiático". Estas políticas de facto tuvieron la finalidad de legitimar un área de influencia económica que demandaba el desarrollo del imperialismo y expansionismo japonés.⁴⁶

Se encuentra el criterio político-económico (por llamarlo de algún modo) donde aparecen tres grandes propuestas que deliberan acerca de los límites que debe tener el proyecto de integración asiático. Una primera propuesta afirma que solamente deben participar los países del Este y Sureste Asiático. Otra establecen la participación exclusiva de los llamados "cinco del Pacífico" (Pacific Five), es decir, los Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. La última señal -tal vez de forma más

⁴⁵ *Ibidem.*, p. 22.

⁴⁶ Integración latinoamericana "Cooperación Económica en ANSEA: progreso y dificultades" Núm.142, Año.14, Enero-Febrero 1989, p.p. 3-16.

acertada- que el proyecto debe agrupar a las dos potencias capitalistas: Japón y Estados Unidos; los países de la ANSEA, los NICs⁴⁷, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y algunos países de la rivera latinoamericana como Chile y México.

Todos estos planteamientos coinciden en descartar la participación de los países socialistas en el nuevo esquema de Integración.

2.1 ANSEA (ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SURESTE ASIÁTICO)

La ANSEA fue establecida en 1967 con la firma de la Declaración ANSEA, también coincide como la Declaración de Bangkok, en la que participaron los ministros de asuntos exteriores de Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia⁴⁸, Brunel se incorporó a la Asociación en enero de 1984, poco tiempo después de haber alcanzado su Independencia. La ANSEA tuvo que hacer frente a un número considerable de obstáculos cuando se embarcó en esta empresa regional. La secuencia cronológica fue mala. En 1967, cuando se estableció ANSEA, la guerra de Vietnam estaba todavía en pleno desarrollo, y existía la posibilidad real de que se extendiera a Tailandia. Hacía apenas dos años que Singapur había alcanzado su Independencia. El "enfrentamiento" de Indonesia con Malasia acababa de terminar el año anterior, mientras que Filipinas aún no había resuelto formalmente su controversia con Malasia por Sabah. Ante todo, el fracaso de anteriores intentos de regionalismo en Asia Sudoriental todavía estaba fresco en la memoria de los gobiernos de ANSEA.

En vista de los obstáculos políticos, sociales y económicos a la cooperación regional, ANSEA tuvo que comenzar de manera muy modesta. La Declaración de Bangkok

⁴⁷ *New Industrialized Countries.*

⁴⁸ Con la creación de la ANSEA, se daban los pasos concretos para la integración comercial que había sido ya previsto con la formación de un mercado común del Sudeste Asiático, desde 1966 por los delegados de tres países: Malasia, Filipinas y Tailandia.

constituye un documento sumamente breve que promueve la cooperación regional en diversos campos sólo en un sentido amplio, pero que no contiene un ambicioso proyecto de objetivos supranacionales tales como la formación de una alianza política o de una comunidad económica, aun como un concepto vago. No existió ningún plan básico concreto que acompañara sus objetivos de cooperación regional. En realidad, no proporcionó casi ninguna estructura institucional. No hubo una carta constitutiva formal de ANSEA; tampoco se dispuso siquiera de una Secretaría de ANSEA hasta que, nueve años después se estableció una en Jakarta. Este sencillo marco de la cooperación en ANSEA presenta un agudo contraste con muchos esquemas regionales del Tercer Mundo, que a menudo van acompañados de elevados fines con ambiciosas metas, amplios programas de cooperación económica y una compleja burocracia regional que sirva de mecanismo de aplicación, ANSEA no tuvo ninguno de esos complicados dispositivos.

Sin embargo, a medida que ANSEA acumulaba años de vida se empezaron a presentar condiciones preliminares más favorables para la cooperación regional. Los países de ANSEA figuran entre aquellos cuyas economías crecen rápidamente en el mundo, puesto que registraron un crecimiento de entre 6 y 10% en el período 1965-1980.

El objetivo fundamental de la asociación consiste en acelerar el progreso económico y lograr la estabilidad de la región, y puede ser mejor referido de la siguiente manera: a) acelerar el crecimiento económico y el desarrollo social y cultural en la región por medio de un compromiso conjunto para fortalecer las bases para una comunidad pacífica y próspera en las naciones del Sudeste Asiático; b) procurar la paz y la estabilidad regionales, y el respeto por la justicia y el derecho entre los países de la región; c) promover la activa colaboración y la asistencia mutua en asuntos de interés común en los campos económicos, social, cultural, técnico y científico d) proporcionar asistencia mutua, como capacitación e investigación en las esferas educativa, profesional, técnica y administrativa; e) mantener una estrecha cooperación con las organizaciones regionales e internacionales que participen en objetivos y propósitos similares, así como

explorar otras vías para mayor cooperación ⁴⁹.

La primera reunión cumbre de la ANSEA en 1978 en Denpasar, Bali, Indonesia, fructificó en dos documentos básicos: a) el Tratado de Amistad y Cooperación, que proclama el respeto a la independencia y la soberanía de todas las naciones, la no interferencia en los asuntos internos, la solución pacífica de las controversias y la cooperación efectiva entre los miembros, y b) la Declaración de Concordia, que establece los lineamientos para la acción en las relaciones culturales, sociales y económicas, incluyendo la promoción de la justicia social así como el mejoramiento de los niveles de vida, la asistencia mutua ante desastres naturales y la cooperación en el desarrollo económico.

Logros. La ANSEA ha mantenido "diálogos" periódicos con distintos países. principalmente en torno de cuestiones comerciales y de otras ramas, y ha recibido asistencia para la elaboración de varios proyectos de desarrollo. Por ejemplo, con el Programa de Cooperación Económica ANSEA-Australia, ese país proporcionó en 1987 apoyo financiero para las actividades de dicha asociación. Anteriormente, en 1980, Nueva Zelanda, en un consejo de negocios conjunto, había dado asistencia técnica y financiera para el desarrollo forestal. De igual manera, los Estados Unidos han dado asistencia para el desarrollo de las medidas y las pequeñas empresas y para otros proyectos entre los que se cuenta la creación del Centro para el Intercambio Tecnológico.

Con la Comunidad Europea se firmó un Acuerdo de Cooperación en marzo de 1980 como resultado de una conferencia ministerial. El acuerdo entró en vigor en octubre del mismo año y tuvo el propósito de fortalecer los lazos comerciales ya existentes entre ambas entidades e incrementar la cooperación en las esferas agrícola y científica. Desde entonces se celebran cada año reuniones del Comité de Cooperación Técnica y Científica para promover contactos entre industriales de las dos regiones.

⁴⁹ MILLÁN B., JULIO A. La Cuenca del Pacífico, México, D.F., F.C.E., 1992 p.p. 61-65.

Asimismo, en diciembre de 1983 se instituyó un Consejo de Negocios entre la CEE y la ANSEA con la intención de crear un foro para hombres de negocios de las dos regiones e identificar proyectos conjuntos. La primera reunión ministerial CEE-ANSEA tuvo lugar en octubre de 1985 y se acordó en ella incrementar la inversión en la región de la ANSEA (hasta entonces el total de la inversión europea en la región alcanzaba aproximadamente 13%, en comparación con 29% del Japón y 17% de los Estados Unidos.⁵⁰ En 1986 se creó el grupo de expertos CEE-ANSEA con la finalidad de revisar las posibilidades de acceso a los mercados de la ANSEA y en 1987 se establecieron comités de inversión conjunta en todas las ciudades capitales de los miembros de la ANSEA.

Perspectivas. El crecimiento económico de largo plazo del grupo de la ANSEA ha sido aceptable. Se ha basado en una serie de mezclas de materias primas de exportación y en el crecimiento de las manufacturas, de modo que mientras Brunel es un exportador neto de petróleo al igual que Indonesia, Malasia y Tailandia han aumentado su diversificación de productos primarios a productos manufacturados, aunque los primeros aún son importantes. En esa dualidad dentro de la ANSEA la debilidad de precios internacionales en los productos primarios han reducido marcadamente las tasas de crecimiento de Indonesia y Malasia, en tanto que Filipinas ha sido afectada por lo anterior se puede argumentar que la homogeneidad del grupo de la ANSEA ha disminuido de manera sensible en términos de tasas de crecimiento de Indonesia y Malasia, en tanto que Filipinas ha sido afectada por los problemas provenientes de incertidumbres políticas. A partir de lo anterior se puede argumentar que la homogeneidad del grupo de la ANSEA ha disminuido de manera sensible en términos de tasas de crecimiento económico.

El futuro de la ANSEA dependerá en gran medida del buen funcionamiento y del mayor impulso que pueda darle la ANSEA Pacific Cooperation.

Muy indirectamente relacionada con el proceso de desarrollo y el futuro de la ANSEA

⁵⁰ *Op. Cit.*, Num.142, Año.14, Enero-Febrero de 1989, p.p. 3-16

se encuentra también una Institución Intergubernamental transpacífico integrada por los ministros de relaciones exteriores de los países miembros, que tiene mucho que ver con cuestiones políticas y estratégicas, pero que muy continuamente se toma como un augurio para el futuro, cuando se compara con otras asociaciones del Pacific Cooperation (APC).

Ese tipo de cooperación se refiere a las reuniones anuales de ministros de relaciones exteriores que se celebran entre los Estados que componen la ANSEA y los cinco países del Pacífico miembros de la OCDE, y está en pie desde 1984. Todavía es una incógnita saber si esta institución es un punto de partida para profundizar en el desarrollo de una comunidad económica transpacífica, o si es testimonio de que ese proceso de desarrollo institucional intergubernamental tiene el solo interés de impedir la disolución de la ANSEA como organismo sano que procure el desarrollo de sus sociedades.

La APC ha desarrollado una serie de diálogos bilaterales entre la ANSEA y los cinco países del Pacífico miembros de la OCDE. Esas reuniones han servido para que esos cinco países impulsen a la ANSEA a que contribuya al regionalismo del Pacífico. La concepción original de la APEC tuvo la finalidad de hacerlo anterior de manera institucionalizada para que no contraviniera su propia identidad. Los propósitos de la APEC han consistido en mejorar el acceso de la ANSEA a los mercados, optimar los términos de comercio y transferir inversiones de tecnología. Aunque con resultados poco satisfactorios tal vez el principal logro del proyecto de la APEC fue el acuerdo surgido de la primera reunión en 1984 para establecer el Programa de Desarrollo de los Recursos Humanos en el Pacífico.

La Asociación fue concebida como un órgano con potencial suficiente para desarrollarse como una organización subregional que se entendiera de cuestiones políticas, culturales y económicas. Sin embargo la APC, también conocida como la fórmula "6+5" (seis miembros de ANSEA más cinco miembros desarrollados de la comunidad del Pacífico), ha estado combinada a los ministerios del Exterior y ha adolecido de apoyo burocrático de parte de los ministerios de Finanzas y de Comercio.

En los resultados obtenidos por la APC se puede señalar que muy posiblemente este tipo de organización puede llegar a cumplir las expectativas originales de los promotores del concepto de Comunidad del Pacífico.

Sin embargo, por el momento hay muy pocas señales de que tal propósito puede cumplirse en un futuro cercano.

2.2 CUENCA DEL PACIFICO

El Océano Pacífico ocupa la tercera parte de la superficie de la tierra, al tener una extensión de 165 kilómetros cuadrados. Tiene una población que supera los 2,500 millones de habitantes. Posee 47 estados, (posteriormente se describen). Esta sería la definición geográfica de la Cuenca del Pacífico, apesar de eso es la región de mayor extensión, concepto considerado en el ámbito del comportamiento y la evolución de las relaciones Internacionales, en el que las regiones se pueden delimitar no sólo a partir de la proximidad geográfica, sino además por la interacción política, económica y social de los países.

Así pues, la realidad de la Cuenca del Pacífico no debe explicarse a partir de elementos de pertenencia estrictamente geográfica a esa enorme superficie, ya que resultan más importantes las consideraciones socioeconómicas y culturales.

Lo que dió motivo a crear y utilizar un concepto como el de Cuenca del Pacífico es primordialmente el dinamismo económico de la región, y así su definición debe interpretarse en términos económicos. La Cuenca es una región económica pues cuenta con un grupo de países que cooperan entre sí de manera cercana. A partir de ahí el comercio internacional es motivo para promover la prosperidad entre los pueblos.

El proyecto de la Cuenca del Pacífico ante todo está fincado en la cooperación económica que se cristaliza en creciente corrientes comerciales, transferencia

tecnológica, etcétera.

No se trata de un bloque cerrado. por lo contrario, varios de los países industrializados del Pacífico están fundados en modelos orientados a los mercados externos, sobre todo hacia los Estados Unidos, el Japón y otros países de la Cuenca.

El concepto de Cuenca del Pacífico tiene dos acepciones: la amplia, cuyo elemento es el geográfico o de vecindad con el Pacífico, en este sentido la Cuenca del Pacífico abarca tres continentes: Asia, América y Oceanía. De los 47 países con litorales al océano Pacífico, 24 son continentales y 23 insulares.⁵¹ Y la limitada: la de cooperación en la Cuenca del Pacífico, (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda); las cinco economías de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) y los países de industrialización reciente (Corea, Taiwan, Hong Kong y China, Chile, México y Perú).⁵²

Este último concepto es el empleado en este apartado. La Cuenca del Pacífico la conforman 18 países, con algunas diferencias en cuanto a población, grados de desarrollo, ideología, cultura, lengua y religión. Esa diversidad está determinada por la presencia de sociedades de desarrollo avanzado como Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda; economías de desarrollo reciente como Singapur, Malasia, Corea, Hong Kong y Taiwan, siguiéndolas muy de cerca Filipinas y Tailandia, así como México y Chile, también clasificados en este último grupo, y con un mayor rezago, Perú, China, el país más poblado del planeta, junto con Guinea e Indonesia, forman el bloque de países de más bajo nivel de desarrollo.⁵³

En términos generales, se trata de países autosuficientes en recursos naturales, con

⁵¹ Comercio Exterior. "Una mirada a la demografía de los países de la Cuenca del Pacífico, Vol.43, Num.8, agosto de 1993. p.p. 774-785.

⁵² *Ibidem.*, p. 775

⁵³ JIMENEZ HERNANDEZ, DOLORES "La Cuenca del Pacífico: procesos institucionales", en Daniel de la Pedraja, La Cuenca del Pacífico: perspectivas para México, Archivo Histórico Diplomático Mexicano, 1988, cuarta época, num. 33, SRE y Universidad de Guadalajara, México.

excepción de Japón, Hong Kong, Corea y Singapur, muy integrados a la economía internacionales mediante sus exportaciones de productos primarios y manufacturados y de los flujos financieros.⁵⁴

En el caso de los países menos desarrollados, como son los insulares, los latinoamericanos y los del Sudeste Asiático, sus intereses apuntan hacia un mismo objetivo: estabilidad macroeconómica e integración a la economía global por medio del incremento y la diversificación de sus exportaciones para la obtención de divisas, con ello financiar su crecimiento y su modernización industrial.

El peso acumulado y la creciente importancia de la Cuenca del Pacífico dentro de la economía mundial es clara. La complementariedad en el interior de la región le ha permitido diversificar relaciones globales más allá de los vínculos dinámicos intercambios no sólo con el Japón sino desde hace años, con el principal mercado del mundo: los Estados Unidos y, en menor medida, con Europa y el Medio Oriente.

Es indudable que el mayor efecto de estos países asiáticos en el exterior ha sido en el campo comercial. Las exitosas experiencias de los países recientemente industrializados de Asia como exportadores de manufacturas ha motivado la preocupación tanto de los países desarrollados como de los subdesarrollados. Gran parte de ese "espíritu de crecimiento del Pacífico" principalmente lo conforman los siguientes elementos; a) menor intervención gubernamental; b) liberalización y desregulación económica; c) mecanismos de mercado; d) iniciativa privada sólida; e) eficiencia y calidad; f) apertura de sus economías; g) condiciones de acceso a los mercados internacionales y h) desarrollo y transferencia de tecnología. Como resultado de dichos postulados, la constante de más importancia de esta economía ha sido la obtención de elevadas tasas de crecimiento económica sostenido.⁵⁵

⁵⁴ *Ibidem.*, p. 779

⁵⁵ ALVAREZ BEJAR, ALEJANDRO La inserción de México en la Cuenca del Pacífico, vol. II, 1990, México, UNAM, p.p. 136-140.

mundial. El comercio interasiático representó 9 por ciento del valor total del comercio de mercancías mundial en 1988.

La segunda área de más rápido crecimiento y la número dos en términos de participación de mercado fue la transpacífica, que creció casi 26 por ciento en 1988, 317 mil millones de dólares. El comercio transpacífico representó 11 por ciento del total del comercio de mercancías en 1988.⁵⁶

Inversión extranjera directa. El capital de Estados Unidos ha sido muy poderoso en América Central y México, así como en Singapur, Filipinas e Indonesia. Esto se ha dado tanto en manufacturas como en servicios. El capital japonés ha desempeñado su papel en el crecimiento de los Nic's y en la extracción de materia prima en Indonesia. Sin embargo, en los ochenta, con un yen en continuo aumento (y salarios también en aumento), el capital japonés ha tenido una importante expansión en el extranjero, particularmente en Estados Unidos, con 40% concentrado en California.

De esta forma, las dos potencias estuvieron a la par en la Cuenca del Pacífico Asiático, con Estados Unidos tendiendo a tener propiedades un tanto mayores y más diversificadas. La principal asimetría surgió en sus inversiones recíprocas. Sin embargo, las exportaciones de capital japonés se expandieron mucho más rápidamente en los ochenta aumentando, por ejemplo, en un 62% en 1988 (y posiblemente alcanzando los 50 mil millones de dólares a nivel mundial en 1989, comparados con los 4.6 mil millones de dólares en 1980.)

Además, las compañías japonesas actualmente están estableciendo plantas manufactureras en el extranjero a gran escala, las más avanzadas en Norteamérica (y a una escala mucho menor en Europa), las menos avanzadas primero en los Nic's ahora en el grupo ANSEA y en menor escala en China.

⁵⁶ "El Pacífico Asiático se convierte ya en una región importadora", Excelsior, Sección Financiera, 26 de Octubre de 1989, p. 19.

Hasta ahora la diversidad política, económica y cultural de los países de la Cuenca del Pacífico ha impedido el establecimiento de una entidad política única como el Mercado Común Europeo o aun una área de libre comercio, además de que pocas naciones están en condiciones de tolerar un Estado dominante único. En consecuencia la clave para asegurar la estabilidad política en esa parte del mundo parece encontrarse en la consolidación de un engranaje más estrecho entre los intereses económicos de dichas naciones.

La implantación de un sistema de cooperación en la Cuenca del Pacífico figura de modo sobresaliente como tema de análisis en medios gubernamentales, empresariales, académicos y periodísticos de Japón. La estrategia que se percibe en los proyectos japoneses concentra su interés, por el momento, en la zona que abarca a los países del Pacífico occidental. En particular subraya la inquietud gubernamental por examinar métodos más adecuados de capacitación de recursos humanos y la optimización de recursos energéticos en la zona; el interés empresarial en desarrollar las tecno-zonas del Pacífico" destinadas a apoyar la creación de Industrial; y la importancia que la academia atribuye al análisis de las políticas industriales para el crecimiento económico en la región. En suma, la estrategia japonesa básicamente intenta multiplicar la experiencia de desarrollo industrial japonés en otros países del Pacífico Asiático, tal como han hecho los llamados Nic's.⁵⁷

3. AMERICA DEL NORTE

3.1 INICIATIVA DE LAS AMERICAS

El 27 de junio de 1990, ante el Congreso estadounidense, el presidente Bush presentó su Iniciativa para las Américas (Enterprise for the Americas Initiative), con el fin de consolidar su política hacia América Latina.

⁵⁷ MARTINEZ LEGORRETA, OMAR Industria, Comercio y Estados, algunas experiencias en la Cuenca del Pacífico, 1991, México, COLMEX, 95 p 124.

En el marco del proceso de cambios a nivel mundial. La iniciativa otorgada particular importancia al resurgimiento de la democracia en el hemisferio occidental, en una escala nunca antes vista.⁵⁸

En abril de 1991, el embajador Julius Katz, representante comercial adjunto estadounidense, expuso ocho criterios que su país espera aplicar en futuros acuerdos de libre comercio vinculados a la iniciativa.

- a) Pugnar por la eliminación de todo arancel;
- b) Prever la remoción progresiva análoga de las barreras no arancelarias;
- c) Abarcar los servicios;
- d) Establecer normas relativas a las inversiones;
- e) Brindar un mecanismo de solución de diferencias;
- f) Garantizar la protección de los derechos de propiedad intelectual;
- g) Establecer disposiciones especiales para tratar el comercio de los recursos naturales y los productos derivados de éstos, y
- h) Incluir medidas relativas a los subsidios, el comercio estatal las restricciones comerciales sustentadas en problemas de balanza de pagos y el uso de restricciones y controles de divisas.

Estados Unidos también ha señalado que sólo intentará negociar acuerdos de libre comercio con los países que:

- a) Haya adoptado políticas de libre mercado;
- b) Tengan la capacidad institucional para poner en práctica acuerdo de libre comercio;
- c) Haya avanzado en la liberación comercial, y
- d) Sean partes contratantes del GATT.⁵⁹

El Gobierno estadounidense da la preferencia de negociar acuerdos de libre comercio con grupos de países previamente integrados entre sí.

⁵⁸ MILLOR MAURI, Manuel, "La iniciativa para las Américas", Relaciones Internacionales, Vol. XIII, N° 51 mayo-agosto 1991, UNAM P.P. 85 - 89

⁵⁹ Comercio Exterior, Vol. 42, N° 3, México, marzo de 1992 p.p. 237 -243.

Se han suscrito acuerdos marco entre Estados Unidos y países y grupos de países latinoamericanos y caribeños, en su preparación para futuras conversaciones sobre libre comercio.

Washington los ha suscrito con todas las naciones de la región, excepto Cuba, Haití, Surinam y la República Dominicana. Esos sino que establecen los mecanismos de consulta para solucionar problemas específicos y facilitan la negociación de acuerdos de libre comercio.

La iniciativa es un proyecto de largo plazo que tomará años en producir frutos. Myles Frechette, representante comercial adjunto de Estados Unidos, señaló en la Conferencia de la OEA que la concreción de la iniciativa abarcará hasta el próximo decenio, toda vez que tanto el Congreso como el gobierno de Bush preferían esperar a que el TLC y la Ronda Uruguay produjesen resultados antes de avanzar en la negociación de acuerdos de libre comercio con otros países de la región.

Frechette, también señaló que aún no se habían elaborado la lista de países con los que se negociarían acuerdos de libre comercio, ni cómo ni cuándo se procedería a hacerlo. Asimismo, indicó que tampoco se había decidido cómo se desarrollará la zona hemisférica de libre comercio (si mediante la adhesión de otros países al TLC o la negociación de acuerdos de libre comercio con cada país por separado). De ahí surgen dos consecuencias importantes para la región; la IPA es un proyecto a largo plazo y el TLC sentará las bases, pautas, criterios y alcances para negociar acuerdos de libre comercio con otros países de América Latina.⁶⁰

El 14 de septiembre de 1990, el presidente Bush envió al Congreso el proyecto de ley referente a la iniciativa para las Américas.

En un mensaje que acompaña a la propuesta, Bush manifiesta que la iniciativa procura

⁶⁰ "Letra muerta, la iniciativa para las Américas: Libre Comercio, la opción" El Financiero, lunes 14 de marzo de 1994, p. 24.

extender los intercambios con las naciones latinoamericanas mediante acuerdos que tengan "el objetivo final de (establecer) un sistema de libre comercio en todo el hemisferio".

Con fecha 17 de septiembre de ese mismo año, el Embajador Julius L. Katz, representante comercial de Estados Unidos ante la Comisión Económica Mixta del Congreso, dirigió un mensaje sobre las "nuevas políticas económicas hacia América Latina". Katz, precisó el interés de Washington en que se liberen aún más sus aranceles al comercio y se eliminen los obstáculos restantes a las inversiones.

Posteriormente, el 18 de septiembre, David C. Mulford, subsecretario de la Tesorería para Asuntos Internacionales, realizó una presentación de la Iniciativa ante el Subcomité de Desarrollo Finanzas, Comercio y Política Monetaria Internacional.

Mulford subrayó la entusiasta acogida que han dado los líderes de América Latina y el Caribe a la Iniciativa, especialmente los países más grandes de la región.

Con fecha 7 de Octubre de 1990, el subsecretario de Estado para Asuntos Hemisféricos, Bernard Aronson, manifestó que el Presidente Bush esperaba disponer en los primeros meses de 1991 de la autorización solicitada, al Congreso para negociar el Acuerdo de Libre Comercio con México, considerado como el punto de partida del más ambicioso plan continental. De acuerdo con la agenda presidencial, Bush contemplaría la posibilidad de iniciar negociaciones formales para la creación de una zona de libre comercio continental entre los meses de mayo y junio, el primer acuerdo sobre la nueva unión comercial hemisférica.

Bush dió pasos adicionales con este fin, al solicitar al Congreso que extienda a Perú, Ecuador, Bolivia y Colombia el mismo trato preferencial que se dió a los países de la Cuenca del Caribe. En la gira sudamericana del presidente estadounidense, realizada en diciembre de 1990 después de su viaje a México en noviembre, Bush visitó Brasil,

Chile, Uruguay, Argentina y Venezuela.⁶¹

Parte del pilar de la iniciativa para las Américas sobre inversiones se refiere a un fondo de 1500 millones de dólares que administrará el BID. El presidente Bush propuso que su país contribuyese con 100 millones anuales durante cinco años y que tanto Japón como la CEE aportaran la misma cantidad. El Fondo Multilateral de Inversiones (MFI) que se crearía con dichos recursos financiaría el otorgamiento de asistencia técnica para promover la economía de libre mercado en la región.

Estados Unidos ha continuado las conversaciones con varios países de América Latina para suscribir tratados bilaterales de inversión que garantizan el trato nacional a los inversionistas de los países signatarios. El 14 de noviembre de 1991 el Gobierno estadounidense suscribió un TBI con Argentina y en la actualidad sostiene conversaciones con el mismo fin con Jamaica y Costa Rica.

Estados Unidos pretende utilizar el plan de reducción de deuda prevista en la iniciativa para generar fondos (mediante la conversión de deuda en moneda nacional) que se canalizaría a Juntas regionales para proyectos ambientales. Ello no sólo permite generar una fuente de recursos para ese tipo de programas, en un momento en que tanto Estados Unidos como los países latinoamericanos y caribeños están enfrentándose a graves restricciones presupuestarias sino también, dado el gran interés por el tema de la protección del ambiente, atraer nuevos promotores de la iniciativa para las Américas.

La evolución de la iniciativa para las Américas está estrechamente vinculada con el desarrollo de la Ronda Uruguay, en la medida en que el progreso que pueda lograrse en la primera dependerá, ante todo, del éxito que se obtenga en la segunda.

La iniciativa contiene un planteamiento de estrecha colaboración con las naciones del hemisferio para alcanzar una culminación exitosa de la Ronda Uruguay. Asimismo, propone inducir reducciones arancelarias más significativas en el contexto de dicha

⁶¹ MILLOR MAURI, Manuel, *Op. Cit.*, p.p. 87 -89.

Ronda para productos de especial interés para la región. Esto último no se ha concentrado.

América Latina considera a la Iniciativa para las Américas, una declaración política muy importante y un progreso conceptual significativo en las relaciones entre Washington y la región del Caribe. El interés regional se ha manifestado en la firma de acuerdos marco con Estados Unidos, tanto por países como por bloques subregionales (MERCOSUR y Caricom).

Enrique Iglesias director del Banco Interamericano de Desarrollo, señaló en Guadalajara, en la primera Cumbre Iberoamericana que la Iniciativa de las Américas de Estados Unidos es una oportunidad para el desenvolvimiento de las economías latinoamericanas, puesto que es una opción favorable para reducir la deuda de América Latina ante tal país, que suma 12 millones de dólares y además es compaginable con la formación de nuevos mercados regionales, como el del MERCOSUR y el Tratado Trilateral de México, con las naciones norteamericanas.⁶²

También expresó que ya signos inequívocos de una recuperación económica en Latinoamérica, como se constata con los mercados de capital y el retorno importante de la inversión privada y los recursos fugados.⁶³

Durante la XVII Reunión del Consejo Latinoamericano del SELA, celebrada en septiembre de 1991, mediante la Decisión 315 se encomendó a la Secretaría Permanente;

- a) Examinar y seguir los principales acontecimientos relacionados con la Iniciativa, tanto en Estado Unidos como en el ámbito de los distintos modelos de Integración, incluyendo las posiciones individuales de los países.
- b) Seguir los avances relativos a las negociaciones del tratado de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México y examinar las experiencias que de ellos se derivan para América

⁶² *Op. Cit.*, Sección Internacional, viernes 19 de julio de 1991 p. 33.

⁶³ *Ibidem.*, p. 34.

Latina y el Caribe.

c) Analizar las experiencias prácticas de países del Caribe y Centroamérica en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y los países del Caribe bajo el Caribcan.

d) Otorgar asistencia técnica a los países miembros del SELA en sus negociaciones con Estados Unidos en el marco de la Iniciativa.

En colaboración con los organismos regionales e internacionales competentes y con base en los datos existentes, identificar y evaluar para cada país, subregión y región, las medidas arancelarias y no arancelarias que afecten las condiciones de acceso al mercado de Estados Unidos.

Estados Unidos concibe a la Iniciativa para las Américas como un instrumento para constituir un bloque hemisférico; más bien, dicho país insiste en la importancia de lograr la liberación comercial en escala global, y funcionarios del Gobierno estadounidense han precisado los criterios y las condicionalidades que deberían satisfacer las economías del área que desean negociar acuerdos de libre comercio con su país. Subraya la necesidad de que los países de la región promuevan la apertura y cooperación con la CEE, Japón, los países de la ANSEA y otros espacios económicos.

La heterogeneidad existente en América Latina y el Caribe tendrá, sin duda, una influencia predominante en la definición de los términos y condiciones en que se celebren en el marco de la Iniciativa los entendimientos entre los países de la región y Estados Unidos. Sin embargo, la definición de posiciones regionales no significa, en modo alguno, limitar la adopción de acuerdos y entendimientos de carácter bilateral o de agrupaciones de países. Al respecto, tal como señaló la Secretaría Permanente del SELA, es necesario diferenciar claramente las ventajas que ofrece un diálogo regional colectivo con Estados Unidos sobre criterios, reglas de juego y temas con respecto a la iniciativa, de una negociación colectiva de dimensión regional que, ante las actuales circunstancias, tanto en la región como en Estados Unidos, no resulta viable.

La actual administración de Clinton propone ampliar los acuerdos comerciales con el

resto de latinoamérica. La creación de puestos de trabajos se producirá cuando se lleve el pacto comercial a Chile, Argentina, Colombia, Venezuela y otras democracias orientadas hacia una economía de mercado en América Latina, que permitirá crear un mercado de 700 millones de consumidores, que serán más de mil millones a comienzos del próximo siglo, según plantea William Clinton. Los argumentos utilizados por los oponentes al tratado se refieren a fuerzas económicas y acontecimientos que se dieron en el pasado.

"Nuestra economía no crecerá a menos que vendamos más productos y servicios más allá de nuestras fronteras. Simplemente, no podemos crear una economía saludable sólo con cambios internos, afirmó el presidente antes de comenzar el debate."⁶⁴

De acuerdo con el SELA, el único aspecto que se mantendrá es la nueva estrategia de Clinton para el establecimiento del libre comercio en todo el continente americano. Asimismo, en un apartado del informe se precisa que el paso inmediato será la negociación de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Chile.

El organismo regional también expresó sus dudas sobre la prioridad que otorga el mandatario estadounidense a Latinoamérica, en la medida que con la adopción de políticas orientadas al mercado la región se convertirá en un socio cada vez más próspero de la Casa Blanca. Entre otros países, figuran Argentina, Brasil y México, junto con China, Indonesia, Polonia, Sudáfrica, Corea del Sur y Turquía.

Para los países sudamericanos, el aspecto más importante es la renovación del Sistema Generalizado de Preferencia. Los países de Centroamérica y el Caribe confían en que Estados Unidos extienda a estos países los beneficios comerciales y de inversión que obtuvo México mediante la firma del Tratado de Libre Comercio.⁶⁵

⁶⁴ "Clinton plantea ampliar los acuerdos comerciales con el resto de Latinoamérica" *Op. Cit.*, lunes 1º de noviembre de 1993, p.27

⁶⁵ *Op. cit.*, EL Financiero, lunes 14 de marzo de 1994, p. 24

3.2 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CANADÁ - ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Por los contrastes entre la historia de Estados Unidos y Canadá no sorprende que ambos pueblos se formaran concepciones diferentes de sí mismos.

Durante el siglo XIX y principios del XX, Estados Unidos se mantuvo como el ejemplo extremo de la clásica sociedad liberal que rechazaba la alianza del trono y el altar, el elitismo predestinado, el mercantilismo, la *noblesse oblige* y el comunitarismo. Éstos fueron, precisamente, los valores que los canadienses buscaron preservar como reacción contra las revoluciones liberales.

Si la historia temprana de Estados Unidos puede verse como el triunfo de las tendencias jeffersonianas-jacksonianas más izquierdistas, muchos historiadores y sociólogos canadienses han subrayado el dominio de las fuerzas conservadoras al norte de la frontera hasta muy avanzado el siglo XX. Canadá no fue políticamente más homogéneo que Estados Unidos, pero fracasaron sus movimientos populistas de reforma en el siglo XIX, como las rebeliones de Mackenzie y Papineau en aquellos años treinta, mientras en Estados Unidos triunfaban grupos o movimientos equivalentes.⁶⁶

A pesar de que Canadá controla un área más grande que Estados Unidos, es mucho menos hospitalaria en términos de clima y recursos. Su mayor superficie, su menor base de población y el temor al expansionismo estadounidense, han reforzado la tradición estatista de la participación directa del Estado en la economía.

Una comparación de las experiencias fronterizas de los dos países muestra que los

⁶⁶ Comercio Exterior, Vol.44, núm. 1, México, enero de 1994, p.p. 4 - 18.

valores y factores estructurales han interactuado para desembocar en diferentes resultados. Puesto que Canadá estaba en guardia constante frente al expansionismo estadounidense, no podía desproteger ni dar autonomía a sus comunidades fronterizas. La ley y el orden, representados por la Policía Montada del Noreste, controlada desde el centro, acompañaron a los colonizadores de la frontera, lo cual contribuyó a profundizar el respeto por las instituciones legales y el orden en dicha zona. Del lado sur, la frontera anárquica comprendió el individualismo estadounidense y el desacato a la autoridad.⁶⁷

La decisión canadiense de negociar un ALC con Estados Unidos se fundamentó en un sólido análisis económico, un ALC (Acuerdo de Libre Comercio) ofrecía la mejor posibilidad de mitigar los efectos del proteccionismo de Estados Unidos, también conduciría a una mayor inversión y a una mayor productividad en la industria canadiense y que esto, a su vez, llevaría a un incremento del P.I.B. canadiense del 4 al 10 % a largo plazo.

El Acuerdo Comercial entre ambos países, que entró en vigor en enero de 1989, tiene como objetivo establecer una zona de libre comercio y no un mercado común.

El Acuerdo es la culminación de un largo proceso que inició hace más de un siglo con el primer "Tratado de Reciprocidad" en 1954, entre Estados Unidos y lo que entonces era la Provincia de Canadá, dependiente del Reino Unido. Este esfuerzo y otros se vieron frustrados por diversos factores, entre ellos, la Guerra -Civil de Estados Unidos, dos Guerras Mundiales, el establecimiento de la Confederación Canadiense, y el siempre presente tema de las Soberanías Nacionales.

El Acuerdo de Libre Comercio plantea la eliminación gradual de los aranceles en un plazo de diez años. Esta reducción arancelaria podría acelerarse por acuerdo de ambas partes. Es importante destacar que más de 75 % del comercio entre ambos países se desarrolló libremente antes de la firma del Acuerdo.

⁶⁷ *Ibidem.*, p. 8 .

Con relación a la agricultura, el Acuerdo permite mantener las condiciones existentes en ambos países al momento de la firma con miras a la negociación posterior para liberar el comercio y reducir o eliminar políticas Internas de subsidios y protección a este sector. Los dos países han establecido sistemas altamente subsidiados para mantener altos los precios de los productos agrícolas.

En materia automotriz el comercio entre ambos estaba ya libremente de impuestos para unidades nuevas en 95%. Con el Acuerdo se intenta liberar el 5% restante, así como suprimir subsidios o condiciones vinculadas al desempeño exportador de las empresas. El comercio en autos usados será liberado en un periodo más largo.

En materia energética, el Acuerdo establece que Estados Unidos tendrá acceso indiscriminado a los recursos canadienses y Canadá al mercado norteamericano. En el caso de escasez no podrá discriminarse la exportación y ésta deberá recibir un tanto proporcional a la reducción del suministro total.

En materia de inversiones foráneas se liberalizan las reglas, aunque se retienen algunas restricciones en sectores considerados sensibles, como pudieran ser las Industrias culturales. En este punto es interesante hacer notar que inversionistas norteamericanos tienen amplios intereses en Canadá, y a la vez, los canadienses mantienen inversiones cuantiosas en Estados Unidos.⁶⁸

Por virtud del Acuerdo cada país podrá continuar aplicando su propia legislación en relación con prácticas desleales de comercio, subsidios y derechos compensatorios. Se establecen, sin embargo, procedimientos de apelación.

Un punto que merece particular atención es el de las reglas de origen. Si bien el Acuerdo tiene como objetivo la eliminación de aranceles entre ambas naciones, Canadá y Estados Unidos mantendrán los aranceles en las importaciones de terceros países. Ante ello, se hace necesario definir los bienes que podrían importarse libres de

⁶⁸ CINDAC, El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos: Camino para fortalecer la soberanía, México, Edit. Diana, 1991. p.240.

aranceles. Las reglas de origen establecen que para gozar del tratamiento preferencial, los productos objeto de comercio entre los dos países deberán ser producidos en uno de ellos o en ambos. En algunos casos los productos objeto de comercio podrán incluir insumos importados de terceros países, siempre y cuando no se exceda de 50% del costo del producto, ni se cambie sustancialmente su presentación, como para clasificarse en una fracción arancelaria diferente.

El Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos, como otros acuerdos de libre comercio, es compatible con las reglas del GATT/OMC. De hecho, los Gobiernos de los dos países signatarios han confirmado su interés en las negociaciones multilaterales, considerando que el Acuerdo de Libre Comercio fortalece y apoya las actuales negociaciones para liberalizar el comercio.

Principales Características del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.

1. Se eliminarán totalmente los aranceles a la importación en un periodo de 10 años.
2. Se tomará medidas para liberalizar granos y otros productos.
3. El Pacto Automotriz de 1965 quedará vigente. Los requisitos existentes de desempeño serán eliminados gradualmente.
4. No se aplicarán restricciones comerciales para crudo, producción de petróleo, gas natural, electricidad y uranio,
5. Se otorgarán garantías de trato igual, derechos de establecimiento y de acceso a los mecanismos internos de distribución de servicios en 150 sectores específicos, incluyendo financieras, aseguradoras, minería, agricultura, computadoras, telecomunicaciones y turismo.
6. El acuerdo elimina restricciones a la inversión así como los requisitos mínimos y máximos de propiedad a empresas extranjeras, así como el despojo forzado, excepto para instituciones culturales canadienses.
7. Todos los requisitos de exportación, de contenido local, de fuentes locales, de capital nacional y de sustitución de importaciones serán eliminados.
8. Se establecerá una Comisión de Comercio Estados Unidos Canadá para vigilar la implementación del acuerdo y las controversias que pudieran surgir.

9. Ambos países retienen su derecho de imponer impuestos compensatorios y medidas antidumping bajo sus estatutos nacionales existentes para protegerse de subsidios perjudiciales o de prácticas depredadoras.

10. Las Inversiones y regulaciones aplicables a acciones en el pasado quedan vigentes pero sin efecto para nuevas Inversiones o actos comerciales.

11. El acuerdo no abarca productos agrícolas, culturales, algunos servicios de transporte, algunas Inversiones en energía y otra serie de temas, incluyendo el acuerdo existente entre Estados Unidos y Canadá sobre madera aserrada.

12. En el acuerdo no existe ningún convenio acerca de la protección de derechos de propiedad intelectual.⁶⁹

3.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADA, ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y MÉXICO

Las relaciones comerciales de México con Estados Unidos han sido amplias y profundas a lo largo de la historia, como acontece con países vecinos que comparten una enorme frontera. Desde el siglo pasado, alrededor del 70 por ciento de nuestras exportaciones y cerca del 50 por ciento de las importaciones se realizaban ya con Estados Unidos y a final del periodo revolucionario y de la primera guerra mundial, "el grueso de las manufacturas que México adquiría en el exterior dejaron de provenir de Inglaterra y en su lugar llegaron de Estados Unidos, y en menor medida, de Alemania" ⁷⁰ La segunda guerra incrementó el comercio entre los dos países y dió un nuevo impulso al proceso de industrialización que condujo, en 1942, a la firma de un tratado comercial entre los dos países que se denunció años después. ⁷¹

⁶⁹ SIDNEY WEINTRAUB, México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, México, Edit. Diana, 1989, p.p. 72 - 75 .

⁷⁰ MEYER, Lorenzo, Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos, En la Integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá, ¿alternativa o destino?, México, siglo XXI, 1990, p. 17.

⁷¹ OJEDA GOMEZ, Mario, Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte, México, F. C. E., 1991, 325 pags.

Posteriormente, México acorde con las teorías de la época, principalmente de la CEPAL, se orientó hacia la sustitución de importaciones. Este modelo funcionó adecuadamente, pero comenzó a mostrar signos de agotamiento desde la segunda mitad de los años sesenta. Al inicio de la siguiente década se realizaron algunos esfuerzos para imprimir mayor dinamismo a la actividad económica con base en el incremento de las exportaciones y para ello se creó, entre otros instrumentos de promoción, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE). Sin embargo, estos esfuerzos no fructificaron debido a que habiendo permanecido la economía cerrada, se obstaculizaba el acceso a nuevas tecnologías y a insumos de precios y calidad internacional que permitiera a los productores nacionales competir en los mercados mundiales. Por lo mismo, tampoco pudieron aprovechar las economías de escala, la especialización en la producción y otras ventajas de los grandes mercados.

La experiencia mexicana durante los años en que se mantuvo alto el precio del petróleo demostró, entre otras cosas, que la abundancia de recursos en el marco de una economía cerrada no provoca, necesariamente, aumentos sustantivos en la competitividad del aparato productivo.

Esta experiencia nos hizo comprender que para retomar el crecimiento sobre bases sólidas era indispensable abrir la economía, a fin de lograr mayores niveles de competitividad, ya que el intercambio de bienes con el exterior permite a los países utilizar sus ventajas comparativas, lo que dinamiza a su sector productivo; promueve la especialización, se aprovechan economías de escala y se facilita la transferencia de tecnología para aumentar la productividad.

En 1986 México ingresó al GATT y abrió su economía a la competencia internacional. En los años siguientes se formularon muchas críticas contra la amplitud y velocidad de la apertura y se pronosticó el colapso de la industria nacional. Ello no sólo no aconteció, sino que por el contrario, las exportaciones no petroleras comenzaron a incrementarse, en forma tal, que en el curso de unos años pasaron de representar 4,753 millones de dólares en 1982 a cerca de 15 mil en 1989. En 1990, sumaron 16,670 millones de dólares (sin maquila) y los primeros datos para 1991 señalan, para el mes de septiembre, un

Incremento del 13.5 por ciento en comparación con el mismo periodo del año anterior, con un monto de 14 mil millones de dólares.⁷²

Los cambios operados en la segunda mitad de 1980 demostraron, también, que la industria nacional no sólo pudo enfrentar exitosamente la competencia que implicó la apertura, sino que gracias a ella pudo adquirir insumos en el exterior que le permitieron aumentar su productividad y penetrar en nuevos mercados mundiales.

Las exportaciones no petroleras se han dirigido en su mayor parte a Estados Unidos. México es ahora el primer proveedor de ese país en televisores, equipos modulares de sonido, refrigeradores, aparatos de aire acondicionado, teclados para computadoras y muebles de baño; segundo proveedor en productos como cemento, reguladores automáticos, grabadoras, tubos y micrófonos, y tercer proveedor en productos como aparatos de transmisión para televisores, cerveza, automotores, ventiladores, artículos de madera, muebles metálicos y papel.

Además, gracias al dinamismo de las ventas externas de algunos productos agropecuarios, México es el principal proveedor a Estados Unidos de café crudo; segundo proveedor de ganado en pie, y tercer proveedor de camarón.

El 12 de agosto de 1992, el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra; ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson y la representante comercial de Estados Unidos, Carla Hills, concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Funcionarios de los tres gobiernos recibieron el encargo de concluir el texto lo antes posible. Este se hará del conocimiento público una vez terminada su redacción. La siguiente descripción no pretende interpretar el texto final.

Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre

⁷² MEYER, LORENZO, *Op. Cit.*, p. 26

Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la Interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos del Tratado son; eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Los países miembros del TLC lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y las reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios Internacionales.

Para efectos de Interpretación en caso de conflicto, se establece que prevalecerá las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios, aunque existen excepciones a esta regla general. Por ejemplo, las disposiciones en materia comercial de algunos convenios ambientales prevalecerá sobre el TLC, de conformidad con el requisito de minimizar la Incompatibilidad de estos convenios con el TLC.

En las disposiciones Iniciales se establece también la regla general relativa a la aplicación del Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. Asimismo, en este apartado se definen los conceptos generales que se emplean en el Tratado, a fin de asegurar uniformidad y congruencia en su utilización.⁷³ El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un período de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

⁷³ Comercio Exterior, suplemento especial, Septiembre de 1992, p.p. 8 - 32.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado se formularon para;

Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no los que aborden total o en su mayor parte en otros países; establecer reglas claras y obtener resultados previsibles, y reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLC contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), puesto en vigor a partir del 1° de enero de 1989, como se vió en el apartado anterior terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.⁷⁴

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto sustrae del costo total del bien los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque.

En este último método se limita la carga financiera que se puede incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo, el de costo neto deberá utilizarse cuando el de valor

⁷⁴ *Op. Cit.*, "Tratado de Libre Comercio de América del Norte: un análisis crítico" Vol. 44, num.6, junio de 1994, p. 503

transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automovilística.

Para que los productos de la industria automovilística puedan obtener trato arancelario preferencial, deberán cumplir con un determinado porcentaje de contenido regional basado en la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5% para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos, y a 60% para los demás vehículos y autopartes). Para calcular con mayor precisión el contenido regional en dichos productos, el valor de las autopartes que se importen de países no pertenecientes a la región se identificará a lo largo de la cadena productiva. Para brindar flexibilidad administrativa a los productos de autopartes y vehículos automotores terminados el Tratado contiene disposiciones que permiten utilizar promedios de contenido regional.

Una cláusula de *minimis* evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el solo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". Conforme a esa cláusula, un bien que en otras circunstancias no aplicaría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región cuando el valor de los materiales ajenos a ella, no excedan del 7% del precio o del total del bien.⁷⁵

El primer gran rubro es el que se refiere a acceso a mercados. Los objetivos son la eliminación de aranceles y otras restricciones al acceso de nuestros productos al mercado estadounidense y canadiense.

El segundo gran rubro de negociación se refiere a las reglas de comercio, que incluyen los temas de normas y de protección contingente.

El tercer gran rubro de negociación está formada por los servicios, que constituyen un tema vasto y complejo que cobra importancia creciente en las economías modernas, ya que son un complemento básico de los flujos comerciales de mercancías.

⁷⁵ *Ibidem.*, p. 9

El cuarto gran rubro es la inversión. En el curso de las reuniones sostenidas, las partes han reafirmado su pleno respeto por las disposiciones constitucionales de cada país. En todas aquellas áreas en las que el constituyente encomendó una responsabilidad concreta al estado, México mantendrá invariable su posición.

El quinto gran rubro de negociación la constituyen el tema de la propiedad intelectual. Las leyes sobre la materia, que recientemente aprobó el Congreso de la Unión, brindan protección adecuada al inventor mexicano y seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías.

El sexto y último rubro de negociación es la referente a la solución de controversias. Un mecanismo de esta naturaleza es necesario en cualquier tratado comercial. En este grupo se abordan los procedimientos y sistemas operativos para resolver con agilidad, las controversias que, en cualquier materia, puedan surgir entre las partes. México ha manifestado su deseo de crear mecanismos de consulta gubernamentales que permitan soluciones justas expeditas.⁷⁶

Defendiendo la posición de la Administración William Clinton al decir que el Tratado Trilateral de Libre Comercio "fortalecido através de acuerdos paralelos", el representante de comercio de los Estados Unidos, Mickey Kantor dijo en mayo de 1993, en su discurso ante el comité del medio ambiente y trabajos públicos y el Subcomité de Comercio Internacional, que; Los acuerdos paralelos anhelados por la administración del Presidente Clinton deberán ser acordes a su Congreso y contendrán serios compromisos; Dichos acuerdos deberán animar al mejoramiento de las condiciones laborales y proteger el medio ambiente; Ratificó que el objetivo fundamental del tratado debe buscar el aumento del nivel de vida en toda América del Norte, al mejorar las condiciones antes descritas.⁷⁷

⁷⁶ Discurso del Doctor Jaime Serra Puche, secretario de Comercio y Fomento Industrial avances en la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estado Unidos pronunciado ante el senado de la República el 27 de Agosto de 1991, y publicado por SECOFI.

⁷⁷ EL FINANCIERO, Análisis, lunes 7 de junio de 1993, p. 34a.

En forma simultanea, el 14 de septiembre de 1993, los mandatarios de Canadá, Kim Capbell, Estados Unidos, William Clinton y México Salinas de Gortari firmaron los textos finales de los Acuerdos Paralelos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El siguiente paso fue aprobarlo en los congresos de los tres países. El 17 de noviembre, después de un intenso debate la Cámara de Representantes de Estados Unidos aprueba el TLC por 234 votos a favor y 200 en contra. Tres días después el Senado estadounidense aprueba el TLC con 56 votos a favor y dos en contra.

El 1° de enero de 1994, empezó a operar el Tratado de Libre Comercio, y es cuando los gobiernos de México y Estados Unidos iniciaron negociaciones sobre el texto del TLC.

C A P I T U L O I I I

INICIATIVAS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE SUS PRINCIPALES LOGROS Y FALLAS

1. MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA)

1.1 ANTECEDENTES, OBJETIVOS Y ETAPAS.

El proceso de integración económica en la región de América Central es muy vasto y sumamente complejo, además que desde su inicio está en proceso de constante evolución.

A principios de la década de los 50 se encuentran los primeros intentos de conseguir cierto grado de cooperación económica entre las cinco repúblicas centroamericanas. En ese momento, sólo África parecía tener asignada una prioridad más baja que América Latina entre los distintos intereses políticos y económicos de Estados Unidos. Fue en la época de la guerra de Corea de los últimos años del Plan Marshall, de la participación Norteamericana en el Medio Oriente y de la Agudización de la guerra fría, cuando surgió la idea de la integración económica centroamericana en un grupo de economistas latinoamericanos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas.

En Junio de 1958 fueron suscritos por los gobiernos de la República de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, dos Instrumentos jurídicos que crean la estructura formal del Mercado Común Centroamericano: el Tratado Multilateral de Libre Comercio Integración Económica Centroamericana y el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración. Los acuerdos firmados en Tegucigalpa fueron el resultado de varios años de estudio y preparativos realizados con la cooperación de la CEPAL y de diversos organismos de asistencia Técnica de las Naciones Unidas.

El Tratado Multilateral de Libre Comercio establece una zona de libre intercambio para una lista determinada de productos que, aun cuando abarcan inicialmente sólo una parte del Comercio Intercentroamericano, deberá llegar a ampliarse hasta comprender casi la totalidad de los mismos al cabo de diez años. Establece también el compromiso de que los gobiernos centroamericanos igualarán su tarifa arancelaria exterior sobre los productos de Libre Comercio, así como sus principales materias primas.

El segundo convenio es de carácter general y prevee que para determinadas ramas industriales, los gobiernos podrán acordar entre sí la localización de las plantas industriales que las compongan, su capacidad mínima, la composición de su capital y otras condiciones que garanticen un desarrollo adecuado a esas actividades para el conjunto de Centroamérica y una distribución equitativa de plantas entre los países, todos con vistas a evitar duplicaciones innecesarias de grandes inversiones y a lograr una base amplia de mercado. Los productos de esas plantas industriales tendrán acceso al mercado común, es decir al Libre Comercio en Centroamérica.

El paso más importante en la formación del Mercado Común Centroamericano fue la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, en Managua, hacia finales de 1960, por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua al que posteriormente se adhirió Costa Rica. El Tratado disponía el libre comercio de los productos centroamericanos que no se exceptuarán específicamente en el Tratado mismo. Los derechos sobre el comercio intraregional de alrededor de las tres cuartas partes de las posiciones del arancel centroamericano se eliminaron tan pronto como el instrumento entró en operación y en un 20% adicional en los siguientes 5 años. Para 1967 había muy pocos productos sujetos a restricciones en su intercambio intrazonal. Sin embargo, entre los productos excluidos se encuentran algunas de las principales mercancías de exportación de Centroamérica como algodón y café.

El Tratado de Managua y los instrumentos legales que lo complementan se basaban en el reconocimiento de las condiciones que asegurarían la cooperación entre los cinco países. Se ofrecían ventajas económicas tangibles y sustanciales para todas las partes contratantes y se tomaba en cuenta la distribución de esos beneficios entre los países

participantes. No se perturbaban los medios de acceso de cada parte contratante a las fuentes de asistencia exterior y se conseguía un volumen considerable de ayuda externa que probablemente no hubiera podido obtenerse sin el mercado común. Los compromisos de integración no representaban amenaza alguna a la estructura existente de las Inversiones o del poder político dentro de la zona.

Consciente de las realidades políticas y de la importancia especial que los países en desarrollo conceden a la industrialización, los forjadores de la Integración centroamericana actuaron desde un principio por el medio del mecanismo de Industrias de Integración, para asegurar a las partes contratantes una participación relativamente igualitaria en los beneficios de la industrialización, los forjadores de la Integración centroamericana actuaron desde un principio por medio del mecanismo de Industrias de Integración, para asegurar a las partes contratantes una participación relativamente igualitaria en los beneficios de la industrialización. El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), que fue establecido para proporcionar financiamiento a proyectos de infraestructura y actividades productivas de interés regional también se guió por el principio del "desarrollo equitativo", de suerte que las ventajas de la Integración económica no se concentraran en los países miembros más avanzados.⁷⁸

Las delegaciones de los cinco países reconocen "la importancia fundamental que la Integración económica tiene para el desarrollo de los países del Istmo centroamericano y pusieron de manifiesto su conformidad con la manera en que la Secretaría Ejecutiva ha planteado el concepto de Integración que sirve de base a la constitución del Comité. Estuvieron acordes, asimismo, en que debería procurarse la Integración en forma gradual y limitada, sobre bases de cooperación mutua."⁷⁹

Se puso de manifiesto, por otro lado, que si los países centroamericanos estaban en un proceso de Integración, éste tenía que ser parte de la política general de desarrollo de

⁷⁸ GRUNWALD, JOSEPH., *et al.* La Integración Latinoamericana, México, 1975 p.64

⁷⁹ Problemática Jurídica e Institucional de la Integración de América Latina, Inst. Interamericano de Estudios Jurídicos internacionales, Washington, D.C., 1967, p. 121.

Centroamérica, por lo que cada país no podía ser para este efecto independiente de las otras cuatro Repúblicas.

El proceso de Integración económica del área, regido por una amplia red de convenios y que hoy se conocen como el "Mercado Común Centroamericano", comprende tres etapas o periodos.

La primera etapa -de 1951 a 1957- se caracterizó por la suscripción de una serie de tratados bilaterales que ofrecieron nuevas experiencias en materias de intercambio, en hábitos de cooperación y en procedimientos para resolver problemas comunes. Cabe anotar inicialmente que desde el siglo pasado se suscribieron tratados de libre comercio que comprendían o amparaban productos naturales, pero debido a la falta de vías de comunicación, sus efectos se manifestaron más que todo en un comercio fronterizo. Ya en el presente siglo, en 1918, El Salvador y Honduras suscribieron un convenio de libre comercio para productos naturales y algunos manufacturados; de tal manera que entre esos dos países se ha venido llevando a cabo un comercio ininterrumpido desde esa fecha.

En esta primera etapa es también cuando se inician los distintos trabajos del Comité de Cooperación Económica del Istmo, puesto que en esos años se realizaron los diversos estudios que sirvieron de base para ir seleccionando las posibles áreas de cooperación entre los países centroamericanos.

De ahí que sea oportuno resumir aquí algunos aspectos sobre esta materia, porque señalan como Centroamérica abordó, desde que vinieron a plasmarse en los tratados y otros instrumentos jurídicos que rigen su Integración.

La segunda etapa está comprendida entre 1958 y 1960, y se caracteriza por los comienzos de las primeras experiencias de cooperación multilateral en materia de liberación del comercio.

Finalmente, la tercera etapa transcurre de 1960 a la fecha. Su característica radica en ser una integración económica acelerada, y se inicia en febrero de 1960 con la suscripción del Tratado de Asociación Económica entre Guatemala, El Salvador y Honduras; continuando con la firma, el 13 de diciembre del mismo año, del Tratado de Asociación Económica. La experiencia de esta tercera etapa se caracterizó por el logro de resultados más ambiciosos en materia de integración y desarrollo económico, capaces de ofrecer ingresos y hacerla menos dependiente de su tradicional comercio exterior.⁸⁰

1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL EN EL PROCESO DE INTEGRACION CENTROAMERICANA

El mayor peso relativo del sector industrial se apoya en un cierto avance en la situación de importaciones, en modo especial en bienes de consumo final destinados al mercado subregional. Es así como la mayor parte de la producción se concentra en las actividades consideradas como manufacturas fáciles (alimentos, textiles, calzados, vestimenta). No obstante, cabe destacar también un cierto desarrollo de las actividades intermedias (16% del valor agregado industrial) y del sector metalmecánico (8% del valor agregado industrial).

La reciente coyuntura internacional, signada por un drástico deterioro de los términos de intercambio de la región, ha afectado su evolución económica general y, en especial, la marcha del incipiente sector industrial afectado por la reducción de la demanda interna y por algunos problemas de abastecimiento de insumos importados.⁸¹

Durante su V período de sesiones del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales, alcanzó un consenso sobre los objetivos lineamientos generales de un nuevo régimen

⁸⁰ *Ibidem.*, p. 126.

⁸¹ Véase, SIECA, La coyuntura económica de los países industrializados y sus repercusiones sobre las economías centroamericanas.

de incentivos fiscales al desarrollo industrial. El mismo sería de aplicación a:

a) Las Industrias que fueron calificadas como básicas ⁸² así como las ramas de actividades industriales de mayor interés para la región que sean objeto de programación;

b) Las industrias productoras de bienes finales de consumo, en aquellos casos en que su instalación representa una demanda efectiva de materias primas y bienes intermedios cuya producción en el área sea factible económicamente en el corto o mediano plazo y;

c) Las industrias básicas que sean objeto de programación nacional para fines de descentralización geográfica de las actividades productivas, siempre que los programas respectivos hayan sido aprobados a nivel regional.

Es obvio destacar que más allá de los acuerdos que puedan lograrse, la real solución del problema referido a las producciones industriales existentes se encuentra en el acelerado impulso de nuevas actividades industriales que contribuyan a aliviar las cuentas externas mediante la sustitución de importaciones.

Cinco medidas para propiciar el desarrollo industrial se mencionan como las más importantes entre las tomadas por los países centroamericanos en la década de los 70 y que son:

- 1.-La creación de la zona de libre comercio
- 2.-La concesión de incentivos fiscales al sector manufacturero
- 3.-La adopción de un arancel externo común
- 4.-La creación del Banco Centroamericano de Integración Económica

⁸² En el Artículo 108 del Anteproyecto de Tratado que crea la Comunidad Económica y Social Centroamericana, se define como industrias básicas a las "actividades productivas de materias primas, productos intermedios y bienes de capital, cuya operación económica competitiva requieren el mercado de la comunidad o de una parte importante del mismo, y su instalación implique, importantes montos de inversión de tecnología compleja.

5.-La realización de proyectos de infraestructura física, que permitieron una vinculación física de los cinco países de la región.

Durante la década de los años 60, el comercio regional pasó de 33 millones de pesos centroamericanos en 1960 a un total de 299 millones en 1970, equivalente al 27.3% del valor del comercio centroamericano de importación total. De esta suma del comercio regional de 1970, los productos de origen industrial representaron un total de 262 millones de pesos centroamericanos, o sea el 88%.⁴³

El impresionante crecimiento del comercio regional operó como fuente dinámica del sector industrial. Este sector creció, en los años sesenta, a las tasas más altas de la historia económica de estos países centroamericanos.

Sin embargo, ese crecimiento del comercio regional, no benefició por igual a todos los miembros de la Integración centroamericana. Las estadísticas del comercio intrazonal muestran la constitución de países vendedores netos y países compradores permanentes. Esa situación desvirtuaba la naturaleza y los objetivos del proyecto Integracionista. A la vez, estos desajustes pasaron a constituirse el primer elemento crítico que alimentó las voluntades anti- Integracionistas.

Así, entonces, el inicio de la década de los años 70 marca, también, el comienzo de una segunda etapa, del proceso de Integración económica centroamericana. Las condiciones que caracterizan el inicio de esta segunda etapa, son, por un lado, la quiebra del proyecto de cinco miembros y por otro, el agotamiento de la sustitución fácil de importaciones. A esas características del proceso Integracionista, deben agregarse las condiciones de la coyuntura económica mundial, imperantes, en los últimos quince años, que tan seriamente han repercutido en la economía de los países centroamericanos.

⁴³ SIDNEY, DELL Bloques de Comercio y Mercados Comunes, F.C.E., México, 1968, p. 202.

Esa situación produce un estancamiento del Mercado Común Centroamericano que ha tendido a agudizarse en los últimos años. Han confluído una de las más graves crisis económicas de los países centroamericanos con una situación política no muy favorable.

Una de las medidas para propiciar el desarrollo industrial de los países centroamericanos, fue la creación de la zona de libre comercio que ahora pasa por serias dificultades. La escasez de divisas ha obligado a abandonar el esquema de compensación regional, funcionando ahora unilateralmente. Otras dos medidas, la adopción de un arancel externo común y la concesión de incentivos fiscales al sector manufacturero, fueron sometidos a revisión y entraron en vigencia, en todos los países del Istmo, el 1° de enero de 1986.

Actualmente, el proceso avanza, aun con la oposición férrea de Costa Rica, que se niega a incorporarse a un movimiento inicial por El Salvador, Guatemala y Honduras, en lo que inicialmente se denominó el Triángulo del Norte.

Nicaragua se incorporó en una reunión en Managua, donde los presidentes acordaron, entre otras cosas, la eliminación de visas, la libre movilidad de personas entre los territorios, supresión de las barreras arancelarias, incrementar el flujo de recursos financieros e integrar los mercados de capitales.

Los costarricenses aducen razones históricas para no integrarse al proceso porque consideran que Costa Rica se encuentra en un plano superior a las otras naciones, en relación con las conquistas sociales y el desarrollo político democrático.

La iniciativa de los países del norte de Centroamérica tiene como objetivo principal reanudar el intercambio libre de comercio que se vio interrumpido en 1960 debido a una guerra por diferencias limítrofe entre El Salvador y Honduras.

Las naciones del área, debido a la escasez de recursos y el subdesarrollo, enfrentan graves problemas en el nuevo orden internacional, pero también deberán solventar problemas económicos propios como la pobreza, la marginalidad y el desempleo de sus

pueblos, entre otros.⁸⁴

El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, que constituyen el Grupo de los Cuatro (G-4) de Centroamérica, realizan esfuerzos para acelerar el proceso de integración económica, pero esto no significa que Costa Rica la rechace.

El gobierno costarricense anunció su decisión de continuar en el proceso de integración centroamericana pero sólo sobre la base de acuerdos de libre comercio y mediante una activa participación en foros internacionales.

"Lo único que Costa Rica aduce es que en estos momentos no está en condiciones de marchar al mismo paso que el resto de Centroamérica", manifestó Manuel Pacas Castro, el canciller salvadoreño.⁸⁵

Los acuerdos recientes aparentemente despejaron el camino para la ratificación del tratado, una meta anhelada desde hace muchos años por los gobernantes centroamericanos. Hubo modificaciones al texto que la integración fuera gradual y flexible, lo que fue aceptado luego de varias reuniones entre representantes de los países de la región.

"Estamos de acuerdo con el nuevo protocolo y queremos firmarlo", dijo el presidente costarricense, Rafael Angel Calderón.⁸⁶

⁸⁴ "Con la Oposición de Costa Rica avanza la Integración de C.A.", EL FINANCIERO, Secc. Comercio Exterior, lunes 26 de Abril de 1993, p. 23.

⁸⁵ "Rechazan Forzar la Integración Comercial en Centroamérica", *Op. Cit.*, 23 de mayo de 1993, p. 25.

⁸⁶ "Costa Rica, cerca de firmar el Protocolo de Integración con Centroamérica". EL FINANCIERO, Secc. Comercio Exterior, lunes 10 de octubre de 1993, p. 32.

2. CARIFTA - CARICOM

2.1 ORIGEN Y TRANSICIÓN

El movimiento de Integración de la Zona de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), asociación de los países y territorios del Caribe pertenecientes en el pasado a la Comunidad Británica de Naciones, la Commonwealth, establecida con el propósito de Incrementar el comercio y de conseguir una cooperación económica más estrecha. El convenio tuvo su origen a finales de 1965, cuando Antigua, Barbados y la entonces Guyana Británica firmaron un tratado para crear una zona de libre comercio para ciertos productos seleccionados. En octubre de 1967, una conferencia de Jefes de Gobierno de los países del Caribe pertenecientes a la Comunidad Británica, celebrada en Barbados, propuso una zona de libre comercio más amplia, basada en el convenio original de CARIFTA adecuadamente modificado. En febrero de 1968 se celebró en Georgetown, Guyana, una reunión de los ministros de Comercio de los países de la antigua Federación de las Indias Occidentales Británicas, para considerar un nuevo proyecto de tratado. Los participantes -Guyana, Barbados, Trinidad y Tobago, y todas las islas menores del Caribe- aceptaron un trato que dispone la liberalización de una parte considerable del comercio intrarregional para finales de 1980, mediante la gradual eliminación de los aranceles sobre distintos grupos de productos contenidos en listas separadas. Los países más desarrollados de CARIFTA -Trinidad y Tobago, Barbados, Guyana y Jamaica- eliminarán los derechos a la importación de esos productos procedentes de los demás miembros en 1975.

En octubre de 1969 se estableció un Banco de Desarrollo del Caribe, con un capital accionario inicial de 50 millones de dólares, de los cuales 20 millones serían aportados por Canadá y el Reino Unido. Estos países han establecido un fondo de 20 millones - además de los recursos ordinarios de capital por 50 millones- para préstamos de largo plazo, con bajas tasas de interés y largos periodos de gracia.

Se ha informado que de 1969 Trinidad y Tobago aumentó su comercio con CARIFTA en 41% y Jamaica duplicó sus exportaciones a la región.

CARIFTA se encuentra al margen de los movimientos hacia el mercado común en el hemisferio. Debido a su pequeña magnitud y debilidad, no es probable que estimule el progreso de la Integración de América Latina.

Para un grupo de países pequeños razonablemente cercanos unos de otros y que tienen mucho en común desde el punto de vista lingüístico y cultural, la promoción de la Integración regional, mediante un Mercado Común y otras formas de cooperación no económica, constituye una forma evidente de superar las limitaciones económicas y diplomáticas derivadas de sus reducidas dimensiones mediante la promoción de la cooperación económica, el establecimiento de servicios comunes y de una cooperación no económica en función del costo, así como por medio del fortalecimiento de su poder de negociación económico y político frente al mundo exterior.⁸⁷

CARICOM (Mercado Común del Caribe) es, una "confederación" de Estados y pueblos caribeños. Las razones que justifican la Comunidad del Caribe, la diferencia de los aspectos propios del Mercado Común de la Comunidad trascienden lo económico.

El Mercado Común del Caribe pasa por momentos muy difíciles en la esfera del intercambio comercial, pero los argumentos de naturaleza puramente económica en favor de la Integración conservan la solidez de siempre. El artículo 46 del Anexo del Mercado Común al Tratado de Chaguaramas referente a la "Programación Industrial del Mercado Común" prevé, entre otras cosas la promoción de las exportaciones a mercados ubicados tanto dentro como fuera del Mercado Común.

Así, por ejemplo, se reconoció, desde un principio, que los gobiernos y los sectores privados de los países miembros pueden y deben cooperar en las exportaciones de manufacturas y productos agrícolas no tradicionales a mercados extrarregionales. En Centroamérica, la estrategia de desarrollo tiene que estar orientada tanto hacia adentro como hacia afuera al mismo tiempo. En estos momentos no deberíamos comentar el error de concentrarnos sólo en el mercado extrarregional (lo cual, ahora, requiere un

⁸⁷ "Consolidar la Independencia; el principal desafío para el Caribe". Integración Latinoamericana. Núm. 160 Año 12, marzo de 1987 . p. 13.

esfuerzo prioritario) y desechar totalmente las posibilidades que ofrecen los mercados internos y regionales en el corto, mediano y largo plazo.

El Anexo del Mercado Común al Tratado de Chaguaramas, prevé la cooperación económica en otros sectores que el comercial. Así pues, propicia una corriente regulada de capitales entre los Estados miembros (por ejemplo, mediante empresas conjuntas intrarregionales, como se prevé en el proyecto Régimen de Empresas de la Comunidad del Caribe); el desarrollo conjunto de los recursos naturales y humanos de los distintos países miembros. Por último prevé un régimen especial para relativamente menos desarrollados (todos ellos micro-Estados). Sin embargo, todo esto, con excepción del régimen especial para los países menos desarrollados, aún no está en vigencia.

Al mismo tiempo, el Mercado Común del Caribe enfrenta en estos momentos las urgentes tareas de adoptar y otorgar a todos los Estados miembros un arancel aduanero externo verdaderamente común y un conjunto común de restricciones cuantitativas contra terceros países, y de revisar el actual Régimen para la Armonización de los Incentivos Fiscales a las Industrias. En ambos casos habrá que tener en cuenta la necesidad de promover las exportaciones a mercados de países no pertenecientes a la Comunidad del Caribe.⁶⁶

2.2 COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO DEL CARICOM.

Con el establecimiento del Mercado Común del Caribe en sustitución de la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) se profundizó el proceso de Integración económica en la subregión. A tal fin, y para ordenar el funcionamiento del libre comercio intrarregional, se agregaron a las disposiciones del Anexo al Tratado de Chaguaramas la referidas a la adopción de un Arancel Externo Común y una Política Proteccionista Común, además de cláusulas con respecto a otros sectores de la economía, como la industria la agricultura y los recursos naturales.

⁶⁶ *Ibidem.*, p.14.

Sin embargo, la expansión del comercio caribeño encuentra dificultades, no sólo por los condicionamientos externos, sino por problemas propios de la subregión que afectan las distintas etapas de la comercialización de sus productos.

La Intensificación de los Intercambios dependerá en el futuro, de la puesta en marcha de los programas de Intensificación y racionalización de la producción de alimentos destinados a susistir las cuantiosas importaciones que se hacen actualmente de esos productos desde fuera de la subregión y, por otra parte, de la estructuración de un sector Industrial que, montado sobre bases subregionales, posibilite el Intercambio de estos productos.

A pesar de estas restricciones estructurales las exportaciones intrazonales aumentaron en 1974 el 54,3% respecto de 1973, alcanzando la cifra de 221,7 millones de dólares.

El comercio Intrazonal de los países de menor desarrollo disminuyó, en términos generales, ya que tanto las importaciones, decrecieron en 1974 con respecto a 1973 en 73,0 % y en 78,9% respectivamente.⁸⁹

Sin embargo, a pesar de los incrementos registrados, el comercio Intrarregional fue objeto de una evaluación por parte de los Ministros del Mercado Común del Caribe, como consecuencia se decidió efectuar algunos ajustes, para lo cual se adoptaron las siguientes decisiones;

Acelerar la labor en torno a la Lista de Proceso, incluyendo la supresión correspondiente de ítems de la Lista de Materias Básicas.

Designar un Grupo de Trabajo de funcionarios para preparar a más tardar el 31 de marzo de 1976 un amplio régimen de restricciones cuantitativas, incluyendo un Plan de Acción y un Cronograma para armonizar los regímenes nacionales de restricciones cuantitativas sobre las importaciones de las principales materias primas;

⁸⁹ *Ibidem.*, p. 18.

El Grupo de Trabajo debería abocarse al estudio del actual régimen de protección de los textiles a fin de poder proponer a los países miembros una fórmula de aplicación regional por la cual se relacionara la asignación de Importaciones con las compras de telas producidas en la subregión;

Llegar a una decisión sobre un sistema regional de normas de calidad antes de finalizar el año de 1973.

Designar un Grupo de Trabajo de Funcionarios con el fin específico de que, en base a los estudios realizados por la CARICOM sobre comercio intrarregional de productos agrícolas, elabore un programa de medidas a adoptar al respecto para consideración de los ministros pertinentes.

En lo referente al ámbito Internacional, en 1975 se produjeron importantes acontecimientos en el comercio exterior del CARICOM, entre las cuales las que habrán de surgir de la Convención de Lomé, la Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos y las negociaciones con Canadá.⁹⁰

Con la firma de la Convención de Lomé, por los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), por una parte, y por la Comunidad Económica Europea (CEE) por otra, se abrieron nuevas posibilidades para la colocación de algunos productos que hasta ahora no había llegado al mercado europeo, provenientes de Barbados, Granada, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, países miembros de la CARICOM que participaron del Convenio.

Según las disposiciones de la Convención, todas las exportaciones Industriales de los países signatarios tendrían acceso a la Comunidad Económica Europea, sin ningún tipo de derecho ni de restricciones cuantitativas. El 96% de las exportaciones agrícolas gozaban de las mismas prerrogativas y para el 4% restante existían una educación de derechos aduaneros y/o gravámenes de modo que los signatarios de la Convención

⁹⁰ Ley de Reforma del Comercio, aprobada el 3 de enero de 1975.

disfrutarán al menos de cierto margen de preferencia con respecto a otros países en desarrollo.

Sin embargo, el azúcar, uno de los productos que depende en gran medida del mercado europeo, no se benefició en 1975 con estas franquicias, ya que "el año azucarero" se inició el 1° de julio de 1976 al amparo de la Convención de Lomé. Entretanto, los precios fijados con validez hasta fines de 1975 para las importaciones del Reino Unido fueron inferiores a los costos de producción en casos como el de Jamaica.

La Convención estableció cuotas para la exportación de azúcar a la CEE por periodos anuales que iban del 1o. de julio al 30 de junio de 1976.

Con referencia, nuevamente, a las relaciones con la CEE, debe mencionarse que los países del CARICOM, por disposición adoptada por el Consejo de Ministros del Mercado Común del Caribe,²¹ decidieron establecer un arancel externo común frente a dicha disposición a partir del 1° de enero de 1976. El arancel se regirá por el principio de que debe favorecer una mayor autosuficiencia regional y promover la producción de las naciones caribeñas, sin encarecer el costo de vida.

Hasta que las economías de los Estados miembros experimentaron serios problemas de balanza de pagos (como resultado de los altos precios del petróleo, los efectos de la recesión en los países desarrollados y el hecho de que algunas de sus industrias tradicionales habían perdido la dinámica de crecimiento), el Mercado Común demostró ser un instrumento singularmente eficaz para promover el comercio intrarregional. Las exportaciones intrarregionales de bienes manufacturados crecieron más de 60 por ciento entre 1973 - el año en que se fundó la Comunidad del Caribe - y 1978. Aun cuando dicho comercio intrarregional sólo representaba aproximadamente 10 por ciento del comercio total de los Estados miembros, el Mercado Común proporcionaba la base para la industrialización regional. En efecto, se calcula que hasta que se plantearon las actuales dificultades, el Mercado Común absorbía cerca de 42 por ciento de la

²¹ La cantidades asignadas fueron en toneladas métricas, las que siguen: Barbados, 49.300; Guyana, 157.700; Jamaica, 118.3 y 69.000 para Trinidad y Tobago.

producción no tradicional, es decir, la producción de la nueva industria manufacturera en los Estados miembros de la Comunidad del Caribe. Dichas industrias emplean una cantidad importante de mano de obra, especialmente femenina.

Sin embargo, el comercio intrarregional dependía en gran medida de las divisas procedentes del comercio con el exterior de la región y su disminución, debido principalmente a la necesidad de las economías industrializadas, no tardó en reflejarse en bruscas disminuciones en el comercio dentro del Mercado Común. Un mecanismo para facilitar dicho comercio -la Cámara Multilateral de Compensación (CMC) de la Comunidad del Caribe, esencialmente un acuerdo entre bancos centrales- fue separado rápidamente por la dimensión de la crisis del comercio intrarregional, y los esfuerzos de la Comunidad por restablecer el mecanismo aún no tuvieron éxito. A pesar de ello, la Comunidad del Caribe sigue empeñada en promover el comercio intrarregional, a elevar los aranceles aduaneros en una lista específica de bienes extranjeros, a proteger el comercio de productos similares manufacturados en la región de la Comunidad del Caribe y a comerciar en estos últimos.

El mayor desafío que enfrenta el movimiento es de la necesidad de prestar ayuda a los Estados miembros en la tarea de transformación estructural. En la actualidad las energías del movimiento todavía están excesivamente concretas, como ya se mencionó, en revitalizar el comercio intrarregional, aunque indudablemente ello es muy importante. Sin embargo, la crisis más grave se produce porque las industrias tradicionales en la región (y especialmente la azucarera) han perdido la dinámica de crecimiento.⁹²

Al parecer, está surgiendo un consenso regional sobre la necesidad de aplicar una estrategia de crecimiento dirigida a las exportaciones. Dicha estrategia es determinada, por un lado, por la naturaleza de un sistema económico internacional caracterizado por la difusión de tecnología, y por el otro, por el tamaño reducido y la consiguiente apertura estructural de los Estados miembros de la Comunidad del Caribe. Además, es una estrategia sensible a los acuerdos estructurados para el acceso a los mercados

⁹² *Op. cit.*, "Comunidad del Caribe", p. 25.

promovido por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, CARIBCAN, y la Convención de Lomé III,³³ a pesar de las actuales limitaciones de dichos acuerdos. Cada vez es más evidente que esa estrategia de exportación no se debe concentrar principalmente en el aprovechamiento de recursos autóctonos, sino que es necesario que se encamine hacia una producción con uso intensivo de conocimientos y tecnología avanzada, sobre la base de la demanda de los mercados.

Sin embargo, si se desea que ese nuevo crecimiento no sea sólo superficial en una economía todavía preponderantemente colonial, se requiere una estrategia complementaria que utilice los ingresos de divisas para incrementar el desarrollo de industrias para la sustitución de importaciones con miras a lograr la autosuficiencia en la producción nacional y regional de alimentos.

La región del Caribe y Centroamérica, está altamente influida por Estados Unidos. El Presidente Ronald Reagan propuso un proyecto de desarrollo para esta región, ante la Organización de Estados Americanos el 24 de febrero de 1982 y expuso la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Initiative).

"La región del Caribe -dijo Reagan- es una arteria comercial y estratégica vital para Estados Unidos. Cerca de la mitad de nuestro comercio y dos tercios de nuestras importaciones de minerales estratégicos pasan a través del Canal de Panamá o del Golfo de México".³⁴

Los cinco componentes del plan, tal y como fueron presentados por Reagan ante la OEA son los siguientes:

1.-Mercado Libre unidireccional, de tal forma que ciertos productos o extraídos en el país de origen puedan entrar a Estados Unidos libres de impuestos.

³³ CARIBCAN (1985) es un proyecto canadiense más reciente, similar a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que establece una zona de libre comercio e inversión en dirección única entre el Canadá y el Caribe.

³⁴ *President Reagan, Caribbean Basin Initiative, United States Department of States, Washington, D.C. current policy, núm.370, p. 2.*

- 2.-Excepciones fiscales para las empresas norteamericanas que inviertan en la región.
- 3.-Un aumento de cerca de 350,000,000 de dólares en la ayuda.
- 4.-Asistencia técnica en la promoción de Inversiones, mercado de exportaciones, transferencia de tecnología y productividad agrícola.
- 5.-Coordinación estrecha entre el programa norteamericano y los de Canadá, Venezuela y México aparte de invitar a países europeos y asiáticos para que inviertan en el área. Todo esto, claro está, dentro de la filosofía de la libre empresa y el otorgamiento de seguridad a las Inversiones extranjeras.

A primera vista el citado Proyecto para la Cuenca de Caribe (PCC) parece ser una edición ampliada del modelo de acumulación que se ha venido empleando en Puerto Rico, pero como se verá hay diferencias importantes.

Parece ser que el objetivo de Reagan era organizar el Caribe como área productiva, utilizando a Puerto Rico como el lugar de alta tecnología de la región, y el resto de los países como los sectores de Industrias de menor desarrollo. Sería algo así como reproducir en la región el esquema productivo vigente en el plano Internacional entre el centro y la periferia. Parte del sector de bienes de capital que alimenta las industrias orientadas al consumo directo radicaría preferentemente en Puerto Rico, mientras que éstas últimas se distribuirían por el resto de la región. Todo el conjunto a su vez dependería de Estados Unidos, ya sea directa o indirectamente, a través del control económico que éste mantendría sobre Puerto Rico, tanto por el dominio en última instancia de la tecnología radicada en la Isla y por la mera propiedad de los medios de producción instalados allí.

Finalmente, una de las consecuencias a largo plazo de la ICC sería el reforzamiento de la condición dependiente de la economía del país que reciba las Inversiones, pues la propiedad de las plantas y los centros de decisión corresponderán a otro país, a Estados Unidos, que además amparará las Inversiones de los ciudadanos mediante convenios específicos, cuya suscripción es previa a la calificación de "país beneficiario".

Desde el punto de vista de los intereses norteamericanos, el impacto de la ICC en el mediano y largo plazo se manifestará en distintos aspectos. En primer lugar, el establecimiento de nuevas producciones o la ampliación de algunas actividades hoy día incipientes igualaría un incremento de la demanda de importaciones, en la cual Estado Unidos tendría una significativa participación.

3. ALALC - ALADI

3.1 PRINCIPIOS Y OBJETIVOS BASICOS DE LA ALALC.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) fue concebida inicialmente como el primer esfuerzo regional destinado a multilateralizar el intercambio entre los países latinoamericanos, el cual durante la década anterior a 1960 se expresaba mayoritariamente a través de convenios bilaterales de pagos y de comercio, que al ser restrictivos y discriminatorios se derivaban tanto del Fondo Monetario Internacional como el GATT.

La ALALC fue vista, entonces, para superar los problemas comerciales de los países latinoamericanos y como instrumento pretendidamente apto para elevar el intercambio regional a los más altos niveles posibles.

El 18 de febrero de 1960 el Tratado de Montevideo, que dió origen a ALALC, fue suscrito inicialmente por Argentina, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Posteriormente lo haría Brasil, Colombia, Ecuador y adherirían Venezuela en agosto de 1966 y Bolivia en febrero de 1967.⁹⁵

El artículo 58 señala que quedará abierto a la adhesión de los demás Estados Latinoamericanos.

⁹⁵ Manual de Integración Latinoamericana, CINDA, Caracas, 1988, p. 57.

Es un instrumento de carácter permanente. Quedó claramente establecida una zona de libre comercio en los mismos términos del artículo XXIV del GATT, como objetivo directo y compulsivo del Tratado de Montevideo.

Son numerosas las resoluciones emanadas de los órganos del Tratado de Montevideo de 1960 durante sus veinte años de vigencia, tendientes a ir perfeccionando aquellas disposiciones que implican normas que van más allá del concepto propio de una zona de libre comercio.

El Tratado de Montevideo de 1960 al prever normas orientadas a estructurar esquemas de integración más avanzadas que los de una zona de libre comercio, lo hizo bajo dos supuestos:

a) Carencia de plazos y de mecanismos precisos para ir configurando dichos propósitos;

b) Desviación temporal entre el plazo previsto para el perfeccionamiento de la zona de libre comercio y la posibilidad de estructurar mecanismos que en forma paralela, prevean la evolución de ALALC hacia un mercado común latinoamericano.

Un estudio del Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales, declaraba en 1965, lo siguiente:

"El Tratado de Montevideo establece solamente los grandes objetivos, los grandes principios y los mecanismos fundamentales del proceso de integración, pero no entra a la regulación detallada, a la precisión de todas las materias y a las medidas correspondientes a los objetivos y principios básicos. Esta tarea ha sido confiada en gran parte a las Instituciones que él establece. En los demás casos ha guardado silencio, pero las Instituciones han procedido a complementar el Tratado de igual forma, utilizando sus atribuciones generales y hasta las inherentes o implícitas. Por ello cabe sostener que el Tratado viene a ser la constitución de este ser complementado hasta donde sea necesario por las Instituciones".⁹⁶

⁹⁶ *Ibidem.*, p. 75.

En cuanto al comportamiento de los países pertenecientes a la ALALC. La mayor participación que fue adquiriendo la región dentro del comercio de todos y cada uno de los países parece indicar que la desviación de comercio fue un fenómeno generalizado dentro de la ALALC.

Hacia 1961, seis países ubicados al sur (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay) estaban relativamente más integrados con la región que los cinco restantes del Norte, en el sentido de que la participación de las importaciones desde la región en sus importaciones globales era superior a la participación promedio para los once países, que era 8%. La cifra para Paraguay era 27%, para Uruguay 22%, para Chile 17%, para Bolivia 15%, para Argentina 13% y para Brasil 10%. Por debajo del promedio estaban México, con 1%, Colombia y Venezuela con 2%, Perú con 7% y Ecuador con 4%.

De los países que estaban relativamente integrados con la región, tres (Argentina, Paraguay y Uruguay) efectuaron una desviación grande de sus importaciones hacia la región en la década de los 60 y los cinco países del Norte contribuyeron todos significativamente a desviar importaciones durante el mismo período. Así pues, gran parte de la desviación de comercio de la década del 60 se debió a los países inicialmente poco integrados con la región (Colombiana, Ecuador, México, Perú y Venezuela) y a Argentina, Paraguay y Uruguay, que estaban relativamente más integrados. Bolivia y Chile contribuyeron positivamente a la desviación de comercio, aunque por debajo del promedio. Para Brasil, la participación de la región en las importaciones diferentes de combustibles se mantuvo estable alrededor del 10%.

La participación de la región en las importaciones de productos distintos a los combustibles pasó entre 1962 y 1970 de 8.1% a 21.1% en Argentina, de 17.1% a 25.0% en Paraguay, y de 19.6% a 36.2% en Uruguay. Colombia pasó de 2.7% a 9.2%, Ecuador de 4.2% a 8.2%, México de 0.5% a 2.6%, Perú de 7.8% a 16.8% y Venezuela de 1.8% a 4.0%. Bolivia pasó de 12.9% a 16.6% y Chile de 16.1% a 19.0%. Tal como se señaló anteriormente, la participación de Brasil se mantuvo estable alrededor de un 10%.

A partir de 1962 el crecimiento de las exportaciones fue más estable y, precisamente a partir de ese año la tendencia decreciente de la participación del comercio intrarregional en el global empezó a cambiar en sentido opuesto. Entre 1961 y 1970 las exportaciones hacia la región pasaron de 6.7% a 101.1% de las totales y las importaciones desde la región de 8.1% a 11.2% de las importaciones totales.

Durante la década del 70 el comercio intrarregional continuó incrementando su participación en el comercio global. Las exportaciones hacia la región pasaron de 10.1% a 14.0% entre 1970 y 1980 y las importaciones desde la región representaron el 11.2% de las totales en 1970 y el 12.2% en 1980. Esta mayor participación de la región en su propio comercio global no es imputable al aumento relativo de los precios de los combustibles durante el decenio. De hecho la participación de la región en el comercio de productos diferentes de petróleo y combustibles fue mucho más alta. Las exportaciones hacia la región de productos diferentes de combustibles representaron el 11.7% de las exportaciones totales de estos productos en 1970 y el 18.5% en 1980.⁹⁷

3.2 LIMITACIONES DE LA ALALC

A veinte años de existencia, la ALALC no parecía ser el organismo que garantiza automáticamente un progreso ininterrumpido. "... no es el resultado de una acción deliberada y consecuente, sino más bien es el subproducto en gran medida casual de reacciones empíricas ante las crisis coyunturales y estructurales que viene sufriendo América Latina y ante algunas de sus consecuencias".⁹⁸

La ALALC ha funcionado como marco para la realización de negociaciones de liberación comercial, a través de un mecanismo institucional destinado a solucionar problemas y obstáculos. El intercambio intrazonal hace progresos significativos. Se suscriben y

⁹⁷ CINDA, *Op. Cit.*, p.p. 67 - 62.

⁹⁸ "Instituto para la Integración de América Latina" El proceso de Integración en América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo, Venezuela, 1980 p.210.

entran en vigencia dos acuerdos de complementación Industrial. Se adopta la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas como base común para la presentación de estadísticas, para la realización de negociaciones y para la Interpretación de las concesiones otorgadas. Se establecieron criterios para determinar el origen real de las mercancías involucradas en el comercio zonal, a efecto de la aplicabilidad de las concesiones y para reducir el peligro del fraude a través de maniobras de reexportación. Se celebraron reuniones sectoriales en gran número, y se constituyen comisiones especiales y grupos de trabajo para tratar los distintos aspectos de la Integración. Es elaborado un sistema estadístico sobre bases uniformes, aplicables al análisis del comercio intrazonal. El problema de la Infraestructura no escapaba al Interés de la ALALC. Los mecanismos de la ALALC favorecían al acercamiento y el mutuo conocimiento de los empresarios de la región y cierta mayor participación de ellos en el proceso. La idea y la problemática de la Integración recibe alguna divulgación en la opinión pública de los países Implicados.

La ALALC, como mecanismo tradicional de desgravación dió de sí todo lo que era posible esperar, y significó un apreciable aumento del comercio intrarregional; pero alcanzó una etapa en que los procesos comerciales se hicieron más y más difíciles, debido a que las tendencias de evolución se transformaron en realidad, a través de la decisión política de los gobiernos.

Se enumera a continuación algunos de los motivos por los cuales la ALALC se tenía que reestructurar:

- 1.- Cambios en los determinantes y condicionantes del modelo tradicional de crecimiento dependiente, hacia afuera y en superficie; caída de la demanda y precios de las exportaciones, deterioro de los términos del intercambio, cambio de orientación y debilitamiento del flujo Internacional de capitales privadas; endeudamiento creciente.
- 2.- Necesidad de mecanismos que permitan superar dificultades de las balanzas de pagos (escasez, control, convertibilidad de divisas), compensando saldos monetarios bilaterales, multilateralizando el uso, e incrementando el comercio intrazonal.
- 3.- Problemas de la Industrialización sustitutiva de Importaciones, no Integrada ni reforzada por cambios estructurales, que determina fuertes necesidades de

importaciones frente a exportaciones menguantes y a un creciente endeudamiento, y obliga a proseguir el proceso en un sentido de mayor autoabastecimiento de materias primas, productos Intermedios y bienes de capital.

Dificultad e imposibilidad de marchar hacia la industrialización integrada y el desarrollo continuo y autosostenido, en condiciones de mercados actuales insuficientes por dimensión física y demográfica, por la estructura socioeconómica, ocupacional y de ingresos, y por la inestabilidad externa.

Un proceso de integración requiere a su vez, de un proceso de madurez, que va progresando en la medida en que se comprende y admite la necesidad de una acción conjunta, en que se aprecian los prejuicios nacionalistas en torno a la función Internacional que corresponde desempeñar al Estado. Este segundo proceso tiene un desarrollo lento pero sistemático. Básicamente tal ha sido también la evolución de la ALALC, lo cual permite sostener que hay en ella una renovación en marcha hacia fórmulas nuevas y hacia nuevos campos de acción. Han surgido instrumentos tan progresistas como la Carta de Punta del Este, actitudes tan decididas como la de la Conferencia de la Alta Gracia y la de la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo, actividades tan efectivas como las del BID, el CIES y el CIAP. En fin, metas y programas que hace apenas un lustro, cuando nacía la ALALC, no se les podía concebir como realizables.

3.3 POLÍTICAS Y PERSPECTIVAS DE LA ALADI

El panorama descriptivo del Tratado de Montevideo de 1980 que dio origen a la nueva Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) lleva, necesariamente, a señalar aunque sea en forma sumaria, tres aspectos determinantes: el esquema de cooperación económica elegida en esa oportunidad y que constituye actualmente, pese a todos sus vacíos, debilidades y posibilidades, el esquema rector vigente del proceso.

Los aspectos determinantes son "la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuvan a la aplicación de los mercados."⁹⁹

Precisamente para el cumplimiento de estas funciones se establece el área de preferencias económicas, y se prevé distintas formas de concertación entre los países miembros "utilizando todos los instrumentos que sean capaces de dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional."¹⁰⁰

De acuerdo con las normas transcritas, el Tratado no sólo carece de toda limitación de imposiciones que obstaculicen el empleo de determinadas formas y modalidades de integración, sino que invita a ejercer la imaginación para el diseño y aplicación de cualquier herramienta útil. Al referirse a los acuerdos de alcance parcial, indica que ellos podrán contener, entre otras, "normas específicas en materia de (...) coordinación y armonización de políticas".¹⁰¹

El Tratado de Montevideo de 1980 no contiene disposiciones referidas a la enajenación de políticas económicas a manos de los órganos de la Asociación. Tampoco regula la uniformidad o equiparación, la armonización ni la coordinación de determinadas políticas, con excepción de la imposición de dos reglas, una de cumplimiento obligado y otra indicativa. La primera establece, para los productos originarios de un país miembro un tratamiento -en el territorio de los demás países miembros- no menos favorables que el aplicado a productos similares nacionales con relación a los impuestos, tasas y otros gravámenes internos.¹⁰²

⁹⁹ Tratado de Montevideo, Artículo 2-12 de agosto de 1980.

¹⁰⁰ *Ibidem.*,

¹⁰¹ Tratado de Montevideo, art.9 g) y la resolución CM, no.2 (12 de agosto de 1980, art.4º, inciso g).

¹⁰² *Op. Cit.*, art.46 .

La segunda regla establece un compromiso con respecto a medidas internas aplicadas por los países miembros, sobre productos importados con preferencias y que no sean producidos o no se produzcan en cantidades sustanciales en el territorio nacional. El compromiso consiste en que se "trata de evitar" la reducción o anulación de las preferencias mediante la aplicación de esas medidas internas.¹⁰³

Las dos disposiciones, tomadas del Tratado de Montevideo de 1960, se comparan con las exigencias mínimas de una zona de libre comercio. Pero resultan claramente insuficientes con relación a las preferencias negociadas en un esquema de las características de ALADI. Así, por ejemplo, la equiparación fiscal debe ser complementada con la obligación, asumida por cada país miembro otorgante de preferencias, de no subsidiar la producción interna de bienes que directa o indirectamente puedan competir con aquellos beneficiados con dichas preferencias. A su turno, este compromiso de no subsidiar no tiene por qué tener un alcance general, como ocurría, en cambio, en ALALC. En un área de preferencias económicas corresponde garantizar exclusivamente la eficiencias que se negocian, en lugar de perseguir la equiparación o la armonización de las políticas económicas en una dimensión global. Por ello resulta particularmente importante fijar la prohibición de todo tratamiento discriminatorio -directo o indirecto- contra bienes importados con preferencias negociadas en ALADI, independientemente del nivel de producción alcanzado en el país miembro otorgante de las preferencias. De lo contrario, se continuará induciendo un procedimiento poco serio, el de ofrecer preferencias de aprovechamiento imposible para el país miembro que aparece como beneficiario, en virtud de estar protegida la producción de esos bienes en el primer país, mediante regímenes de subvención interna.

Durante la década de los ochenta, podemos distinguir varios períodos en el diseño, la negociación y la eventual aprobación de mecanismos orientados a cumplir con los objetivos del Tratado de Montevideo. Así, entre 1980 y 1983, los esfuerzos se concentraron casi exclusivamente en la renegociación del "patrimonio histórico".

¹⁰³ *Op. Cit.*, art. 46.

Dicho proceso enfrentó dificultades casi desde su inicio. Por un lado, los países andinos pidieron la caducidad de las concesiones arancelarias otorgadas al amparo del programa de liberación de la ALALC y plantearon la eliminación de las concesiones negociadas en el marco de la ALADI correspondientes a los programas sectoriales de desarrollo Industrial subregional.

"...la renegociación de patrimonio histórico de la ALALC no logró progresar en este frente. Al terminar sus tareas, la conferencia declara solamente que los países miembros estén considerando la realización en un corto plazo, de una primera reunión intergubernamental sobre la puesta en vigencia de la preferencia arancelaria regional."¹⁰⁴

La segunda etapa de las negociaciones en el marco de la ALADI se caracteriza por su estrecha vinculación conceptual con los acuerdos y compromisos adoptados en la Conferencia Económica Latinoamericana a través de su Plan de Acción (Quito, 12-13 de enero de 1984). En dicha ocasión, con el patrocinio inicial del gobierno de Ecuador y el apoyo técnico de las Secretarías de la CEPAL y del SELA se trató de poner en marcha un programa de acción integral destinado a reforzar la cooperación y la integración regionales como pilares de su seguridad e independencia económica. En dicho programa, el énfasis recae en las necesidades de intensificar toda la inexplorada potencialidad del comercio intralatinoamericano, con la meta de por lo menos duplicarlo en el decenio, sustituyendo importaciones extrarregionales, particularmente de alimentos, energía y bienes de capital, por aquello que puede promover la propia región.

A pesar de que la participación de la ALADI, tanto a nivel político como a nivel técnico, fue marginal en dicha conferencia,¹⁰⁵ en ella se aprobaron medidas y compromisos que tenían incidencia directa en las actividades de la Asociación. Entre las más importantes

¹⁰⁴ Para un recuento de la regeneración del patrimonio histórico véase Wlonczek, Miguel. "Las desventuras de la ALADI, 1980-1983". Estudios Internacionales, Año 17, oct-dic de 1989, No.68.

¹⁰⁵ PEÑA FELIX, J. "¿Y después de Quito? La conferencia Económica Latinoamericana y sus resultados prácticos" Integración Latinoamericana N°88, marzo de 1984, p.15.

se destacan:

-El compromiso de no introducir nuevas restricciones no arancelarias a las importaciones originarias de América Latina y de eliminar o atenuar las existentes en forma progresiva, mediante negociaciones cuyos criterios, plazos y procedimientos se comprometieron a adoptar en ese año;

-Se insistió a los países miembros de la ALADI a que culminaran (durante 1984) las negociaciones tendientes al establecimiento de la preferencia arancelaria regional (PAR) mediante la suscripción de un acuerdo de alcance regional, abierto a la adhesión de los países latinoamericanos no miembros de la ALADI;

-Promover mecanismos operativos que permitan aprovechar la capacidad estatal de compra, mediante la orientación hacia proveedores regionales y la aplicación de una preferencia regional en favor de proveedores empresas latinoamericanas;

-Además, se encomendó a la ALADI concluir el análisis de las oportunidades existentes para el intercambio compensado; presentar a la brevedad posible el estudio relativo a la posibilidad de establecer un Fondo de Reserva para financiar desequilibrios de balanza de pagos y un estudio para identificar y ampliar el alcance de los actuales mecanismos de financiación e identificar nuevos instrumentos intrarregionales de fondo de las exportaciones dentro del área y hacia terceros países.

La evolución de los acontecimientos en las áreas de deuda externa, financiamiento y comercio internacional revela claramente que los gobiernos de los principales países de la región optaron por una estrategia de negociación bilateral con los países industrializados y limitaron la concertación política con los países de la región al plano declarativo. Como consecuencia de lo anterior, los compromisos específicos de carácter instrumental acordados entre los países miembros de la ALADI tuvieron que enfrentar grandes dificultades para institucionalizarse a través de la suscripción de los respectivos protocolos, o simplemente no generaron acuerdo alguno, como es el caso

de la cooperación monetaria y financiera.¹⁰⁶

En la tercera etapa en la evolución de las negociaciones en la ALADI se llevaron a cabo una serie de eventos que se aprovecharon en el marco conceptual elaborado con ocasión de la Conferencia Económica Latinoamericana. Así, en el Encuentro de Montevideo (marzo de 1985) se planteó lo siguiente: "Somos conscientes de que la capacidad de respuesta de nuestros países a esta situación adversa depende en alto grado de nuestra voluntad de cooperación política en el marco de la Integración regional. La solidaridad latinoamericana es requisito indispensable para la eficaz protección de los intereses comunes y la preservación el objetivo de un desarrollo conjunto de la región, basado en estabilidad económica y social de todos y cada uno de nuestros países, en la convivencia pacífica entre ellos, en el bienestar colectivo y en la valorización plena de la dignidad humana. Una forma práctica de poner de manifiesto esta solidaridad es la de combinar esfuerzos para utilizar el "ancho abierto" al comercio recíproco en la región, la de administrar en beneficio propio el poder negociador interno del área y la de revalorizar el mercado latinoamericano reorientando en la mayor medida posible nuestro poder de compra hacia nuestros propios proveedores."¹⁰⁷

Según lo expuesto, dadas las características de ALADI, armonizar políticas económicas no se ha de confundir con equiparar o uniformar las condiciones de producción vigente en los países miembros, ni con neutralizar desequilibrios, ni distorsiones estructurales. En ALADI no se plantea la liberalización de las transacciones para lo sustancial del comercio intrarregional y, por lo tanto, no resulta tan apremiante garantizar un estándar de competitividad global entre las economías nacionales. En cambio es crucial garantizar la eficiencia de las preferencias negociadas o susceptibles de negociación. Así, antes que la armonización masiva de las mismas políticas (tributarias, crediticias, cambiarias, monetarias, de inversión externa, etcétera), habrá que lograr la armonización recíproca de políticas que pueden ser heterogéneas entre sí y sólo para

¹⁰⁶ *Op. Cit.*, Jaime Quijandria, N°160, Año 15, septiembre de 1990, p.p. 29-37.

¹⁰⁷ Informe conjunto SELA-CEPAL "Base para una respuesta de América Latina a la crisis económica Internacional", Quito, mayo de 1983.

determinados sectores, productos y/o factores, los cuales también pueden ser heterogéneos. Ello debido a que la eficiencia de las preferencias sobre bienes específicos, puede depender en alto grado de tratamientos de política económica igualmente específicos. Es posible -y deseable- incluir en los acuerdos fórmulas de amplio alcance que enriquezcan todas o la mayoría de las preferencias otorgadas por un país miembro, mediante la aplicación armonizada de un Instrumento. Pero el país o los países que actúen como contrapartes siempre deberían tener la libertad de ofrecer a cambio, medidas referidas a un Instrumento de política económica diferente, para ser aplicadas a las preferencias otorgadas por ellos dentro del mismo acuerdo o en otros acuerdos que vinculen a los mismos signatarios.

En una primera aproximación, se consideran tres modalidades según las cuales se podría armonizar políticas económicas en ALADI a saber:

a) Cláusulas autorre restrictivas, por las cuales los países signatarios de un acuerdo se inhibirían de aplicar, en ciertos casos tratamientos preferenciales en favor de determinadas actividades económicas desarrolladas en su territorio. Este sería el caso de la promoción Industrial y regional, mediante Instrumentos tributarios, crediticios o de otra índole.

b) Cláusula por las cuales los países signatarios de un acuerdo establecerían mecanismos de consulta y coordinación tendientes a lograr una mayor transparencia e Inmediatez en la comunicación de determinadas decisiones nacionales sobre políticas económicas. Dichas fórmulas se deberían enriquecer con previsiones de carácter compensatorio frente a cambios u oscilaciones más allá de un margen preestablecido, o a establecerse en la negociación, con respecto al manejo de las materias sometidas a mecanismos de consulta y coordinación. Este sería el caso de las políticas cambiarias.

c) Cláusula por las cuales los países signatarios de un acuerdo incorporarían tratamientos preferenciales para el desarrollo de actividades en su mercado Interno, y que podrían Importar el compromiso de modificar las regulaciones vigentes en ciertas materias de políticas económicas nacional. Sería el caso de las políticas de compra y

contrataciones del Estado.¹⁰⁸

Desde el punto de vista Instrumental resulta muy difícil participar en la evolución de los acontecimientos en la segunda década de funcionamiento de la ALADI. Por el agotamiento de la dinámica en la negociación de algunos temas principales tales como corrección de desequilibrios, eliminación de restricciones y apoyo a los PMDR, parecería indispensable un replanteo conceptual de la ALADI y de sus objetivos en el contexto del nuevo escenario Internacional. El andamiaje Jurídico y comercial creado en los primeros diez años de funcionamiento resulta inadecuado e insuficiente para participar en un mundo caracterizado por la existencia de grandes conglomerados económicos y comerciales.¹⁰⁹

4. GRUPO ANDINO

4.1 ANTECEDENTES Y OBJETIVOS

Los Presidentes de Colombia, Venezuela, Chile, y los representantes personales de los Presidentes de Perú y Ecuador, se reunieron en Bogotá en agosto de 1966 y firmaron una declaración con el objetivo de promover una cooperación económica más estrecha entre sus países. Bolivia se unió al grupo en 1967. La Declaración de Bogotá contiene un programa de acción que prevé el establecimiento, dentro del marco del Tratado de Montevideo, de un mercado común subregional para este grupo de países, conocido como Grupo Andino. Preveía la coordinación de las políticas comerciales, industriales y financieras de los participantes, así como la cooperación técnica recíproca. Se estableció una Comisión Mixta, compuesta por representantes de los países miembros, con el propósito de recomendar medidas de integración específicas, preparar los documentos legales necesarios y pasar revista periódicamente a los logros conseguidos.

¹⁰⁸ *Op. Cit.*, Jaime Quijandria, p. 52.

¹⁰⁹ *Integración Latinoamericana*, N°98, enero de 1986, p.p. 29 - 37.

Uno de los primeros resultados del trabajo de la Comisión Mixta fue la firma del convenio que establece la Cooperación Andina de Fomento, que funcionaría como un banco de desarrollo subregional con un capital autorizado de 100 millones de dólares, que incluye 25 millones que deben pagarse mediante las contribuciones de los países miembros durante un periodo de cinco años. Los miembros mayores (Chile, Colombia, Perú y Venezuela) se comprometieron a proporcionar cada uno 5.5 millones y las contribuciones de las repúblicas más pequeñas (Bolivia y Ecuador) se establecieron al nivel de 1.5 millones cada una. La Corporación Andina de Fomento se guiaría por el principio de una distribución de inversiones entre los socios del grupo de manera que favorezca a los países menos desarrollados. Si la Corporación tiene éxito en movilizar fondos adicionales en los países industriales y en las organizaciones financieras internacionales, podría convertirse en un vehículo importante para la eliminación de las fricciones regionales que surgen del extremo subdesarrollo de algunos países latinoamericanos.

La Comisión Mixta del Grupo Andino decidió también, en julio de 1968, la negociación de un convenio para integrar la industria petroquímica dentro de la subregión total de América Latina. Este acuerdo sigue, en general, el modelo de los acuerdos de complementación previstos por la ALALC y prevé la especialización por país o instalación industrial, en la producción de alrededor de veinte productos. Sin embargo, va más allá de lo previsto por la ALALC, al establecer el compromiso de los participantes de abstenerse de cualquier producción fuera de los campos convenidos. En este sentido, recuerda las industrias de integración centroamericana, que despertaron fuertes recelos de Estados Unidos. La distribución de las plantas petroquímicas sería negociada antes de concluir 1971. Se estima que el comercio de productos petroquímicos dentro del Grupo Andino puede llegar a 60 millones de dólares en cinco años y proporcionar sustanciales ahorros de divisas.¹¹⁰

Otros campos en los que prevé ampliar la cooperación entre los países andinos abarca no sólo los de otros convenios de complementación para industrias clave, entre ellas la

... CORNEJO GAMEZ, Rigoberto El Grupo Andino y los Sistemas de Integración Latinoamericana, U.N.A.M. México, 83p.

elaboración de alimentos, sino también una unión de pagos, la eliminación de la doble tributación, la armonización de las políticas económicas, y a cooperación técnica, incluyendo el establecimiento de un Instituto subregional de investigación y de adiestramiento al nivel de posgrado.

El Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), que estableció el mercado común, fue finalmente suscrito por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú en mayo de 1969, cerca de tres años después de la declaración que inició este movimiento de integración subregional. En el último momento, el Gobierno de Venezuela decidió no firmarlo, principalmente debido a la insistencia de Colombia y Chile en que debían incluirse la mayoría de los productos en el programa de liberación del comercio. El Gobierno de Venezuela, presionado por los grupos de interés industriales internos y externos, deseaba proteger sus industrias recientemente establecidas mediante una larga lista de excepciones: también objetaba el ritmo con el que deberían ponerse en práctica el programa de liberación del comercio y el arancel externo común. Sin embargo, Venezuela es miembro de la Corporación Andina de Fomento y se le ha dejado abierta la puerta para adherirse al mercado común.

El Acuerdo de Cartagena dispone la reducción automática e irrevocable de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio intraandino, con la mira de llegar al libre comercio para finales de 1980. Los productos incluidos en la lista común de la ALALC quedaron completamente liberados 180 días después de que el acuerdo entró en vigor y, para finales de febrero de 1971, quedarían liberados los bienes no producidos en ninguno de los países andinos, con algunas excepciones. Los calendarios para la reducción de las barreras al comercio de los bienes incluidos en los programas andinos de desarrollo industrial se planteaban que fueran especificados en los convenios industriales mismos. Los aranceles sobre el resto de los bienes producidos en la subregión, excepto los incluidos en listas especiales de excepciones, deberían ser reducidos en 10% anual a partir de finales de 1985.¹¹¹

... GANDARILLAS MANSILLA, Evans Crisis y Proceso de decisión en el Grupo Andino, U.N.A.M. México, 161p.

Gradualmente se establecerá un arancel externo común, empezando con un arancel externo mínimo, que se pretendía que entrara en vigor hacia finales de 1975, los aranceles externos de los países miembros serán igualados automáticamente a lo largo de un periodo de cinco años, previéndose la adopción del arancel externo común para finales de 1980.

El Acuerdo prevé el establecimiento de programas sectoriales de desarrollo industrial. No sólo se asegurarán mercados de amplitud subregional para las nuevas industrias, sino que la localización de las nuevas plantas dentro de la zona quedará incluida en la planeación. Este tipo de disposiciones y el proyectado establecimiento de empresas multinacionales con capital regional para la instalación de nuevas industrias y la ampliación de las existentes remplazarán en realidad, a los acuerdos de complementación del tipo previsto por la ALALC.

La dimensión institucional del Grupo Andino está formada por órganos para la adopción de decisiones. Desde el punto de vista institucional y particularmente en la modalidad elegida para generar la voluntad colectiva de los países miembros, el Acuerdo de Cartagena es novedoso en la experiencia latinoamericana, al introducir un elemento "comunitario", ajeno a la voluntad de los gobiernos, en el sistema de adopción de decisiones. Es la Comisión como órgano máximo del Acuerdo de carácter intergubernamental, quien aprueba, rechaza o enmienda las proposiciones de la Junta. A su vez, la Junta es un órgano técnico, integrada por tres miembros, que: "actuará únicamente en función de los intereses de la subregión en su conjunto".¹¹²

Otra institución del grupo Andino es el Tribunal de Justicia en 1979, diez años después de firmado el Acuerdo, se aprobó el Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena. A fines de 1983 (decisión 184) se aprobó el Estatuto de este Tribunal que entró en función en 1984.

¹¹² CINDA. *Op. Cit.*, p.p. 141 - 148.

El Tribunal se integró con cinco magistrados, de origen nacional de los países miembros, con alta consideración moral y reuniendo las condiciones requeridas en su país para el ejercicio de las más altas funciones judiciales o ser jurisconsultos de notable competencia.

El Tribunal del Acuerdo de Cartagena, que comenzó a funcionar el 2 de enero de 1984, bajo la presidencia de Luis Sáchica Aponte de Colombia, está integrado también por Estuardo Hurtado Larrea, de Ecuador, Hugo Poppe de Bolivia, José Guillermo Anduez, de Venezuela, Gonzalo Ortiz de Cevalloz, de Perú e Iván Gabaldón Márquez, de Venezuela, quien actúa como secretario del tribunal.

4.2 EL COMERCIO INTRASUBREGIONAL ANDINO Y EL PROGRAMA DE LIBERALIZACIÓN

Un programa de liberación que comprende el universo arancelario, que por regla general se desarrolla en forma automática y no selectiva, que elimina en una fecha fija todas las restricciones al intercambio, que combina la mera desgravación arancelaria con la utilización de importantes instrumentos de programación industrial y que establece herramientas auxiliares y complementarias del mismo.

A este respecto, debe tenerse en cuenta que el mercado subregional, entre 1969 y 1981, logró crecer en un promedio anual de 25%. El nivel de exportaciones intrasubregionales creció de 96 millones a 1.300 millones de dólares.

Entre 1979 y 1982 las exportaciones andinas se duplican, mientras que las exportaciones efectuadas al resto del mundo crecen sólo en un 35%. De esta forma, la incidencia del mercado andino en relación al convenio mundial pasa de 3.2% (1969) a 8.2% en 1977 y a 12.3% en 1982.

El comercio intrasubregional de manufacturas, en diez años, ha alcanzado un

crecimiento promedio de 39% anual.¹¹³

En el comercio intrasubregional lamentablemente se utilizan toda clase de restricciones, especialmente a partir de 1983. Esto es, prohibiciones, licencias previas, reservas de importación al Estado, depósitos previos, requerimientos obligatorios de financiamiento adicional, etc.

Durante 1974 el programa de liberación continuó cumpliéndose en los términos previsto en el Acuerdo de Cartagena. Las desgravaciones automáticas, que comenzaron a aplicarse el 31 de diciembre de 1971 a razón de una disminución del 10% anual de los aranceles de Colombia, Chile y Perú alcanzaron a fines de 1974 al 40% de reducción sobre el denominado "producto inicial de desgravación" establecido para unos 2.370 productos de la nomenclatura andina.

Los países citados adoptaron un tratamiento especial para Bolivia y Ecuador, considerados como países de menor desarrollo económico relativo, que consiste en una reducción más rápida de los aranceles para los productos provenientes de estos países, lo que permitió la liberalización total de los mismos, en el mercado de los tres países mayores, a partir del 31 de diciembre de 1973.

Por otra parte, Bolivia y Ecuador comenzarán a hacer efectivas reducciones arancelarias para productos provenientes de los otros países, a partir de diciembre de 1976.

La incorporación de Venezuela al grupo subregional, el 31 de diciembre de 1973 hizo que este país pusiera en vigencia durante 1974 los mecanismos del programa de desgravación del acuerdo que ya habían sido adoptados por los otros países de mayor desarrollo.

Por otra parte, la Junta continuó estudiando el proyecto de arancel externo común que

¹¹³ El Proceso de Integración y el Intercambio comercial Andino, JUNAC, Pedro Carmona E., marzo 1983, p. 364.

deberá entrar en vigencia a partir de 1980. ¹¹⁴

El comercio entre los países integrantes del Grupo Andino constituye una proporción reducida del comercio exterior total que cada uno realiza. El esquema estructurado por el Acuerdo de Cartagena se basa en el principio del desarrollo industrial programado como sustento del desarrollo e integración de los países miembros. De allí que la intensificación de las corrientes recíprocas, si bien habrán de ser estimuladas por el desmantelamiento recíproco de aranceles y otras trabas al comercio, dependerán fundamentalmente de la puesta en marcha de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial.

Estos programas, al contemplar asignaciones de plantas industriales para cada uno de los países participantes serán los que generen intercambios basados, precisamente, en la complementación de actividades.

Durante 1973 la tasa de aumento de las exportaciones intrasubregional fue del 9.6%, lo cual significó una nueva disminución en el ritmo de crecimiento de las mismas que, en 1970, fue del 40.7 y en 1971 y 1972 del 19%, respectivamente.

Las exportaciones totales de los países de la subregión pasaron de US\$ 3.251 millones en 1972 a US\$ 3.710 millones en 1973 lo que significó una tasa de crecimiento del 14.1%, superior la correspondiente a las exportaciones intrasubregionales. Finalmente las exportaciones intra-ALALC crecieron en 1973 a una tasa del 34.1%, pasando de US\$ 1.616 millones en 1972 a US\$ 2.167 millones en 1973.

Las exportaciones intrasubregionales perdieron, en 1973, participación relativa con respecto a las exportaciones totales y a las intra-ALALC. En las primeras la relación pasó del 5.14% en 1972 al 4.93% en 1973 y en las segundas del 10.33% al 8.4%, respectivamente.

¹¹⁴ *Ibidem.*, p. 250.

Lo anterior demuestra que a pesar de que los mecanismos del programa de liberación han empezado a operar desde 1970 y que continúan incrementando los porcentajes de desgravación cada año, ello no ha sido suficiente para infundir un dinamismo a las exportaciones intrasubregionales que posibilite un crecimiento de las mismas a un ritmo que supere al de las totales.

Cabe destacar que la caída de las exportaciones de Colombia a la subregión (US\$ 70.1 millones en 1972 y US\$ 59.2 millones en 1973), tuvo una influencia grande en los resultados globales del comercio intrasubregional, debido a que este país es el principal exportador de bienes a la subregión.

Los demás países incrementaron sus ventas a la subregión en 1973 con distintos ritmos: Bolivia el 26.1%, Chile el 15.5%, Ecuador el 37.1% y Perú el 26.1%. Se observa que los países considerados con menor desarrollo -que recibe por ello un trato especial-, son los que aumentaron sus exportaciones con mayor ritmo junto con Perú. Chile, después de una caída de sus exportaciones a la subregión en 1972, aumentó las mismas en 1973 aunque sin alcanzar el nivel del año 1971.

Las importaciones intrasubregionales aumentaron de US\$ 169.5 millones en 1972 a US\$ 183.2 millones en 1973. Este incremento se debe fundamentalmente a las compras efectuadas por Chile que aumentaron un 56.6% en 1973 con respecto al año anterior. La situación que atravesó este país en materia de abastecimientos internos se vio reflejada en un incremento de sus importaciones incluyendo a los países miembros de la subregión andina.

En 1992, el comercio entre los cinco países del Grupo Andino llegó a dos mil 156 millones de dólares en 1992, lo que supone un récord en los 23 años del proceso Integrador, según el Informativo Andino, editado por la Junta del Acuerdo de Cartagena.

Dicha cifra representa un incremento de 19.8% respecto de 1991 y confirma la tendencia al crecimiento del comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela en los cuatro últimos años.

La tasa anual promedio de crecimiento del comercio, en los 23 años del proceso de integración andino, se situó en 14.5%, cifra que supera ampliamente la registrada en el comercio con el resto del mundo, que alcanzó 7.8%.

La estructura del comercio entre los países andinos se caracteriza por el intercambio de productos no tradicionales, que representan 66% de las exportaciones entre los países socios.

El restante 34% corresponde a los productos tradicionales, principalmente los del sector de los combustibles, que representan 17%.

De los productos que forman el comercio interandino, 81% son manufacturados, 13% mineros y petrolíferos, y seis productos agropecuarios.¹¹⁶

Los avances formales en el proceso de integración andino comprende la creación de un Mercado Común Andino hacia 1995. Esta fecha sustituyó a la acordada previamente (1991) en Galápagos durante 1989. El logro del Mercado Común Andino supone el avance gradual en los "estadios" previos de la integración. Actualmente, y después de veinte años de esfuerzos por lograr la integración, el Grupo Andino se encuentra en el "estadio" de área arancelaria preferencial. Durante las últimas reuniones de expertos gubernamentales se ha decidido establecer una zona de libre comercio a partir del 1° de julio de 1992 y aprobar el Arancel Externo Común (AEC). De igual modo se estaría definiendo el programa de armonización de incentivos a las exportaciones.

En la actualidad existe una lista de excepciones para cada país, es decir, una serie de bienes que se intercambian con el arancel vigente aplicado por cada país a las importaciones de terceros países. A diciembre de 1991, Colombia mantiene 470 ítems, Bolivia 1.089, Venezuela 654, Ecuador 781 y Perú 621. Colombia, Venezuela y Bolivia deben dejar cada uno, como máximo 50 ítems a partir de 1992, mientras que Ecuador y Perú lo hicieron hasta mediados de 1992. Los recientes acuerdos establecidos afirman

¹¹⁶ "Ascendió a 2 mil 156 mdd el comercio del Grupo andino en 92" EL FINANCIERO, 22 de abril de 1993. p. 30.

que el residual de las listas de excepciones será desmontado a partir de enero de 1993, con la excepción de Ecuador, que dispone de un cronograma de reducción que se extiende hasta 1994.

En cuanto al AEC, la puesta en marcha de la zona de libre comercio subregional y las desviaciones de comercio que ésta puede originar han llevado a los diferentes gobiernos a exigir la pronta definición del AEC, a fin de establecer los acuerdos a nivel de protección efectiva para cada producto. Se ha adoptado un AEC de cuatro niveles arancelarios -5, 10, 15 y 20%- además de dos tasas especiales: una de 40% para el sector automotriz válida solo para Ecuador, Colombia y Venezuela a partir de 1992 y asegurarían que los bienes provenientes de terceros países queden sujetos a las mismas tasas arancelarias en cada país de la subregión, lo cual incidiría, por ejemplo, en que los insumos utilizados cuesten aproximadamente lo mismo en cada país, y se anularán las posibles ventajas con respecto a costos y, por otro lado, la posibilidad de reexportación de un país andino a otro.

Asimismo, también existen conversaciones respecto de la armonización de incentivos a las exportaciones para fomentar condiciones equitativas de competencia entre los países miembros, promover los intercambios comerciales y perfeccionar la unión aduanera. A más tardar el 31 de diciembre de 1992 se eliminarán los subsidios cambiarios, financieros y los fiscales referentes a impuestos directos.

Los incentivos cambiarios suponen la obligación de buscar una evolución adecuada del tipo de cambio que refleje permanentemente las condiciones reales de producción y la variación de precios relativos internos y externos, así como la eliminación de los incentivos que discriminan en favor de las exportaciones, entre ellos el sistema de tipo de cambio múltiple.¹¹⁶

Respecto de los incentivos financieros, se procuraría que la tasa de interés refleje las condiciones del mercado y el costo de oportunidad de los recursos. El objetivo final

¹¹⁶ Integración Latinoamericana, N°176, Año 17, marzo de 1992 p. 17.

sería facilitar las condiciones de acceso a mercados del exterior mediante una asignación oportuna de recursos financieros para la producción o comercialización de bienes.

Por otra parte, el principio de armonización de incentivos fiscales consiste en la no aplicación de medidas de exoneración o devolución de impuestos internos directos, como la signación de bonos o ayudas directas a las exportaciones.

Por último, en cuanto a los regímenes aduaneros especiales el objetivo es concordar los tratamentos arancelarios que dan lugar a diversas estructuras de precios que afectan la capacidad de competitividad de los exportadores y productores de los países miembros. La intención sería relacionar las pautas para la armonización con el requerimiento de especificación de las normas de origen a fin de evitar las llamadas "desviaciones de comercio". De igual modo, se prevé la necesidad de reglamentar los aspectos operativos para su aplicación y la armonización de los procedimientos aduaneros sobre la base de las normas establecidas en el Convenio Internacional de Kioto.¹¹⁷

5. ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA ENTRE MEXICO Y CHILE

Chile se ha incorporado a la economía Internacional desde que finalizó el régimen autoritario en 1990 y gracias al gobierno democrático del presidente Aylwin.

Para la administración Bush, Chile es un modelo de las reformas económicas que promovió con la Iniciativa de las Américas,(IPA), éste ha sido el primer país en acogerse a los beneficios de los componentes de la IPA:

- Inversión. Chile ha recibido el primer préstamo sectorial para el fomento de las Inversiones del BID por 150 millones de dólares, dentro de lo estipulado por la IPA.
- Reducción de deuda.Chile ha sido el primer país en acogerse a los beneficios del

¹¹⁷ *Ibidem.*, p. 20.

programa de reducción de la deuda oficial bilateral.

Recientemente, Chile ha estado favoreciendo acuerdos, como por ejemplo, en el marco de la ALADI se contemplan modos de Integración bilateral que van más allá de la mera reducción tarifaria: los Acuerdos de Complementación Económica (ACE). Este tipo de acuerdos cubre diferentes niveles de Integración, incluidas las áreas de libre comercio y los mercados comunes.

El 22 de septiembre de 1991, luego de 11 meses de negociaciones, los gobiernos de México y Chile firmaron en Santiago el Acuerdo de Complementación Económica que, en el marco de la ALADI, garantiza la apertura cabal de los mercados de ambos países. Por la parte mexicana el documento fue signado por Fernando Solana Morales, secretario de Relaciones Exteriores, y Jaime Serra Puche, secretario de Comercio y Fomento Industrial, por la chilena, Enrique Silva Cimma, ministro de Hacienda.

Los objetivos establecidos del Acuerdo de Complementación Económica son los siguientes:

- Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios en el contexto del proceso de Integración establecido por el Tratado de Montevideo 1980, por medio de la liberalización total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes;
- Aumentar a los mayores niveles posibles y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios;
- Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial en las áreas productivas de bienes y servicios;
- Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de Intercambio mundial y,
- Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

El Acuerdo con México contempla la formación de un área de libre comercio y la eliminación de las barreras tarifarias y cuantitativas al comercio. El primer paso será la reducción del arancel máximo a 10 por ciento en 1992, el que luego se reducirá en forma lineal hasta llegar a cero en enero de 1996. Algunos productos estarán sujetos a una liberalización más lenta y otros quedarán excluidos del proceso de reducción arancelaria hasta que se realice una nueva ronda de negociaciones. Respecto de las reglas de origen, el máximo nivel de insumos aceptable desde terceros países será del 50 por ciento para los productos que no sufren una transformación sustancial. La regla será menos estricta para la industria automotriz, cuando ésta ingrese al programa de desgravación y se eliminen las barreras no arancelarias en 1996.

El acuerdo contempla acciones de emergencia en el caso de que un incremento de las importaciones cause daño a una industria en particular o que haya una crisis de balanza de pagos. Los daños ocasionados por dumping o por subsidios a la exportación seguirán tratándose de acuerdo a la legislación interna y en concordancia con las reglas del GATT. La administración del acuerdo revisará los precios de las empresas públicas para evitar la distorsión de exportaciones vigentes en ambos países.¹¹⁸

Respecto a los servicios, se logró una liberalización del transporte aéreo y marítimo. Materiales tales como compras gubernamentales, estándares técnicos¹¹⁹ usados como barreras comerciales y comercio de servicios se dejaron para futuras negociaciones que realizarán la instancia administrativa creada por el acuerdo.

Desde enero de 1992 a julio de 1993, el intercambio comercial entre México y Chile creció a 300 millones de dólares, ello gracias a la firma del tratado comercial que firmaron ambos países.

¹¹⁸ BOUZAS, Roberto y Nora Lustig, (eds), Liberalización Comercial e Integración Regional. De NAFTA al Mercosur, Buenos Aires, FLACSO/Grupo Editor Latinoamericano, 1992, p.p.199

¹¹⁹ Ya se ha firmado un acuerdo sobre normas sanitarias para el comercio de productos perecederos.

El dinamismo que se ha observado en los últimos dos años en cuanto a ese Intercambio comercial, precisó la Canacindra, hace prever que para 1996 el comercio recíproco se situará en torno de los 500 millones de dólares.

En un estudio elaborado por este organismo privado, se indica que el gran rubro donde los pequeños industriales del país tienen oportunidad de "atacar" en Chile es en la proveeduría de supermercados en donde se trabaja con grandes cadenas.

En estos momentos, especifica el análisis, se habla de que existen 13 millones de ciudadanos chilenos, y cuentan con 600 supermercados, cinco grandes cadenas y lo más interesante es que están incursionando con supermercados de Argentina, Perú y Bolivia.

Otro gran rubro donde pueden trabajar más duro los mexicanos, y que además tienen un nicho claramente definido que es el automotriz, que representa 54.5 por ciento del total del comercio que sostiene México con Chile, en energético, en lo particular tecnología y de infraestructura.

Los principales productos mexicanos recibidos en el país andino son: vehículos, plásticos de cloruro, películas de televisión a color, fotocopiadoras, entre otros.

Precisa la Canacindra que se ve con gran interés el desarrollo de gasoductos y oleoductos a lo largo y ancho del cono sur. En materia de minería hay posibilidades de complementación importantes, ahí se puede invertir en equipo; otro en farmacéutico, donde se están explorando grandes posibilidades.

El otro gran rubro de inversión, en donde empresas mexicanas incursionan con nuevas estrategias, es decir, no sólo llegar a vender, sino a invertir, en este caso está la empresa Bimbo y las cocinas Delher.

Según cifras oficiales, la inversión mexicana en el periodo 1974 -1992 tuvo un total de 14 mil 982 dólares autorizados y de 13 mil 246, materializado.

Las empresas mexicanas que más han invertido sus capitales en Chile son: Televisa, con un monto de nueve mil 940 dólares; Philco México con mil 460 dólares; Pedro Domecq con mil 460 dólares, entre otros.

En tanto que, de Chile hacia México se observa que las frutas frescas tienen mayor dinamismo entre ellas: las uvas, duraznos, ciruelas, manzanas, nectarines, cerezas, kiwis y las peras; el total de esas importaciones es de 24 mil 814 dólares.¹²⁰

México y Chile, dentro de la evaluación que realizan al avance del Acuerdo de Complementación Económica, exploran la posibilidad de incluir los temas de propiedad intelectual, servicios e inversión extranjera, además de adecuar las reglas de origen. De hacerlo, se adaptaría más al Tratado de Libre Comercio.

Los economistas del Banco Nacional de México (Banamex), indicaron que para gozar de los beneficios del acuerdo en materia de reglas de origen, las mercancías tienen que cumplir con un contenido de valor agregado de 50 por ciento; en el caso de automóviles, el requisito es de 32 por ciento, o de 16 por ciento, pero sujeto a cuotas. Apuntaron que durante el primer año de vigencia, el comercio bilateral aumenta 45.5 por ciento para sumar 236.6 millones de dólares en 1992. Las exportaciones mexicanas se incrementan 22.1 por ciento (148.8 millones de dólares) y las importaciones 115.2 (87.8 millones de dólares).¹²¹

De los cinco acuerdos comerciales que Chile tiene vigentes con países de América Latina, solo el suscrito con México podrá ser evaluado positivamente en 1993, consideró aquí el director de la Asociación de Exportadores de Manufacturas, Haroldo Venegas.

Adelantó que a fines de este año el intercambio comercial entre Chile y México llegará a los 325 millones de dólares, de los cuales 126 millones corresponderían a embarques

¹²⁰ "Creció 300 mdd el intercambio entre México y Chile", EL FINANCIERO, junio 20 de diciembre de 1993, p. 24.

¹²¹ "Estudian México y Chile ampliar el ACE" *Op.Cit.*, p.25.

nacionales y 199 a importaciones mexicanas.

Recordó que hasta el año de 1990 el flujo comercial bilateral había crecido respecto de los años anteriores, y se caracterizaba porque los embarques chilenos eran muy poco diversificados, situación que comenzó a cambiar con la apertura del mercado mexicano.

"De esta forma, en 1992 la corriente comercial alcanzó los 270 millones de dólares, a diferencia de dos años muy malos como 1983, cuando la cifra fue de 18 millones, o 1986, con 30 millones", aseveró el ejecutivo.¹²²

Las razones de porque México firmó su primer Acuerdo de Libre Comercio en su historia con un país sudamericano, en este caso con Chile, son muchas como lo es el hecho de la reanudación de las relaciones diplomáticas en marzo de 1990 y sobre todo, por la congruencia de las políticas económicas de ambos países.

Chile es un país con una economía estable, cuenta con una tasa de crecimiento anual de 6 por ciento durante los últimos seis años; dedica a la inversión el 27 por ciento del producto y tiene actualmente una tasa inflacionaria de 12 por ciento siendo que a fines de 1990 la inflación era de 30 por ciento.

El déficit comercial de Chile es de 800 millones de dólares; su PIB 7.4 por ciento (40 millones de dólares 1993) y reservas monetarias de 11 mil millones de dólares.

Un ejemplo de la gran evolución macroeconómica chilena está en el sector pesquero. En 1985 Chile no se encontraba entre los países exportadores de salmón; en la actualidad Chile es el líder mundial en la exportación de salmón con ventas anuales de 280 millones de dólares.

En cuanto al comercio bilateral entre México y Chile, el potencial comercial es enorme. Si revisamos la balanza comercial vemos que en los últimos cinco años ha sido favorable

¹²² "Exitoso el Acuerdo con Chile" *Op. Cit.*, p. 33.

para México, pero el monto del comercio total no es muy significativo.

Los principales productos que México importa de Chile son, harina de pescado, uvas, ciruelas pasas, duraznos, manzanas, nitrato de sodio, etc. Los principales productos que México exporta a Chile son; automóviles, camiones, fibras sintéticas, película fotográfica, computadoras, pinturas, etc.

Al ver las estadísticas debemos percarnos que las perspectivas para un mayor comercio bilateral son positivas. Para nosotros los mexicanos significa el acceso a un mercado de 13 millones de habitantes; oportunidades de inversión en sectores como el químico y petroquímico, el textil, el de transporte y en el siderúrgico; y aún más importante existe un marco propicio para las alianzas estratégicas.

Las implicaciones favorables de este acuerdo son enormes. El acuerdo es un conjunto de normas y disciplinas para llevar a cabo la liberación total de gravámenes y restricciones y también para dar certidumbre a las inversiones.

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México significa el acceso a mercados, la eliminación de Barreras No Arancelarias, un Arancel Máximo Común de 10 por ciento con una desgravación total en cuatro años y para un grupo especial de productos en seis años.

MEXICO : BALANZA COMERCIAL CON CHILE

(Miles de dólares)

AÑOS	COMERCIO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1989	128,851	82,186	46,665	35,521
1990	126,695	89,590	37,105	52,485
1991	173,349	123,557	49,792	73,765
1992	246,339	150,699	95,640	55,059
1993 *	121,042	71,836	49,206	22,630

* enero a mayo. ¹²³

¹²³ "Relaciones Comerciales entre México y Chile". EL FINANCIERO, viernes 17 de septiembre de 1993. p. 32a.

6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - COSTA RICA

Las transacciones comerciales de nuestro país con todos los vecinos latinoamericanos, representaba menos del 5% del total del comercio exterior de México.

Por tal motivo, las gestiones orientadas a establecer convenciones comerciales con estos países constituyen parte fundamental de los empeños por promover mejores y variadas opciones para la exportación de productos mexicanos no petroleros a los mexicanos internacionales. Estos esfuerzos han hecho posible que ya se encuentren en operación el Acuerdo de Complementación Económica con Chile, que ya se hayan concluido las negociaciones con Costa Rica, así como con Colombia y Venezuela dentro del Grupo de los Tres, y que con varios países de Centro y Sur América se estén negociando acuerdos comerciales, con distintos grados de avance a la fecha.

Las negociaciones comerciales con Costa Rica, recientemente concluidas, tienen su antecedente directo en el Acta de Tuxtla, firmada por los Presidentes de México, Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, El Salvador y Honduras, el 11 de enero de 1991, en esa ciudad chiapaneca. En dicha Acta se conviene el establecimiento de un Acuerdo de Complementación Económica entre México y los 5 países centroamericanos.

El Acta de Tuxtla, además de las negociaciones de orden multilateral entre las 6 naciones, prevé la realización de trabajos de carácter regional y bilateral; estos últimos fueron los que hicieron posible que, después de dos años y medio de negociaciones, se alcanzaran acuerdos definitivos para concertar un convenio comercial entre México y Costa Rica.

El 3 de marzo, en la Ciudad de San José, Costa Rica, concluyeron las negociaciones que dieron por resultado un Tratado de Libre Comercio, cuyo conjunto de principios y disciplinas lo hacen el más completo que existe en América Latina. Este Tratado comprende los siguientes capítulos: Acceso a Mercados, Reglas de origen, Agricultura, Normas Técnicas, Normas Fito y Zoonitarias, Compras de Gobierno, Inversión, Servicios, Salvaguardia, Solución de Controversias, Prácticas Desleales, y Propiedad

Intelectual.¹²⁴

En materia de Reglas de Origen, no se incluyeron consideraciones por asimetría o excepción alguna y se establecieron los mismos criterios del TLC de América del Norte al respecto. En general, se parte de un contenido regional del 50% con excepción de 75 productos de especial interés para Costa Rica, mismos que inician con un 40% y llegan al 50% en 6 años. La certificación de origen la llevará a cabo el exportador. Ante sospecha de contrabando o de triangulación, se contempla la posibilidad de verificar el origen, incluso, mediante visitas a las instalaciones del exportador o del productor.

Tratándose de productos agropecuarios, se consideró la liberación inmediata para la mayor parte de los productos del sector, con la salvedad de aquellos de alta sensibilidad; para tales efectos, se establecieron reglas de origen que fomentan el intercambio comercial de estos productos. Asimismo, se definió un esquema que permitirá la importación de azúcar a México, cuando se compruebe que la producción nacional no cubre las necesidades internas; en el caso del cacao se consideró un periodo de transición de 3 años para producir pastas y cacao en polvo a partir del cacao en grano producido en la región.

En cuanto a normas Técnicas, debe tenerse presente que el convenio comercial negociado es en sí, un conjunto de reglas claras para llevar a cabo con total certidumbre las relaciones comerciales entre ambos países; particularmente, se trata de evitar que la aplicación de normas crean obstáculos injustificados al comercio entre ambas partes. No obstante, cada país se reserva el derecho de fijar normas para garantizar la adecuada protección de la salud y de la seguridad de sus consumidores.¹²⁵

En materia de Compras de Gobierno se establecen las disciplinas que garanticen la apertura de mercados y el trato equitativo y no discriminatorio. Procede indicar que

¹²⁴ "Un paso más en la Integración comercial latinoamericana", México Internacional, Año 5, num.55, México, 1994, p.p. 14 - 16.

¹²⁵ "Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica" Comercio Exterior, Vol.44, No.5, mayo de 1994, p.p. 400-402.

aunque a escala reducida por su propia magnitud, las compras gubernamentales de Costa Rica necesarias para atender los requerimientos de sus planes de desarrollo, constituyen un potencial de interés para empresas mexicanas, sobre todo en las ramas de electricidad y del petróleo.

Por lo que toca a Inversión, se consideran disposiciones para que los inversionistas de ambos países reciban trato no discriminatorio en sus inversiones en la otra Parte, respetando siempre el marco legal propio del país en el que realicen estas. Tal apartado resulta de especial importancia para los inversionistas mexicanos que han manifestado deseos de invertir en Costa Rica, sobre todo en el área de servicios, rubro en el que nuestro país tiene un mayor desarrollo y por lo tanto, ventajas competitivas de significación.

En lo referente a Solución de Controversias, se definió un mecanismo que permite resolver en forma expedita y equitativa las dificultades que pudieran surgir en la relación comercial entre ambos países. Este mecanismo prevé la operación de un panel de especialistas, el cual intervendrá en casos en que una controversia no haya sido resuelta satisfactoriamente; su dictamen, a todas luces imparcial, deberá ser acatado por las dos Partes.

Complementariamente, el acuerdo negociado incluye disciplinas para proteger la Propiedad Intelectual, mismas que garantizan protección a las marcas y patentes y a los derechos de autor. Con estas medidas se evitarán prácticas de piratería como las que ya se estaban presentando en ese país, en donde algunas prestigias marcas de productos mexicanos, se están copiando sin autorización de los poseedores nacionales de las mismas.

Cabe mencionar que este Tratado tiene especial dedicación para las empresas micro, pequeñas y medianas de México, muchas de las cuales, aunque tiene niveles de calidad adecuados, sus reducidas escalas de producción las limitan para incorporarse plenamente a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Las dimensiones, características y cercanía del mercado de Costa Rica, y el apoyo que brinda el

establecimiento de reglas claras para el intercambio de bienes y servicios, lo hacen sumamente atractivo para una parte importante de las empresas pequeñas de México.

Después de tres años de intensas negociaciones, Costa Rica y México suscribieron el cinco de abril pasado el acuerdo comercial que entrará en vigencia en forma paulatina, pero asimétrica el primero de enero de 1995.

Aun con las diferencias que tiene en extensión territorial y de población, México y Costa Rica podrán mantener un comercio "complementario" dentro del tratado de libre comercio. Mientras que el país centroamericano pueda aprovechar los recursos energéticos de México para desarrollar su planta industrial, los mexicanos podrán beneficiarse del alto desarrollo del sector agropecuario de la nación isleña.¹²⁶

Se aprecia que con base en el esquema de desgravación arancelaria acordado, México obtendrá importantes beneficios en sus diferentes sectores una vez que entre en vigor el tratado, el industrial será uno de los sectores más beneficiados dado el mayor grado de desarrollo que tiene nuestro país.

Otras ramas productivas del país como la metalmecánica resultarán favorecidas en la medida que apoyen el crecimiento de la industria costarricense que esté orientada a los mercados de exportación tanto de los países desarrollados como de Centroamérica.¹²⁷

En su primera visita oficial a México, el presidente electo de Costa Rica, José María Figueres Olsen, afirmó que en su entrevista con el presidente Carlos Salinas de Gortari buscará fortalecer el Tratado de Libre Comercio que ambas naciones firmaron recientemente, y que su país pretende atraer inversión extranjera, dijo que no está previsto ningún cambio a este tratado que entrará en vigor a partir de enero de 1995. En referencia así Costa Rica pedirá anexarse al TLC de Norteamérica, aseguró que eso

¹²⁶ "Pese a diferencias, México y Costa Rica se complementan en lo Comercial" *El Financiero*, martes 28 de junio de 1994, p. 35

¹²⁷ *Ibidem.*, p.35

"podremos irlo arreglando en el camino", pero en caso de que esto pudiera concentrarse permitiría dar competitividad a los productos costarricenses en el mercado norteamericano.¹²⁸

INDICADORES BÁSICOS MÉXICO-COSTA RICA

	México	Costa Rica
	86,025	Población 1991 (miles de habitantes) 3,187
	42.5%	Rural (% del total) 50.0%
	1,958.2	Superficie (miles de km ²) 51,1
	41	Densidad de población(habitantes/Km ²) 62
	28.7%	PEA sector agropecuario (% del total) 22.6%
	356,022	PIB 1993 (millones de dólares) 7,329
	4,081	PIB <i>per cápita</i> 1993 (dólares x hab.) 2,300
	8.0%	Inflación (var. % anual 1993) 9.8%
	-20,677	Balanza comercial 1992(mill. de dólares) -498

Fuente: CESSP con datos de INEGI y FMI

7. EL GRUPO DE LOS TRES

Otro ejemplo de negociación comercial que México está realizando con países latinoamericanos es el Tratado de Libre Comercio con Venezuela y Colombia el llamado Grupo de los tres (G-3).

Después de 29 meses de intensas reuniones de trabajo a nivel técnico, viceministerial y ministerial, a principios del mes de diciembre concluyeron las negociaciones comerciales encaminadas a establecer un tratado de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela, dentro del Grupo de los Tres (G-3).

En el año de 1989 se crea el Grupo de los Tres como un mecanismo de concertación política. Con la convicción de que este grupo constituye una instancia adecuada para desarrollar trabajos importantes para la región, posteriormente se ampliaron sus

¹²⁸ "Buscará Costa Rica integrarse al TLC de Norteamérica", *Op. Cit.*, lunes 18 de Abril de 1994, p. 32.

funciones y se buscó la instrumentación de un acuerdo comercial de los tres países, así como aprovechar la experiencia alcanzada para brindar asistencia técnica a los países de Centroamérica y del Caribe.

Los propósitos y las bases para crear un Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela se concretaron en el Memorandum de Entendimiento suscrito por los presidentes de los 3 países, el 8 de julio de 1991. Conviene precisar que debido a que las tres naciones son miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y de conformidad con lo establecido en el Acuerdo de Montevideo de esa organización, la figura comercial definida para el mencionado arreglo comercial es la de un Acuerdo de Complementación Económica.¹²⁹

En el año de 1992, Colombia y Venezuela adquirieron productos mexicanos por un monto cercano a los 340 millones de dólares (0.7% de las exportaciones totales de México); a su vez, México adquirió bienes originarios de esos países por alrededor de 250 millones de dólares (0.4% de sus compras totales en el exterior). No obstante que el comercio entre México y estos dos países ha crecido en más del 150% en los últimos 5 años, las transacciones comerciales aludidas representan menos del uno por ciento del comercio internacional mexicano.

Por su parte, las relaciones de comercio exterior que sostiene Colombia con México y Venezuela, en conjunto, equivalen al 55 del monto total de su comercio exterior; en tanto, las que lleva a cabo Venezuela con México y Colombia, sumadas, significan el 2% de su comercio internacional. Cabe indicar que las operaciones comerciales de Colombia y Venezuela con México, representan una cuarta parte de las que realizan entre sí.

¹²⁹ "Fortalecimiento de las relaciones económicas de México, Colombia y Venezuela", *Op. Cit.*, diciembre de 1993, p.p. 18 - 19.

G-3 BALANZA COMERCIAL CON EL MUNDO

Valor en Dólares de EU

México con Colombia

Capítulo	1990	1991	1992	1993*
Exportaciones:	108,838,772	152,143,538	217,402,721	235,415,942
Importaciones:	32,366,516	49,591,220	72,238,283	83,340,448
Balanza:	76,472,256	102,552,318	145,164,438	152,075,494

México con Venezuela

Exportaciones:	135,015,880	120,692,407	195,661,968	226,343,115
Importaciones:	140,059,088	140,245,246	201,891,046	226,879,577
Balanza:	-5,043,208	-19,552,839	-6,229,080	-536,462

* Enero -diciembre

FUENTE: SECOFI-SNCI con datos del Banco de México.

Se consideran operaciones definitivas y temporales

Como se observa en el comercio recíproco de México, Colombia y Venezuela, actualmente, es sumamente reducido. Tomando en cuenta la existencia de vastas posibilidades de complementación económica de las tres naciones y que las negociaciones comerciales recientemente concluidas fortalecerán el desarrollo comercial, no existe duda de que la entrada en vigor del Tratado del G-3 habrá de multiplicar las relaciones económicas de tres de los más importantes mercados latinoamericanos.

Con respecto al proceso de negociación, es de consignarse que la experiencia e infraestructura desarrolladas por México en la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, fueron de suma utilidad para el caso del convenio comercial con Colombia y Venezuela, Resalta el valioso apoyo brindado por la Coordinación de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE).

Este organismo que agrupa a los representantes empresariales de las diferentes ramas productivas, además de contribuir con valiosos estudios sobre los diferentes temas

tratados, estuvo presente en todas las reuniones de negociación, operando bajo la modalidad, que ha dado excelentes resultados, de "el cuarto de al lado". Su conocimiento de experiencia han constituido un apoyo fundamental ya que antes, durante y después de cada sesión de negociación, se llevó a cabo un permanente intercambio de opiniones y consulta entre los grupos técnicos mexicanos y los miembros de la COECE.

Por su parte, el grupo negociador mexicano se integró por alrededor de 60 especialistas con amplia experiencia y elevada calificación técnica; en su mayor parte fueron especialistas de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Agricultura y Recursos Hídricos, Pesca, Desarrollo Social y Salud, así como de Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad y del Banco de Comercio Exterior.

El Tratado establece disciplinas que evitarán las prácticas desleales de comercio. Cabe destacar sobre el particular que, aunque no existe un capítulo específico sobre energía, el tema estuvo presente en las negociaciones y se incluyeron previsiones para evitar que la transferencia de subsidios a la producción, vía precios de la energía, genere esquemas de subsidios que den lugar a prácticas desleales de comercio.

El acuerdo contempla, además un mecanismo justo y expedito para resolver en forma equitativa las controversias que pudieran sucltar la relación comercial entre los 3 países. Al igual que en el TLC de América del Norte, en este caso también se prevé la operación de un panel de especialistas, para solucionar las controversias, conformado de manera neutral, el cual, si una controversia no es resuelta satisfactoriamente, dictaminará imparcialmente al respecto y su resolución deberá ser acatada por las partes en conflicto. ¹³⁰

El convenio comercial considera disposiciones sobre protección a la propiedad intelectual. También se incluyen un conjunto de disposiciones para asegurar que la

¹³⁰ *Ibidem.*, p. 19

aplicación de las medidas internas de protección a la salud y a la vida humana, animal y vegetal, y del consumidor, así como las relativas a la preservación del ambiente, no se manejen en la práctica como barreras encubiertas al comercio.

El Tratado del G-3 está concebido con un enfoque integral; los temas centrales de desgravación arancelaria, se complementan con diversos apartados que garantizan un intercambio eficiente de bienes, capitales y servicios. Contiene reglas claras y permanentes que promoverán las relaciones económicas de la región y permitirán que México, Colombia y Venezuela cuenten con un Instrumento comercial de corte moderno, que supera con mucho los alcances de acuerdos comerciales suscritos con anterioridad en la región.

La Integración en el área del G-3 constituye una excelente oportunidad para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, que sí bien pueden tener aún problemas para ingresar al mercado que se abre con el TLC de América del Norte, el nivel de competitividad que han alcanzado les asegura un buen desempeño en los mercados de Colombia y Venezuela, plazas que geográficamente están relativamente cercanas (la distancia entre la ciudad de México y los centros comerciales de Colombia y Venezuela es semejante a la que existe entre esta ciudad y algunas localidades de Estados Unidos, con las que en este momento se sostienen intercambios comerciales importantes, como San Francisco, Chicago o Nueva York).¹³¹

De esta manera, el Tratado implicará para los productores mexicanos el acceso a un mercado potencial de cerca de 55 millones de consumidores, lo cual constituye una oportunidad para diversificar el destino de sus exportaciones e identificar nuevas oportunidades de negocios.

Respecto al G-3 opina el ministro de Comercio Exterior de Colombia, Juan Manuel Santos, " Con la firma del G-3 el gobierno de Colombia habrá cumplido en su totalidad el plan de Integración ". Por su parte, el viceministro de la cartera comercial, Juan José

¹³¹ *Ibidem.*, p. 19

Echevarría, admitió, que el fracaso del G-3 "sería un antecedente muy grave" para las negociaciones que se llevan a cabo en otros puntos del continente americano.¹³²

Sin embargo, la voluntad de los gobiernos de llevar a protocolo el acuerdo comercial se encuentra en ple, si se toman en cuenta que además de las exigencias de cada país los empresarios -actores principales del intercambio comercial- se mantienen a la defensiva. Preocupa al viceministro, que por dejar firmado un acuerdo, se acepten condiciones que puedan ser desfavorables para la industria colombiana.

En el marco de la IV Cumbre Iberoamericana, celebrada los días 14 y 15 de junio último en Cartagena de Indias, los presidentes César Gaviria, de México, y Rafael Caldera, de Venezuela, suscribieron el acuerdo para establecer una zona de libre comercio entre sus países a partir del 1 de enero de 1995. Con este acto culminó una larga negociación tripartita no exenta de dificultades que amenazaron incluso, con cancelar el proyecto.¹³³

A partir de 1991 el G-3 reorientó sus esfuerzos integracionistas a formar una zona de libre comercio similar a la del TLC de América del Norte. Para marchar en pos de ese nuevo objetivo se consideraron las siguientes razones:

- La necesidad de impulsar el crecimiento económico de los tres países por medio del desarrollo de su sector externo y, en especial, de la actividad exportadora.
- Las perspectivas de intensificar el comercio trilateral, Colombia y Venezuela han logrado incrementar de modo espectacular su intercambio recíproco desde la desgravación arancelaria iniciada en 1992 y que un año después desembocó en el acuerdo de complementación económica.

En 1993 México colocó en los mercados de Colombia y Venezuela productos por 235.9 millones y 227.4 millones de dólares, respectivamente, lo que representa en conjunto menos de 1% de las exportaciones mexicanas totales en ese año. A su vez, las dos

¹³² "Último esfuerzo del G-3 para salvar el Libre Comercio" EL FINANCIERO, 4 de mayo de 1994, p.23.

¹³³ "El Grupo de los tres: vicisitudes de una negociación comercial" Comercio Exterior, Secc. Iberoamericana, Vol.44, Núm.7, julio de 1994, p.616

Naciones Sudamericanas exportaron a México 83.4 millones y 226.8 millones de dólares, respectivamente, equivalente a 1 y 1.6 por ciento de sus ventas totales.¹³⁴

Se pretende que el primer día de 1995 empiece el tránsito definitivo del G-3 por el camino de la liberalización comercial.

8. TLC, MÉXICO - BOLIVIA

En el marco de la VII Reunión Cumbre del Grupo de Río, celebrada en Brasil, los presidentes de Bolivia, Gonzalo Sánchez de Lozada, y de México, Carlos Salinas de Gortari, firmaron el 10 de septiembre de 1994 el Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones.

El documento consta de 12 capítulos: Reglas de Origen; Acceso a Mercados; Normas de Técnicas; Normas Fitozoosanitarias; Prácticas Desleales de Comercio; Salvaguardias; Inversión; Servicios; Propiedad Intelectual; Compras del Sector Público; Solución de Controversias y Agricultura.

El acuerdo, que entrará en vigor el 1° de enero de 1995 una vez que lo sancionen los Senados de cada país, establece que 97% de las exportaciones de México a Bolivia y 99% de las de éste a aquél quedarán desgravadas. Entre las mercancías mexicanas que recibirán tal trato destacan: camiones y autobuses, autopartes, llantas, aparatos electrodomésticos, petroquímicos, equipos de cómputo, televisores, acero, cemento, cerveza, fibras sintéticas, vidrio plano, tractores, equipo médico, motores eléctricos y productos fotográficos.¹³⁵

¹³⁴ "Sumario Estadístico", *Comercio Exterior*, Vol.44, Núm.6, Junio de 1994, p.565-566, y CEPAL, "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile", diciembre de 1993.

¹³⁵ "Recuento Nacional" *Op. CIL*, Vol.44, Núm.10, octubre de 1994, p.925

Asimismo, a los productos textiles y agrícolas se aplicará una desgravación gradual que va de cuatro a quince años. Se acordó una regla de origen de 50%, exceptuándose algunos plásticos y artículos de cuero, que partirán de 40%, y para tractocamiones, camiones pesados y autobuses de 35% en 1995 y 1996.

CAPITULO IV

LA DINÁMICA DE INTEGRACIÓN DEL MERCOSUR PERSPECTIVAS

El mundo ha iniciado un interesante proceso de reagrupamiento en torno a numerosas y cambiantes alianzas políticas y económicas, que conducen a la conformación de diversos bloques comerciales, cada día más articulados e integrados a su interior.

En este contexto, la integración comercial de los países del sur de América Latina se erigen en un acto de supervivencia: "nos encontramos en la disyuntiva de reproducirnos como economías pequeñas y cerradas o articularnos como un espacio económico competitivo a escala mundial, en términos de comercio e inversión. Esta necesidad, y la decisión política que de ella se deriva son, sin lugar a dudas, la mayor garantía de la irreversibilidad y el éxito de este nuevo esfuerzo integrador."¹³⁶

Los países del MERCOSUR han iniciado casi simultáneamente un proceso sostenido de reforma económica, que va encaminado a una mayor estabilidad macroeconómica, una progresiva desregulación del proceso productivo y una gradual apertura de la economía. De progresar estas reformas económicas, se estaría superando uno de los principales escollos a la posibilidad de instrumentar un área de libre comercio.

La dificultad de armonizar políticas macroeconómicas y comerciales, ha constituido en las últimas décadas una limitante real a los intentos de integración comercial en el Cono Sur de América Latina.

Sin embargo, los países que forman el MERCOSUR, se han organizado en grupos de

¹³⁶ "El proceso de integración económica en el Cono Sur" *Integración Latinoamericana*, N°170, Año 15, 1991, p.p. 66 - 69.

trabajo especializados han iniciado ya la difícil tarea de hacer compatibles sus políticas macroeconómicas y sectoriales.

Desde su concepción en 1991, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) se constituyó en uno de los proyectos Integracionistas más importantes de América Latina por su magnitud, proyección y alcance.¹³⁷

1. ORIGENES DEL MERCOSUR

El proceso de Integración económica en el Cono Sur data de mediados de la década de 1980, el cual ha ido avanzando progresiva y sistemáticamente hacia formas superiores de vinculación económica y comercial.

La primera colaboración comenzó con los gobiernos de Argentina y Brasil en el área nuclear donde técnicos y militares argentinos habían trabajado intensamente y, se presume, habían alcanzado un grado de avance no igualado por otras naciones de América Latina. Pronto el proyecto se convirtió en más ambicioso y los gobiernos de Alfonsín y Sarney iniciaron, en 1986, la firma de varios protocolos de colaboración.

A partir de este primer acercamiento, en pocos años más Argentina y Brasil firmaron más de dos docenas de protocolos orientados a incentivar el intercambio comercial e impulsar las relaciones Intraindustriales en una amplia gama de sectores -bienes de capital, abastecimiento alimentario, hidrocarburos, energía eléctrica, comunicaciones, siderurgia, transporte e industria automotriz- y a la cooperación tecnológica en el campo de la bio-tecnología, la informática, la aeronáutica y la energía nuclear.

La colaboración argentino-brasileña introduce a dos países, los dos de mayor desarrollo relativo en América Latina. En este sentido, el acuerdo restringido parece reconocer la

¹³⁷ "Sección Latinoamericana: El MERCOSUR, contra viento y marea" Comercio Exterior Vol.44 Num.11, México, noviembre de 1994. p.p. 990 -999

Invalibilidad de los acuerdos múltiples, como el Tratado de Montevideo que reúne en ALADI a once países de la región. Acordar entre once, cuando se trata de países heterogéneos, con diversos grados de desarrollo, con políticas económicas no siempre compatibles y con gobiernos inestables, que con cada renovación cambia la ponderación al proyecto regional, parece una tarea inviable. En ese sentido, el acuerdo argentino-brasileño, si bien no excluye a futuro a otras naciones, se inicia entre dos partes que parecen haber alcanzado importantes coincidencias.

Sobre la base de los beneficios y limitantes de esta primera experiencia de complementación económica y comercial, Argentina y Brasil dieron un paso decisivo en la consolidación del Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo.¹³⁶ El objetivo final de este tratado es la consolidación del proceso de integración y cooperación económica entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil. Los territorios de los dos países integrarán un espacio económico común, de acuerdo con los procedimientos y los plazos establecidos en el Tratado.

Con la firma de este tratado quedó instalado, en el Cono Sur de América Latina, un nuevo estilo de integración. El contenido comercialista, que caracterizó las relaciones económicas desde la década de 1950, fue remplazado por un concepto superior de integración. Tanto ALALC como ALADI habían puesto el énfasis en el intercambio comercial pero los protocolos argentino-brasileños son mucho más amplios y responden a un proyecto notoriamente más ambiciosos. El protocolo número uno (Protocolo 1) se refiere a los bienes de capital y no se limita a incentivar el intercambio de los mismos sino que contempla el posible desequilibrio comercial en esa balanza y el mecanismo corrector: el compromiso de invertir en el país deficitario para incrementar la oferta exportable de este último. Otros protocolos se ocupan del abastecimiento alimentario (Protocolo 3); de la creación de empresas binacionales (Protocolo 5); de la creación de un fondo de inversión con 200 millones de dólares de capital inicial (Protocolo 7); del desarrollo conjunto y el abastecimiento en hidrocarburos y energía eléctrica (Protocolo 8); del transporte (Protocolo 14 y Protocolo 15); de las comunicaciones (Protocolo 16); de

¹³⁶ Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, Buenos Aires, 29 de noviembre de 1988.

la siderurgia (Protocolo 13); y varios protocolos se ocupan de la cooperación tecnológica en biotecnología, informática aeronáutica y energía nuclear.

De hecho, se trata de un programa de trabajo conjunto inédito en las relaciones entre países de América Latina y cuyo aspecto más sobresaliente está caracterizado por el intento de impulsar las relaciones Intraindustriales en un sector especialmente sensible -y donde predominan empresas de capital privado nacional- como es el de bienes de capital. Este impulso inicial, cuyo momento culminante se alcanzó en 1988 con la firma del primer acuerdo argentino-brasileño para formar un mercado común hacia finales de siglo, tuvo ciertos logros y también algunos tropiezos. En términos generales se puede decir que el proyecto estuvo acompañado por las dificultades económicas que se hicieron crecientes en ambas economías y por la fuerte inestabilidad de Argentina y Brasil. Además, el acuerdo estuvo en aplicación durante un período de fuerte retracción de la inversión pública y privada lo cual, obviamente, poco podía contribuir al desarrollo dinámico de las relaciones Intraindustriales.¹³⁹

En bienes de capital, el comercio se mantuvo relativamente equilibrado, desmintiendo los temores iniciales de los Industriales argentinos; además, Argentina diversificó su oferta en pocos años mientras Brasil mantuvo una variedad relativamente estable de bienes de capital exportados a su vecino.

En alimentos, el Protocolo 2 se refiere a las ventas de trigo argentino y el Protocolo 3 a una gran variedad de productos alimentarios. Si bien las ventas de trigo tropezaron con dificultades iniciales (del lado argentino, por impedimentos para cumplir la meta, y, del lado brasileño, por notorias vacilaciones para quitar los subsidios a los productores trigueros de Río Grande), la relación alimentaria parece sólida y de fuerte desarrollo entre ambos países.

En empresas binacionales poco se avanzó hasta 1990. En julio de ese año se firmó el Estatuto de Empresas Binacionales y los primeros intentos apuntan al terreno

¹³⁹ *Op. Cit.*, p.p. 51

agroalimentario: Maltería Panpa, en la provincia de Buenos Aires, con capitales de Londrina (60 por ciento) y Brahama (40 por ciento).

En otras áreas los resultados son desequilibrados; la complementación energética ha tenido avances parciales; en el sector automotriz con el impulso de las empresas multinacionales, se ha llegado a un acuerdo; en ciencia y tecnología hay avances puntuales aunque todavía insatisfactorios; en transporte hay intentos sólidos para eliminar las trabas que han frenado un mejor desempeño mutuo.

El acuerdo argentino-brasileño, iniciado por Alfonsín y Sarney no obtuvo todo lo que se propuso. No obstante, puede mostrar algunos logros y, entre ellos, cabe mencionar que acentuó las relaciones entre funcionarios gubernamentales, técnicos y empresarios de las dos naciones a un nivel inédito en la historia regional. Sin embargo, hay que decir que la red de relaciones comerciales entre ambos países es, todavía, tenue. Si tomamos como punto de referencia el año 1988, cuando se firma el primer tratado bilateral para la formación de un mercado común, las cifras indican lo que se consigna en el cuadro 1.

C U A D R O 1

(en millones de dólares)

	Exp. totales (1)	Exp. a ALADI (2)	Exp. al vecino (3)	2/1	3/1
BRASIL	33.787	3.915	880	11.6%	2.6%
ARGENTINA	9.135	1.761	608	19.3%	6.7%

Fuente: *Integración Latinoamericana, Op. Cit.*, p. 34

Las cifras anteriores, si bien tuvieron cierto incremento en los dos años anteriores muestran que el comercio argentino-brasileño es aún de escasa significación, sobre todo para Brasil.

Tanto Argentina como Brasil destinan entre 60 y 70% de sus exportaciones a los tres polos desarrollados del orbe (la Unión Europea, Estados Unidos y Japón con su entorno); el cuarto socio comercial, es ALADI. La importancia de este organismo como mercado de exportación se incrementa, sin embargo, si se toman en cuenta dos casos: la política proteccionista de los países desarrollados o "centrales" y la estructura del comercio de Argentina y Brasil, por categorías de bienes y según zonas geográficas.

En julio de 1990, bajo el gobierno de los presidentes Menem y Collor de Mello, el nuevo estilo de la integración regional recibió un impulso definitivo con la firma de un Acta en la cual ambos países pusieron un plazo a la voluntad política de conformar un mercado común, comprometiéndose a alcanzar un arancel cero para la totalidad del universo arancelario, antes del 31 de diciembre de 1994.

Debido a su situación geográfica y menor desarrollo relativo, Uruguay y Paraguay han dependido en muchos sentidos de sus relaciones económicas con Argentina y Brasil; basta señalar que a principios de los noventa destinaron a este último país 33 y 28 por ciento, respectivamente, de sus exportaciones totales.

El Programa de Integración y Cooperación Económica resultó ser una amenaza para las exportaciones de Uruguay y Paraguay a los mercados argentino y brasileño, por lo cual esas dos naciones pidieron que se les incluyera en el nuevo bloque subregional. Con ello no sólo esperaban evitar el desplazamiento de sus productos, sino también contar con mejor perspectivas en el mercado internacional.

Los presidentes de los cuatro países firmaron el Acta de Asunción a través de la cual quedó constituido el MERCOSUR.

El tratado de Asunción sienta las bases para la creación de un mercado común, cuyo diseño básico, inspirado en una concepción liberal del proceso económico, es antes que nada un diseño sencillo, en el marco del cual los gobiernos firmantes sólo se comprometen a alcanzar un arancel cero, a través de un esquema de desgravación progresivo y automático; a eliminar las trabas arancelarias; a establecer un arancel

externo común; a armonizar la política antidumping y, finalmente, a coordinar la política macroeconómica con el único propósito de facilitar el eficiente desempeño del libre tránsito de mercaderías, servicios y factores de producción.

La Intervención concertada y común de los gobiernos, y por ende, de los Estados firmantes, se autolimitan a tales Instrumentos. El resto queda circunscrito al desempeño del mercado común regional, cuyas señales orientarán la reconversión y transformación productiva que caracterizarán al nuevo escenario comercial.

2. OBJETIVOS Y PRINCIPIOS DEL TRATADO DE ASUNCION

Los cuatro países del Cono Sur decidieron ampliar las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, que constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social. Según lo establecido en el Tratado de Asunción.¹⁴⁰

Los Estados Partes (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) conscientes de que el presente Tratado debe ser considerado como un nuevo avance en el desarrollo de la integración de América Latina, conforme al objetivo del Tratado de Montevideo de 1980.

Los países firmantes deciden constituir un Mercado Común, que deberá estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denomina "Mercado Común del Cono Sur" (MERCOSUR).

Sus objetivos como los menciona el Tratado de Asunción, son los siguientes:

-La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países.

¹⁴⁰ Tratado de Asunción, Firmado en Asunción, Paraguay el 26 de marzo de 1991, VER ANEXO 1° P.

-El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados.

-La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes; de comercio exterior, agrícola, Industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.

-El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de Integración.

-El reconocimiento de las asimetrías de los países participantes, por lo que el programa de liberación comercial, consiste en una reducción arancelaria progresiva hasta llegar al arancel cero en enero de 1995, se estableció con ritmos distintos, correspondiéndoles los más rápidos a Argentina y Brasil.¹⁴¹

Según el Artículo 2 del Tratado de Asunción, el Mercado Común estará fundado en la reciprocidad de derecho y obligaciones entre los Estado Partes.

En septiembre y octubre de 1991 los cuatro congresos nacionales ratificaron el Tratado, con lo que entró el programa del MERCOSUR que cubre una zona de 11.8 millones de Km², con una población de casi 200 millones de personas y un producto de 491 829 millones de dólares, más de la mitad del conjunto de América Latina (véase el cuadro 2)

141: "El MERCOSUR: el nuevo modelo de Integración" Op. CIL, Vol.41, Num.11, México, noviembre de 1991. pp.1041 - 1048

C U A D R O 2**PRINCIPALES INDICADORES DE LOS PAISES DEL MERCOSUR, 1992
(MILLONES DE DOLARES DE 1988)**

	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL
Población (miles)					
Territorio (millones de Km2)	33 101	154 105	4 519	3 131	194 856
PIB	2 776.6	8 511.9	406.7	176.2	11 871.4
PIB per cápita (dólares, 1988)	143 880	331 534	6 908	9 507	491 829
Inversión externa	4 347	2 151	1 528	3 037	--
Exportaciones	28 883	67 888	1 815	1 365	97 931
Importaciones	12 988	40 378	1 445	2 308	57 119
Balanza comercial	16 209	26 792	1 842	2 141	45 984
Deuda externa	-3 221	14 586	-397	167	11 135
Tipo de cambio (modelo local)	1	4 513	1 500	3 028	--
Inflación (crecimiento % ,1993)	7.7	2 244	19.5	52.3	--

FUENTE: Progreso económico y social en América Latina, Informe de 1993, Washington, octubre de 1993.

Durante el periodo de transición que se extenderá desde la entrada en vigor del presente Tratado hasta el 31 de diciembre de 1994, y a fin de facilitar la constitución del Mercado Común, los Estados Partes adoptan un Régimen General de Origen, un Sistema de Solución de Controversias y Cláusulas de Salvaguardia, que se incluyen como Anexos II, III y IV al Presente Tratado.

En las relaciones con terceros países, los Estados Partes asegurarán condiciones equitativas de comercio. A tal efecto, aplicarán sus legislaciones nacionales para inhibir importaciones cuyos precios estén influenciados por subsidios, dumping o cualquier otra práctica desleal.

Paralelamente, las partes contratantes coordinarán sus respectivas políticas nacionales, con el objeto de elaborar normas comunes sobre competencia comercial.

Durante el periodo de transición, los principales instrumentos para la constitución del

Mercado Común eran:

- Un Programa de Liberalización,
- La coordinación de políticas macroeconómicas,
- Un arancel externo común y
- la adopción de acuerdo sectoriales.¹⁴²

2.1 ESTRUCTURA ORGÁNICA Y PROGRAMA DE LIBERALIZACION COMERCIAL

La administración y ejecución del Tratado de Asunción y de los acuerdos específicos y decisiones que se adopten en el marco jurídico que el mismo establece durante el periodo de transición, estará a cargo de los siguientes órganos:

- Consejo del Mercado Común; integrado por los ministros de Relaciones Exteriores y economía de los cuatro países a cargo de la dirección y coordinación política del proceso.
- Grupo Mercado Común; que se constituyó en un foro ejecutivo de los ministros de Relaciones Exteriores.

El Consejo del Mercado Común, se encarga de la conducción y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos y de los plazos establecidos.

El Grupo Mercado Común es el órgano ejecutivo del Mercado Común su función es velar por el cumplimiento del Tratado.

¹⁴² VER ANEXO 1º, Tratado de Montevideo, Artículos 4 - 8 p.166

Con base en la acción conductora de esos órganos se desarrollaron las negociaciones y algunas concluyeron en los tiempos previstos. Los acuerdos se foralizaron por lo general en las seis reuniones presidenciales del MERCOSUR, celebradas en enero de 1992 a agosto de 1994.

En cuanto al Programa de Liberalización Comercial, los Estados partes acuerdan eliminar a más tardar el 31 de diciembre de 1994 los gravámenes y demás restricciones aplicadas en su convenio recíproco.

En lo referente a las Listas de Excepción presentadas por la República del Paraguay y por la República Oriental del Uruguay, el plazo para su eliminación se extenderá hasta el 31 de diciembre de 1995, en los términos del artículo séptimo del Anexo I, del Tratado de Asunción.¹⁴³

3. ARMONIZACION DE POLITICAS CREDITICIAS, FISCALES Y DE PROMOCION DE EXPORTACIONES.

En los seguimientos y discusiones que se han hecho sobre el MERCOSUR, siempre se ha destacado que es necesaria la armonización en las políticas crediticias, fiscales y de promoción de exportaciones que permitan alcanzar un mercado común para el año 1995.

Tomando en cuenta que un mercado común es donde los bienes, los servicios, los capitales y las personas deben circular con la misma libertad con que hoy lo hacen en el interior de cualquiera de los Estados comprometidos en el proyecto.

¹⁴³ *Ibidem.*, p 164.

A partir de este concepto, se podrá decir que en un Mercado Común se ha logrado armonizar las políticas crediticias cuando cualquier empresa tenga, en los diferentes países que lo integran, acceso al dinero, en los mismos términos. También lo estará cuando una mercadería que pasa del territorio de un país miembro otro no reciba del gobierno del exportador la devolución de los impuestos indirectos, ni sea gravada con ellos al ingresar por el que importa. Es decir, es necesario que las políticas crediticias y fiscales sean neutrales, no favoreciendo la competitividad de ningún país en particular.

Cuando una mercancía circula en el territorio de un país, el gobierno no suele favorecer su desplazamiento con apoyo alguno. Del mismo modo, los estímulos a la exportación no deben ser usados para incrementar el comercio entre países que forman un mercado común.

Sin embargo, la integración económica no se termina de una vez, como acontece con la construcción de un puente. Conseguirlo lleva muchos años y se requiere de diversas etapas que jalonen su avance. Así también acontece con la armonización de políticas. El 1o. de enero de 1958 entra en vigencia el Tratado de Roma, que dio nacimiento a la Comunidad Económica Europea. Sólo diez años y medio después, el 1o. de julio de 1968, se completa la unión aduanera, al derogarse los derechos de aduana entre los Estados miembros y establecerse el arancel externo común. Pero no se trataba de un retardo sobre lo previsto, ya que estas metas se alcanzaron dieciocho meses antes de lo que señalaba el calendario del Tratado. Sin embargo, ni las personas, ni los capitales, ni los servicios, ni las mercaderías circulan todavía libremente entre los países miembros. Es por esto que desde hace unos años en la CEE se trabaja intensamente, procurando derribar barreras a fin de alcanzar un verdadero mercado común.¹⁴⁴

Estas experiencias permiten sacar algunas conclusiones, como lo expuso Elvio Baldellien, embajador argentino ante las Comunidades Europeas en el seminario "Uruguay en el Mercado Común del Cono Sur" organizado por el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL). Que una de las conclusiones podría ser que las

¹⁴⁴ "MERCOSUR: necesidad de armonizar políticas" Integración Latinoamericana, No.167, Año 15, Argentina, mayo de 1991, p.13

armonizaciones crediticias, fiscales y de promoción de exportaciones no suelen tener lugar antes que inicie el proceso de reducción de las barreras arancelarias. Así ha sido en la CEE, y más recientemente entre Estados Unidos y Canadá. Es que si estos países hubieran esperado a que las políticas estuvieran armonizadas para poner en marcha el proceso de integración, aun estarían por comenzar. Es precisamente la eliminación de las barreras arancelarias lo que obliga a los políticos a introducir los cambios necesarios para asegurar normas que no favorezcan la competitividad de ningún país en particular. También se conoce que ciertas armonizaciones son dispuestas por el propio Tratado, en tanto que otras tienen lugar durante el período de desarme arancelario. Se sabe, asimismo, que aun después de todos estos trabajos, todavía subsistirán una pocas diferencias resistentes a cualquier armonización.

La armonización tiene como fin último "disminuir el margen de decisiones discrecionales y alcanzar mayor uniformidad en la estructura económica, en especial de la áreas institucionales y del ambiente económico de largo plazo, como la política comercial externa, la integración de los mercados internos, las leyes tributarias y la estructura de las políticas industrial y agrícola".¹⁴⁵ Cabe señalar que en marco de una rápida baja de los gravámenes arancelarios y de eliminación de barreras no arancelarias entre dos o más países, la política cambiaria es de suma importancia por que "el tipo de cambio real se torna en un factor determinante en la asignación de recursos, la producción de bienes comerciables y no comerciables y los flujos de capitales"¹⁴⁶

Una unión económica y monetaria y un mercado común suponen la libre circulación de los capitales para que los fondos puedan ser invertidos donde obtengan el mejor rendimiento. También implican que las empresas de todos los países miembros habrán de tener acceso al crédito en similares condiciones.

Las circunstancias de que los ritmos de inflación sean diferentes hace que el riesgo de

¹⁴⁵ GANA, Eduardo, "Coordinación de políticas en Latinoamérica: necesidad o utopía", Comercio Exterior, Vol.42, Num.8, México, agosto de 1992, p. 711

¹⁴⁶ *Ibidem.*, p. 720

una devaluación de la moneda sea mayor en algunos países que en otros, circunstancia que influye en la tasa de interés.¹⁴⁷

Entre los países del Cono Sur no está muy lejos de alcanzar el objetivo de que ellos mismos subsidien las tasas de interés para créditos destinados a sus empresas, ya que tanto Argentina y Uruguay, no existen controles para el movimiento de los capitales, mientras que en Chile la liberación ha sido parcial.

Lo que los países deberían evitar en el futuro es el mantenimiento o el regreso a tasas subsidiadas, evitando situaciones como la que existían en Paraguay en 1986 cuando, pese a una inflación de 32 por ciento al año, los redescuentos del Banco Central permitieron que el interés sobre créditos preferenciales de los bancos comerciales, más las comisiones, alcanzara a 17 por ciento.¹⁴⁸ Tampoco contribuirán a la armonización de estas políticas hechas como que la nueva Constitución de Brasil establezca que la nueva Constitución de Brasil establezca que la tasa real de interés no debe sobrepasar 12 por ciento anual. Otras limitaciones a la acción del Banco Central de este país están contenidas en leyes. En una de ellas se establece que para las cajas de ahorro el interés debe ser de 6,2 por ciento anual, mas la corrección monetaria; además, están exentas del impuesto de la renta.

Sin embargo, el principal problema que enfrentarán los países del Cono Sur para nivelar el costo del dinero reside en los diversos ritmos de inflación. Como ya sea dicho, al ser éstos elevados dan lugar a una inestabilidad en los tipos de cambio que agrega riesgo a la colaboración del dinero y, por lo tanto, incrementa la tasa de interés. El siguiente cuadro es demostrativo de esta situación:

¹⁴⁷ Integración Latinoamericana, N° 167, Año 15, Argentina, mayo de 1991 p.p. 1 -17

¹⁴⁸ *Ibidem.*, p. 14

C U A D R O 3**PAISES DEL CONO SUR: TASAS DE INTERES NOMINAL EN 1988**

(promedio porcentual anual)

PAISES	Tasas		Inflación anual
	Para depósitos	para préstamos	Deflactor del PBI
Argentina	433,8	430,4	290,5
Brasil	859,4	188,7
Chile	26,6	38,3	20,8
Paraguay	22,1
Uruguay	67,8	102,0	57,0

FUENTE: Banco Mundial, Informe mundial sobre el desarrollo 1990, p.p. 202 y 203.

Según expertos en comercio exterior, opinan que los países del Cono Sur debería hacer lo mismo que lo establecido en el Tratado de Roma que limita la armonización de las políticas impositivas de los países miembros lo necesario para alcanzar los fines de un mercado común, por lo que pone principal atención al tratamiento de los impuestos indirectos, que son los que más influyen en el comercio intranacional.

También coinciden en que, en la CEE se procura acercar los tipos de IVA vigentes en los diferentes países. En este caso, la dispersión en los países del Cono Sur es mayor, ya que en todos los casos hay productos exentos y en algunos, como Brasil y Chile, niveles de hasta 15 por ciento.

En materia de armonización impositiva lo más importante que los países del Cono Sur

deberían hacer en los años venideros es aproximar las tasas de IVA, así como el resto de la legislación que hace a la administración de este impuesto. El paso siguiente sería introducir los cambios que lleva a la eliminación de las fronteras fiscales, de modo que las mercaderías puedan circular entre los países con la misma libertad con que ahora lo hacen dentro de cada territorio nacional.

En teoría, dentro de una integración económica, se debe prohibir a los Estados que la integración que ayude o subvenciones cualquier actividad, de modo que puedan vender a un precio menor que su competencia en otros países miembros. Es así que los gobiernos no pueden otorgar a las empresas ni subvenciones directas ni exoneraciones fiscales.

Esta filosofía es coherente con la idea de que las firmas deben tener en los países del mercado común el mismo trato que reciben dentro del territorio nacional. Si cuando se vende de una provincia a otra de un mismo país no se goza de estímulos a la exportación, tampoco se deben recibir cuando la transacción tiene lugar de un país miembro a otro. Por lo tanto, de lo que aquí se trata no es de armonizar políticas de estímulo, sino simplemente de eliminarlos.¹⁴⁹

Si bien los estímulos a la exportación no pueden ser utilizados en un mercado común, de todos modos conviene que los países que van a formarlo armonicen sus políticas al respecto. De este modo resultará facilitada la coordinación de empresas de diferentes países que quieran acceder al mercado de terceros en un esfuerzo conjunto. Un día también puede ser objetivo de los gobiernos que estos apoyos sean similares.

¹⁴⁹ *Ibidem.*, p. 14

4. ARANCEL EXTERNO COMUN

En el Tratado de Asunción queda estipulado el establecimiento de un arancel externo común. Los cuatro países siguen políticas compatibles de disminución de los niveles arancelarios, así es que no será difícil lograr acuerdos en este instrumento.

Sin embargo, se presentan problemas de incompatibilidades en la estructura de los aranceles diferenciados de los países ya que, por ejemplo, Brasil coloca en el nivel máximo a la Informática, en tanto que para Uruguay los bienes de capital sin producción nacional se ubican en el nivel mínimo o se exoneran.

Por lo tanto, para evitar esas diferencias de estructura se sugirió en el seminario mencionado anteriormente, que el AEC fuera una tarifa única para todos los ítems de la nomenclatura con muy pocas excepciones donde hubiera consenso para ello.

En la tercera reunión cumbre del MERCOSUR, celebrada en Montevideo en diciembre de 1992, los presidentes acordaron una estructura del AEC con 11 niveles de cero a 20 por ciento y 15 posiciones arancelarias. También admitieron negociar una "reducida lista de excepciones" para productos con tarifas de hasta 35% y vigencia hasta el año 2000. El AEC debía definirse en el segundo trimestre de 1993.¹⁵⁰

Se destacó también que por contar Brasil con el 75 por ciento de los principales agregados económicos del MERCOSUR, es indudable que su estructura arancelaria sería tomada como eje de referencia por definir el arancel externo común.

Los niveles del arancel externo común deberían ser bajos para favorecer la competitividad con el resto del mundo.

Algunos empresarios de Uruguay se preguntan si al país le conviene embarcarse en un

¹⁵⁰ Véase "Arancel Externo Común", Escenarios de la Integración, Num.3, Julio de 1993, p.11

esquema de mercado común o procurar integrarse al resto del mundo. Aparentemente, la respuesta radicaría en establecer si para Uruguay la integración con los países del Cono Sur, puede solucionar sus problemas de comercio exterior, o si para ello tendrá, además, que intensificar sus ventas a los países más industrializados del mundo, esto es Estados Unidos, la CEE, Japón.

Por supuesto que se trata de objetivos compatibles. Es posible y también deseable, que se impulse el proceso de integración económica con los otros países del Cono Sur, pero sin dejar de dedicar las mejores energías a lograr aumentar las ventas, tanto de productos primarios como de manufacturas, los mercados más importantes del mundo. Finalmente es lo que Brasil hace y seguirá haciendo, ya que sería impensable que deje de prestar prioritaria atención a los mercados de destino del grueso de sus exportaciones de más de 34 mil millones de dólares anuales para concentrarse en otros, como son los de Argentina, Paraguay y Uruguay, donde en igual periodo se imprta menos de 6 mil millones de dólares.

También es lo que se opina en Chile, por eso fue que oportunamente se retiró del Pacto Andino, donde se establecía una planificación central para el desarrollo industrial, limitaciones a la inversión extranjera y un elevado arancel externo común. En este último punto reside, ahora, el principal, motivo por el que este país por el momento no ha aceptado sumarse al proyecto del Cono Sur.

En cambio, se adoptará un arancel externo común único, estaría situado entre un 15 y un 20 por ciento, aunque parece poco probable que para 1995 se adopte un arancel externo común único de 15 y un 20 por ciento, pero es factible que ello sea una meta para una fecha posterior. Si se lograra un arancel externo común único de 15 por ciento se facilitará grandemente el ingreso de Chile al MERCOSUR.

En la V Reunión Cumbre del MERCOSUR, celebrada en Enero de 1994, en la ciudad de Colombia, donde se esperaba armonizar sus políticas macroeconómicas y tratar el ingreso de Chile a un mercado de 180 millones de personas y un comercio de ocho mil millones de dólares anuales.

Se aprobó un estricto cronograma para determinar las tasas que gravarán la importancia de productos de países ajenos al Mercado Común del Sur.

El arancel externo común, cuya definición estaba originalmente prevista para enero de 1993, fluctuará entre cero y 20 por ciento y una lista diferenciada para productos denominados "sensibles" con una tasa máxima de 35 por ciento, hasta el 31 de diciembre del año 2000.

El ministro de Integración de Paraguay, Atlio Fernández, dijo que "La experiencia de otros sistemas de integración económica destacan que los plazos fueron progresivamente ampliadados para (lograr) un programa de ajuste, y en este momento el MERCOSUR está considerado un periodo adecuado y razonable que no interrumpa el proceso", añadió.¹⁵¹

Finalmente, aprobaron una acta (17 de enero de 1994) para avanzar hacia su integración el primer día de 1995 por medio del MERCOSUR; sin embargo, se dieron escasos avances en la discutida fijación de un arancel externo común.

No lograron cumplir con el objetivo de anunciar el acuerdo sobre el arancel exterior, base de la unión aduanera previa al mercado común, como fue la intención al programarse la V cumbre.

Los porcentajes para la protección de la industria pesada de electrónica, informática y petroquímica de cada país se eligieron como los principales obstáculos para establecer el arancel externo común. Los desacuerdos surgidos principalmente entre Argentina, que apoya un arancel externo reducido, y Brasil, que aspira a mantener una tasa de protección alta sobre algunos productos, obligaron a postergar la fijación del arancel hasta mayo de 1994.

El 5 de agosto del mismo año, en la cumbre presidencial del Mercado Común del Sur,

¹⁵¹ "Los reclamos paraguayos" *Op. Cit.*, Num.7, Buenos Aires, marzo de 1994, p.12

los cuatro países miembros llegaron a un acuerdo sobre un arancel externo común y sobre las normas de funcionamiento de las zonas francas industriales.¹⁵²

El arancel externo común para los bienes de capital (equipos y máquinas para la industria) será de 14 por ciento desde 1995, en que se forme la unión aduanera, hasta el 2001 en el caso de Argentina y Brasil.

Uruguay y Paraguay, los socios menores del MERCOSUR, que pidieron niveles más bajos, tendrán un plazo hasta el 2006 para adecuarse al arancel externo concertado para esos productos, según lo acordado en últimos momentos tras cuatro días de difíciles negociaciones celebradas en Buenos Aires.

Los productos de informática y electrónica tendrán un arancel exterior que va de 12 a 16 por ciento en el año 2006, lo cual supone que cada país, según los casos, baje o suba los niveles que aplica actualmente para adecuarse a los topes en el plazo fijado.

Bienes de capital, informática y electrónica representan 15 por ciento del total de productos incluidos en la lista aduanera para el comercio.

El 85 por ciento restante de los productos tendrán una barrera aduanera (arancel exterior) que va de cero a 20 por ciento a partir de la unión aduanera de 1995.

Dentro de ese listado mayoritario, los cuatro países se reservaron cada uno sendas listas de 300 productos exceptuados del nivel arancelario acordado, agregó la fuente.¹⁵³

En este caso, Paraguay había conseguido una lista de excepción de 399 productos, mientras que a Uruguay se le ofrecía un listado de 320 frente a los 700 artículos que reclamaba.

¹⁵² "Llega el Mercosur a un acuerdo sobre el Arancel Externo Común", *El Financiero*, México, viernes 5 de agosto de 1994, p. 23

¹⁵³ *Ibidem.*

Las listas de excepción del MERCOSUR que rigen sólo para Uruguay y Paraguay hasta finales de 1996, se prorrogarán desde esa fecha por otros cuatro años, es decir hasta el año 2000. Las zonas francas con beneficios para la industria que están instaladas o se instalarán en los cuatro países podrán comerciar sus productos dentro del bloque con el pago del arancel exterior que corresponde en cada caso.

Argentina y Brasil se reservaban sendas zonas francas para el libre comercio dentro del bloque y sólo admitían el ingreso de lo que produzcan las de Uruguay y Paraguay con el pago del arancel exterior.

5. ALTERNATIVAS

La idea de que la nueva integración regional se está montando sobre sociedades nacionales en crisis contribuiría entonces a explicar la celeridad de los avances en el diseño de los mecanismos por parte de grupos de funcionarios y ejecutivos, y el relativo eco que inicialmente generan estas acciones dentro de los mismos países involucrados. Parece oportuno abrir el campo de la reflexión acerca de los ambiciosos compromisos que están siendo asumidos por los gobiernos, con el fin de contribuir a la utilización de los mecanismos de integración para un reordenamiento efectivo y provechoso de las economías nacionales. Al respecto, es indispensable definir, en primer término, las cuestiones cuyo tratamiento y resolución no se pueden soslayar en la constitución de zonas de libre comercio, uniones aduaneras y mercados comunes, sobre la base de la experiencia histórica extrarregional y de las circunstancias de nuestro tiempo y lugar.

El proceso de desgravación y la reorientación del comercio entre los países participantes del MERCOSUR, se han reflejado ya en un fuerte incremento del intercambio intrarregional.

De 1980 a 1987 el comercio entre los cuatro países participantes fue débil e irregular. A partir de 1988 comenzó a crecer y dio un salto espectacular en 1991, año en que se

suscribió el Tratado de Asunción. ¹⁵⁴

Durante 1993 dicho intercambio sumó 10 027 millones de dólares, 142% más que en 1990; tal monto significó 18.5% del comercio total de las cuatro naciones, muy por encima de la ponderación de 5.5% registrada en 1985 (véase el cuadro 4).

C U A D R O 4

EVOLUCION DEL COMERCIO DE BIENES ENTRE LOS CUATRO PAISES DEL MERCOSUR, 1981-1993

	1981	1990	1991	1992	1993 Exportaciones
totales	33 946	46 403	45 896	50 489	54 151
Tasa de crecimiento	15.0	-0.3	-1.1	10.0	7.3
Exportaciones al MERCOSUR	3 023	4 127	5 103	7 216	10 027
Tasa de crecimiento	-11.6	7.6	23.6	41.4	38.9
Porcentaje de las exportaciones destinadas al MERCOSUR	8.9	8.9	11.1	14.3	18.5

FUENTE: CEPAL, El dinamismo reciente del comercio intrarregional de la ALADI.

El intercambio bilateral entre los socios del MERCOSUR también mostró crecimientos notables. El comercio entre Argentina y Brasil (16 446 millones de dólares en el período 1990-1993) es el más elevado de la ALADI y representa más de 60% del total del MERCOSUR.

En cambio, el comercio entre Paraguay y Uruguay (84.2 millones) es uno de los más bajos de la ALADI y sólo representa 0.3% del intercambio total del MERCOSUR (véase

¹⁵⁴ Comercio Exterior, Vol.44, Num.11, México, noviembre de 1994, p.p. 990 - 999

cuadro 5).

C U A D R O 5

**MERCOSUR: RELACIONES COMERCIALES BILATERALES
MILLONES DE DOLARES CORRIENTES)**

	1980-1982		1990-1993		Variación porcentual
		%		%	
Argentina/Brasil	1 516.4	51.9	4 111.5	61.6	171.2
Brasil/Uruguay	442.0	15.0	686.1	13.0	96.0
Brasil/Paraguay	453.5	15.4	828.0	12.4	82.5
Argentina/Uruguay	263.9	9.0	560.7	8.4	122.4
Argentina/Paraguay	235.0	8.0	291.4	4.3	24.0
Paraguay/Uruguay	20.7	0.7	21.1	0.3	2.0
TOTAL	2 931.5	100.0	6 678.8	100.0	227.0

FUENTE: CEPAL, El dinamismo reciente del comercio intrarregional de la ALADI.

En el MERCOSUR, Argentina y Brasil desarrollan entre sí un proyecto de integración que ya ha alcanzado niveles apreciables de desagregación de temas y productos (Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo) Paraguay y Uruguay se acoplan al mismo proyecto a través del Tratado de Asunción. Se plantean idénticos objetivos, pero teniendo por delante un arduo proceso de negociación entre ambos países y cada uno de ellos con Argentina y Brasil. Es evidente que en esta última estructura de relaciones (Argentina-Paraguay; Paraguay-Uruguay; Brasil-Paraguay; Brasil-Uruguay y Uruguay-Argentina), debe privar un principio multilateral, pero no menos cierto es que, frente al progreso relativo de las negociaciones entre Brasil y Argentina el contenido y los alcances de lo negociado a nivel cuatripartito será afectado por lo ya convenido entre los dos países de mayor desarrollo económico relativo.

Esta circunstancia introduce una particular complejidad en el período de transición. Así,

Paraguay y Uruguay pueden no estar interesados en incluir en programas de complementación industrial a los sectores propuestos por Argentina y Brasil (El acuerdo de complementación económica entre Argentina y Brasil que instrumenta el tránsito al mercado común, prevé la "celebración de acuerdos de complementación industrial en sectores de interés común.") O bien pueden requerir condiciones diferentes para la complementación en ciertos sectores.¹⁵⁵

En definitiva aflorará, como factor clave de la integración, el de la voluntad política. La administración del régimen de excepciones, de los mecanismos de complementación sectorial, de los sistemas para la lealtad competitiva y eventualmente de la política económica externa (y no sólo comercial) frente a terceros países, puede impulsar procesos de integración divergentes, alentando la formación de un bloque Argentino-Brasil y, por otra parte, esquemas bilaterales en los que participarían, por separado, cada uno de estos países frente a Paraguay y a Uruguay. El único modo de superar este riesgo consistiría en asumir colectivamente lo que se podría llamar "el patrimonio histórico" del programa de integración entre Argentina y Brasil, a la luz de la incorporación de los dos nuevos países. La estrategia de unificar el marco y los términos de negociación plantearía de entrada la necesidad de reconocer distintos desequilibrios y asimetrías estructurales, dando lugar a tratamientos discriminatorios. Pero tales tratamientos, si resultan de la acción multilateral, disminuirían la amenaza del incumplimiento de las obligaciones previstas y, por el contrario, servirían para orientar la transición hacia el objetivo de la convergencia final.

Sin embargo, la lectura del Tratado de Asunción revela una solución diferente. En lugar de reconocer la existencia de desajustes estructurales y promover, en consecuencia, tratamientos discriminatorios para su necesaria superación, los Estados partes incorporaron un cláusula destinada a plantear esos desajustes. Se trata del artículo 7 del anexo IV, pero el Grupo Mercado Común no es precisamente un órgano comunitario. Los miembros representan a organismos públicos nacionales, y el cuerpo está sujeto, además, a la coordinación de los Ministerios de Relaciones Exteriores. Concordante,

¹⁵⁵ "La marcha del Mercosur", *Op. Cit.*, Num.5, noviembre de 1993, p. 8

durante el período de transición sus decisiones se deberán tomar por consenso y con la presencia de todos los Estados partes.

En consecuencia, no sería extraño que ante la imposibilidad de arribar a soluciones consensuales se asumen prácticas unilaterales de negativas consecuencias para la estabilidad del esquema de integración.

En un principio el MERCOSUR previó la posibilidad de ampliar el mercado a otras naciones latinoamericanas. Como miembro potencial del MERCOSUR, Chile participó activamente en las negociaciones previas a la firma del Tratado de Asunción, se mantuvo atento a los avances del MERCOSUR en razón de la importancia indiscutible del nuevo mercado.

En la cumbre de agosto último, Chile propuso negociar acuerdos comerciales bilaterales con cada miembro del MERCOSUR.

Finalmente, la adhesión de Chile al MERCOSUR fue bien recibida, "no solamente con el apoyo, sino con el aplauso" de los cuatro países socios y "la participación activa de Bolivia", según Frei.¹⁵⁶ Lo califica como un hecho histórico (la adhesión especial de Chile al MERCOSUR), porque estamos completando un proceso que va a significar un fuerte desarrollo", indicó Frei.

Chile va a ingresar a un mercado de más de 200 millones de habitantes, que representan un producto geográfico sobre los 800 mil millones de dólares, posibilidades de acuerdos con otros conglomerados como la Unión Europea de gran significado.

El presidente chileno dijo que hay medidas que el MERCOSUR instrumentó que tienen plazos hasta el año 2001, pero "lo importante es que hay una voluntad política clara de Chile y los países del MERCOSUR de avanzar con mucha fuerza en todo lo que sea

¹⁵⁶ "El Mercosur, abierto para el ingreso de nuevas naciones" El Financiero, lunes 8 de agosto de 1994, p. 18

posible.¹⁵⁷

En el caso de México, el 24 de septiembre último México anunció la suspensión de las negociaciones para fijar las compensaciones comerciales con los países del MERCOSUR hasta que examinara en detalle las implicaciones económicas y jurídicas del AEC. Las naciones del bloque sudamericano manifestaron sorpresa por la decisión mexicana y expresaron su voluntad para arreglar el problema.

En octubre del mismo año los países del MERCOSUR acordaron prorrogar hasta junio de 1995 las preferencias arancelarias y los acuerdos bilaterales con sus socios de la ALADI. Con ello se espera brindar un tiempo razonable para concertar nuevos convenios bilaterales en bloque, así como concluir las negociaciones en marcha con Bolivia.¹⁵⁸

Varios países del área han manifestado su interés por incorporarse al MERCOSUR, pero Bolivia ha sido el más insistente. Ello es comprensible si se considera que el comercio bilateral de ese país con el bloque tetranacional es hasta cinco veces mayor al que mantiene con sus socios del Pacto Andino.¹⁵⁹ Hasta ahora los esfuerzos bolivianos han sido infructuosos por la negativa de las naciones del MERCOSUR, las cuales aducen que Bolivia pertenece a otro bloque comercial y deberá esperar por lo menos cinco años a partir del funcionamiento del MERCOSUR en 1995, como lo estipula el Tratado de Asunción. No obstante, el MERCOSUR acrecentó en los últimos años su cooperación con el país mediterráneo andino.

Sin embargo, el Presidente argentino Carlos Menem impulsará la idea de ampliar el proceso de integración y libre comercio del MERCOSUR "a todo el Continente Americano".¹⁶⁰ Bolivia, Chile y Ecuador estarán en condiciones de asociarse al Mercado

¹⁵⁷ *Ibidem.*,

¹⁵⁸ *Excelsior*, viernes 28 de octubre de 1994, pag.34

¹⁵⁹ CEPAL, *El dinamismo reciente del comercio intrarregional de la ALADI*, mayo de 1994.

¹⁶⁰ "Ampliar el Mercosur a todo el Continente, propone Carlos Menem" *El Financiero*, martes 20 de septiembre de 1994, p. 32

Común del Sur , en una primera etapa, para después extender el área de libre Intercambio al resto de las naciones del continente.

La idea de Menem coincidió en los hechos con la Iniciativa de las Américas, que había lanzado el expresidente de Estados Unidos George Bush, durante su gestión al frente de la Casa Blanca. Menem puntualizó que la integración ya está dando frutos y va a posibilitar a los casi 200 millones de habitantes del Mercosur poner esfuerzos, vitalidad y energía para todo el comercio, la producción y el consumo.

Desde el nacimiento formal del MERCOSUR en 1991, la Unión Europea mostró enorme interés por ampliar relaciones con el bloque en formación ante su creciente importancia para el comercio y la inversión europea. De 1990 a 1992 el Mercosur fue el área geográfica de destino donde más crecieron las exportaciones de la UE, así como la principal zona receptora de capitales europeos en América Latina al captar 64% del monto total respectivo.¹⁶¹

Para el MERCOSUR la mayor cooperación con el poderoso bloque europeo, su principal socio comercial, es un objetivo prioritario. Las cuatro naciones latinoamericanas buscan que sus exportaciones al mercado europeo no pierdan competitividad frente a las de los países de Europa Oriental y África del Norte que reciben preferencias comerciales de la UE. Asimismo, las contribuciones metodológicas y conceptuales de la UE en la construcción de un mercado común resultan invaluable.

Los contactos del MERCOSUR con la UE han sido frecuentes y fructíferos durante los últimos años. Prevén iniciar en la segunda mitad de 1995 conversaciones sobre un acuerdo de comercio y cooperación económica, a fin de conformar un área de libre comercio.

El ministro argentino de Relaciones Exteriores, Guido Di Tella, destacó que el Acuerdo Marco no diferenciará entre productos agrícolas e industriales, porque no tendrá sentido

¹⁶¹ "Debe el Mercosur estudiar las implicaciones de tratar con la UE" , *Excelsior*, 15 de septiembre de 1994.

una negociación que no incluya la totalidad de los productos. ¹⁶²

A diferencia de los nexos con la UE, la relación del MERCOSUR con Estados Unidos ha sido menos intensa y sin grandes expectativas en el largo plazo. El único convenio con la Unión Americana se concretó en Washington en junio de 1991.

Por su parte el grupo ecológico Greenpeace destacó que las naciones del MERCOSUR, deben armonizar sus políticas ambientales simultáneamente con sus estrategias de comercio. ¹⁶³

El director de Greenpeace del Cono Sur, destacó "que se debe compatibilizar la legislación ambiental de las naciones, sosteniendo el principio del país que mejor lo defienda, o sea igualando para arriba y no hacia abajo". ¹⁶⁴

La formación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) depende del cumplimiento riguroso de sus principios fundamentales. La diversificación de las estructuras y el desarrollo de las economías nacionales solamente es posible si todos los países de la subregión participan plenamente del proceso de industrialización, cambio tecnológico y movilización del potencial de recursos naturales y energéticos disponibles.

Como lo señaló el Grupo de Análisis sobre la Integración del MERCOSUR, constituido por economistas de los países del Cono Sur u organizado por iniciativa de Aldo Ferrer, profesor de Política Económica de la Universidad de Buenos Aires y ex ministro de Economía de la Argentina, y de la Fundación Centro de Estudios de Comercio Exterior (FUNCEX) de Brasil, con la coordinación de su director general, Pedro Motta Velga.

¹⁶² "Iniciará pláticas el Mercosur con Europa sobre un acuerdo" El Financiero, 28 de noviembre de 1994. p. 23

¹⁶³ "Armonizar ambiente y comercio, pide Greenpeace al Mercosur", El Financiero, martes 6 de diciembre de 1994, p. 26

¹⁶⁴ *Ibidem.*,

"La formación de las relaciones centro-periferia, fundada en ventajas comparativas estáticas, sería obstáculo insuperable a la consolidación del MERCOSUR. Un modelo integracionista viable reposa en la integración intrasectorial y en la especialización del comercio y de las Inversiones a nivel de productos".¹⁶⁵ El MERCOSUR "debe ser visto como un Instrumento para aumentar la competitividad Internacional de la subregión con el objetivo de buscar una activa inserción en el comercio mundial crecientemente globalizado."¹⁶⁶

Los expertos del Grupo de Análisis destacaron que la formación del MERCOSUR a partir de un regimen de reducciones tarifarias progresivas, lineales y automáticas hasta llegar a un nivel cero para todo el universo arancelario y una tarifa externa común establecida por el Tratado de Asunción, amplia y acelera los objetivos fundamentales de la Integración subregional.

El MERCOSUR es el bloque de Integración económica más funcional en Latinoamérica y el que cuenta con mayores perspectivas de competitividad ante el resto del mundo, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), organismo de Naciones Unidas. El MERCOSUR, constituido en 1991, es un mecanismo funcional, abierto a la adhesión de otros países. La concepción del MERCOSUR posibilita el fortalecimiento de los vínculos económicos entre los países asociados y otros eventuales miembros, y pone la Integración al servicio de la competitividad Internacional, la misma estrategia propuesta a los gobiernos por la CEPAL para la reactivación económica. El MERCOSUR ha instituido reglas compatibles con aquellas aceptadas en el comercio Internacional dentro del GATT/OMC.

¹⁶⁵ "El MERCOSUR, con las mayores perspectivas de Competitividad" El Financiero, lunes 5 de abril de 1994, p. 23

¹⁶⁶ *Ibidem.*,

ANEXO 1

TRATADO PARA LA CONSTITUCION DE UN MERCADO COMUN ENTRE LA REPUBLICA ARGENTINA, LA REPUBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL, LA REPUBLICA DEL PARAGUAY Y LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY¹

TRATADO DE ASUNCION

La República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, en adelante denominados "Estados Partes".

CONSIDERANDO que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social;

ENTENDIENDO que esa meta debe ser alcanzada mediante el más eficaz aprovechamiento de los sectores disponibles, la preservación del medio ambiente, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía, con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio;

TENIENDO EN CUENTA la evolución de los acontecimientos internacionales, en especial la consolidación de grandes espacios económicos y la importancia de lograr una adecuada inserción internacional para sus países;

EXPRESANDO que este proceso de integración constituye una respuesta adecuada a tales acontecimientos;

CONSCIENTES de que el presente Tratado debe ser considerado como un nuevo avance en el esfuerzo tendiente al desarrollo en forma progresiva e la integración de América Latina, conforma el objetivo del Tratado de Montevideo de 1980;

CONVENCIDOS de la necesidad de promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados Partes y de modernizar sus economías para ampliar la oferta y la calidad de los bienes y servicios disponibles a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes;

REAFIRMANDO su voluntad política de dejar establecidas las bases para una unión cada vez más estrecha entre sus pueblos, con la finalidad de alcanzar los objetivos arriba

¹ Asunción Paraguay, 26 de marzo de 1991

FUENTE: *Integración Latinoamericana*, Año 15, N° 167, mayo de 1991, p.p. 111 - 117.

mencionados.

ACUERDAN,

CAPITULO I. Propósitos y principios

Artículo 1. Los Estados Partes deciden constituir un Mercado Común, que deberá estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominará "Mercado Común del Sur" (MERCOSUR).

Este Mercado Común implica:

La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, através, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente;

El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales;

La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones otras que se acuerden, afin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes;

El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de Integración.

Artículo 2. El Mercado Común estará fundado en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados Partes.

Artículo 3. Durante el periodo de transición, que se extenderá desde la entrada en vigor del presente Tratado hasta el 31 de diciembre de 1994, y a fin de facilitar la constitución del Mercado Común, los Estados Partes adoptan un Régimen General de Origen, un Sistema de Solución de Controversias y Cláusulas de Salvaguardia, que constan como Anexos II, III y IV al Presente Tratado.

Artículo 4. En las relaciones con terceros países, los Estados Partes asegurarán condiciones equitativas de comercio. A tal efecto, aplicarán sus legislaciones nacionales para inhibir importaciones cuyos precios estén influenciados por subsidios, dúpning o cualquier otra práctica desleal.

Paralelamente, los Estados Partes coordinarán sus respectivas políticas nacionales, con el objeto de elaborar normas comunes sobre competencia coercial.

Artículo 5. Durante el periodo de transición, los principales Instrumentos para la

constitución del Mercado Común serán;

a) Un programa de Liberación Comercial, que consistirá en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas, acompañadas de la eliminación de restricciones no arancelarias o medidas de efectos equivalentes, así como de otras restricciones al comercio entre los Estados Partes, para llegar al 31 de diciembre de 1994 con arancel cero, sin restricciones no arancelarias sobre la totalidad del universo arancelario (Anexo I);

b) La coordinación de políticas macroeconómicas que se realizará gradualmente y en forma convergente con los programas de desgravación arancelaria y de eliminación de restricciones no arancelarias indicados en el literal anterior;

c) Un arancel externo común, que incentive la competitividad externa de los Estados Partes;

d) La adopción de acuerdos sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción y de alcanzar escalas operativas eficientes.

Artículo 6. Los Estados Partes reconocen diferencias puntuales de ritmo para la República del Paraguay y para la República Oriental del Uruguay, las que constan en el Programa de Liberación Comercial (Anexo 1).

Artículo 7. En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productores originarios del territorio de un Estado Parte gozarán, en los otros Estados Partes, del mismo tratamiento que se aplique al producto nacional.

Artículo 8. Los Estados Partes se comprometen a preservar los compromisos asumidos hasta la fecha de la celebración del presente Tratado, inclusive los acuerdos firmados en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración, y a coordinar sus posiciones en las negociaciones con día y de capitales, de servicios aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.

-El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.²

Según el Artículo 2 del Tratado de Asunción, el Mercado Común estará fundado en la reciprocidad de derecho y obligaciones entre los Estados Partes.

Durante el período de transición que se extenderá desde la entrada en vigor del presente Tratado hasta el 31 de diciembre de 1994, y a fin de facilitar la constitución del Mercado Común, los Estados Partes adoptan un Régimen General de Origen, un Sistema de Solución de Controversias y Cláusulas de Salvaguardia, que se incluyen como Anexos II, III y IV al Presente Tratado.

² *Ibidem.*, p.163

En las relaciones con terceros países, los Estados Partes asegurarán condiciones equitativas de comercio. A tal efecto, aplicarán sus legislaciones nacionales para Inhibir Importaciones cuyos precios estén influenciados por subsidios, dumping o cualquier otra práctica desleal.

Paralelamente, los Estados Partes coordinarán sus respectivas políticas nacionales, con el objeto de elaborar normas comunes sobre competencia comercial.

Durante el período de transición, los principales instrumentos para la constitución del Mercado Común serán:

- Un Programa de Liberalización,
- La coordinación de políticas macroeconómicas,
- Un arancel externo común y
- la adopción de acuerdo sectoriales.³

2.1 ESTRUCTURA ORGANICA

La administración y ejecución del Tratado de Asunción y de los acuerdos específicos y decisiones que se adopten en el marco jurídico que el mismo establece durante el periodo de transición, estará a cargo de los siguientes órganos:

- Consejo del Mercado Común;
- Grupo Mercado Común.

El Consejo del Mercado Común, se encarga de la conducción y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos y de los plazos establecidos.

El Grupo Mercado Común es el órgano ejecutivo del Mercado Común su función es velar por el cumplimiento del Tratado.

³ VER ANEXO 1º del Artículo 4 - 8 p.164

2.2 PROGRAMA DE LIBERACION COMERCIAL

Los Estados partes acuerdan eliminar a más tardar el 31 de diciembre de 1994 los gravámenes y demás restricciones aplicadas en su convenio recíproco.

En lo referente a las Listas de Excepción presentadas por la República del Paraguay y por la República Oriental del Uruguay, el plazo para su eliminación se extenderá hasta el 31 de diciembre de 1995, en los términos del artículo séptimo del Anexo I, del Tratado de Asunción.⁴

3. ARMONIZACION DE POLITICAS CREDITICIAS, FISCALES Y DE PROMOCION DE EXPORTACIONES.

En los seguimientos y discusiones que se han hecho sobre el MERCOSUR, siempre se ha destacado que es necesario la armonización en las políticas crediticias, fiscales y de promoción de exportaciones que permitan alcanzar un mercado común para el año 1995.

Tomando en cuenta que un mercado común es donde los bienes, los servicios, los capitales y las personas deben circular con la misma libertad con que hoy lo hacen en el interior de cualquiera de los Estados comprometidos en el proyecto.

A partir de este concepto, se podrá decir que en un Mercado Común se ha logrado armonizar las políticas crediticias cuando cualquier empresa tenga, en los mismos términos. También lo estará cuando una mercadería que pasa del territorio de un país miembro otro no reciba del gobierno del exportador la devolución de los impuestos indirectos, ni sea gravada con ellos al ingresar por el que importa. Es decir, es necesario que las políticas crediticias y fiscales sean neutras, no favoreciendo la competitividad de ningún país en particular.

Cuando una mercadería se mueve dentro del territorio de un país, el gobierno no suele favorecer su desplazamiento con apoyo alguno. Del mismo modo, los estímulos a la exportación no deben ser usados para incrementar el comercio entre países que forman un mercado común.

Sin embargo, la integración económica no se termina de una vez, como acontece con la construcción de un puente. Conseguirlo lleva muchos años y se requiere de diversas etapas que jalonen su avance. Así también acontece con la armonización de políticas. El 1o. de enero de 1958

⁴ *Op. Cit.*, p.165

entra en vigencia el Tratado de Roma, que dio nacimiento a la Comunidad Económica Europea. Sólo diez años y medio después, el 1o. de Julio de 1968, se completa la unión aduanera, al derogarse los derechos de aduana entre los Estados miembros y establecerse al arancel externo común. Pero no se trataba de un retardo sobre lo previsto, ya que estas metas se alcanzaron dieciocho meses antes de lo que señalaba el calendario del Tratado. Sin embargo, ni las personas, ni los capitales, ni los servicios, ni las mercaderías circulan todavía libremente entre los países miembros. Es por esto que desde hace unos años en la CEE se trabaja intensamente, procurando derribar barreras a fin de alcanzar un verdadero mercado común.

Estas experiencias permiten previstos en el artículo séptimo se beneficiarán automáticamente de las preferencias que resulten del Programa de Desgravación establecido en el artículo tercero del presente Anexo con, por lo menos, el porcentaje de desgravación mínimo previsto en la fecha en que se opere su retiro de dichas listas.

Décimo

Los Estados Partes sólo podrán aplicar hasta el 31 de diciembre de 1994, a los productos comprendidos en el programa de desgravación, las restricciones no arancelarias expresamente declaradas en las Notas Complementarias al acuerdo de complementación que los Estados Partes celebrarán en el marco del Tratado de Montevideo 1980.

Al 31 de diciembre de 1994 y en el ámbito del Mercado Común, quedarán eliminadas todas las restricciones no arancelarias.

Decimoprimer

A fin de asegurar el cumplimiento del cronograma de desgravación establecido en los artículos tercero y cuarto, así como la conformación del Mercado Común, los Estados Partes coordinarán las políticas macroeconómicas y las sectoriales que se acuerden, a las que se refiere el Tratado para la Constitución del Mercado Común, comenzando por aquellas que se vinculan con los flujos del comercio y con la configuración de los sectores productivos de los Estados Partes.

Decimosegundo

Las normas contenidas en el presente Anexo no se aplicarán a los Acuerdos de Alcance Parcial, de Complementación Económica Números 1, 2, 13 y 14, ni a los comerciales y agropecuarios, suscriptos en el marco del Tratado de Montevideo 1980, los cuales se regirán, exclusivamente por las disposiciones en ellos establecidas.

ANEXO II. RÉGIMEN GENERAL DE ORIGEN

Capítulo I. Régimen General de Calificación de Origen

Primero: Serán considerados originarios de los Estados Partes:

a) Los productos elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de ellos, cuando en su elaboración se utilicen, exclusivamente, materiales originarios de los Estados Partes;

b) Los productos comprendidos en los capítulos o posiciones de la Nomenclatura Arancelaria de la Asociación Latinoamericana de Integración que se identifican en el Apéndice 1° de este Anexo, por el solo hecho de ser producidos en sus respectivos territorios.

Se considerarán como producidos en el territorio de un Estado Parte:

i) Los productos de los reinos mineral, vegetal y animal, incluyendo los de la caza y de la pesca, extraídos, cosechados o recolectados, nacidos y criados en su territorio o en sus Aguas Territoriales o Zona Económica Exclusiva;

ii) Los productos del mar extraídos fuera de sus Aguas Territoriales y Zona Económica Exclusiva por barcos de su bandera o arrendados por empresas establecidas en su territorio; y

iii) Los productos que resulten de operaciones o procesos efectuados en su territorio por los que adquieran la forma final en que serán comercializados, excepto cuando dichos procesos u operaciones consistan solamente en simples montajes o ensambles, embalaje, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección y clasificación, marcación composición de surtidos de mercaderías, u otras operaciones o procesos equivalentes;

c) Los productos en cuya elaboración se utilicen materiales que no sean originarios de los Estados Partes cuando resulten de un proceso de transformación realizado en el territorio de alguno de ellos, que les confiera una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de estar clasificados en la Nomenclatura Arancelaria de la Asociación Latinoamericana de Integración en posición diferente a la de dichos materiales, excepto en los casos en que los Estados Partes determine que, además, se cumpla con el requisito previsto en el artículo 2 del presente Anexo.

No obstante, no serán considerados como originarios los productos que resulten de operaciones o procesos efectuados en el territorio de un Estado Parte por los cuales adquieran la forma final en que serán comercializados, cuando en dichas operaciones o procesos se utilicen exclusivamente materiales o insumos que no sean originarios de sus respectivos países y consistan solamente en montajes o ensambles, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección, clasificación, marcación, composición de surtidos de mercancías u otras operaciones o procesos semejantes;

d) Hasta el 31 de diciembre de 1994, los productos que resulten de operaciones de ensamble y montaje realizados en el territorio de un Estado Parte utilizando materiales originarios de los Estados Partes y de terceros países, cuando el valor de los materiales originarios no sea inferior al 40% del valor FOB de exportación del producto final; y

e) Los productos que, además de ser producidos en su territorio, cumplan con los requisitos

específicos establecidos en el Apéndice 2 de este Anexo.

Segundo: En los casos en que el requisito establecido en el literal c) del artículo primero no pueda ser cumplido porque el proceso de transformación operado no implica cambio de posición en la nomenclatura, bastará con que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales de terceros países no exceda del 50 (cincuenta) por ciento del valor FOB de exportación de las mercancías de que se trate.

En la ponderación de los materiales originarios de terceros países para los Estados Partes sin litoral marítimo, se tendrán en cuenta, como puerto de destino, los depósitos y zonas francas concedidos por los demás Estados Partes y cuando los materiales arriben por vía marítima.

Tercero: Los Estados Partes podrán establecer, de común acuerdo, requisitos específicos de origen, los que prevalecerán sobre los criterios generales de calificación.

Cuarto: En la determinación de los requisitos específicos de origen a que se refiere el artículo tercero, así como en la revisión de los que se hubieran establecido, los Estados Partes tomarán como base, individual o conjuntamente, los siguientes elementos:

I. Materiales y otros insumos empleados en la producción:

a) Materia primas:

I) Materia prima preponderante o que confiera al producto su característica esencial; y

II) Materias primas principales.

b) Partes o piezas:

I) Parte o pieza que confiera al productos su característica esencial;

II) Partes o piezas principales; y

III) Porcentaje de las partes o piezas en relación al peso total.

c) Otros insumos.

II. Proceso de transformación o elaboración utilizando.

III. Proporción máxima del valor de los materiales importados de terceros países en relación con el valor total del producto, que resulte del procedimiento de valorización convenido en cada caso.

Quinto: En casos excepcionales, cuando los requisitos específicos no puedan ser cumplidos porque ocurran problemas circunstanciales de abastecimiento: disponibilidad, especificaciones técnicas, plazo de entrega y precio, teniendo presente lo dispuesto en el artículo 4 del Tratado, podrán ser utilizados materiales no originarios de los Estados Partes.

Dada la situación prevista en el párrafo anterior, el país exportador emitirá el certificado correspondiente Informado al Estado Parte Importador y al Grupo Mercado Común, acompañando los antecedentes y constancias que justifiquen la expedición de dicho documento.

De producirse una continua reiteración de estos casos el Estado Parte exportador o el Estado Parte Importador comunicarán esta situación al Grupo Mercado Común a efectos de la revisión del requisito específico.

Este artículo no comprende a los productos que resulten de operaciones de ensamble y montaje, y será de aplicación hasta la entrada en vigor del Arancel Externo Común para los productos objeto de requisitos específicos de origen y sus materiales o insumos.

Sexto: Cualquiera de los Estados Partes podrán solicitar la revisión de los requisitos de origen establecidos de conformidad con el artículo primero. En su solicitud deberá proponer y fundamentar los requisitos aplicables al producto o productos de que se trate.

Séptimo: A los efectos del cumplimiento de los requisitos de origen, los materiales y otros insumos, originarios del territorio de cualquiera de los Estados Partes, incorporados por un Estado Parte en la elaboración de determinado producto serán considerados originarios del territorio de este último.

Octavo: El criterio de máximo utilización de materiales u otros insumos originarios de los Estados Partes no podrá ser considerado para fijar requisitos que impliquen la imposición de materiales u otros insumos de dichos Estados Partes, cuando a juicio de los mismos, éstos no cumplan condiciones adecuadas de abastecimiento, calidad y precio o que no se adapten a los procesos industriales o tecnologías aplicadas.

Noveno: Para que las mercancías originarias se beneficien con los tratamientos preferenciales, las mismas deben haber sido expedidas directamente del país exportador al país importador. Para tales efectos, se considera como expedición directa:

a) Las mercancías transportadas sin pasar por el territorio de algún país no participante del Tratado.

b) Las mercancías transportadas en tránsito por uno o más países no participantes, con o sin transbordo o almacenamiento temporal, bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente en tales países, siempre que:

I) el tránsito esté justificado por razones geográficas o por consideraciones relativas a requerimientos del transporte;

II) no estén destinadas, al comercio, uso o empleo en el país de tránsito; y

III) no sufran, durante su transporte y depósito, ninguna operación distinta de la carga y descarga o manipuleo para mantenerlas en buenas condiciones o asegurar su conservación.

Déclamo: A los efectos del presente Régimen General se entenderá:

a) que los productos provenientes de las zonas francas ubicadas dentro de los límites geográficos de cualquiera de los Estados Partes deberán cumplir los requisitos previstos en el presente Régimen General;

b) que la expresión "materiales" comprende las materias primas, los productos intermedios y las partes y piezas, utilizándose en la elaboración de las mercancías.

Capítulo II. Declaración, certificación y comprobación

Decimoprimer: Para que la importación de los productos originarios de los Estados Partes pueda beneficiarse con las reducciones de gravámenes y restricciones, otorgadas entre sí, en la exportación de dichos productos deberá constar una declaración que acredite el cumplimiento de los requisitos de origen establecidos conforme a lo dispuesto en el capítulo anterior.

Decimosegundo: La declaración a que se refiere el artículo precedente será expedida por el productor final o el exportador de la mercancía y certificada por una repartición oficial o entidad gremial con personería jurídica, habilitada por el Gobierno del Estado Parte exportador.

Al habilitar a entidades gremiales, los Estados Partes procurarán que se trate de organizaciones que actúen con jurisdicción nacional, pudiendo delegar atribuciones en entidades regionales o locales, conservando siempre la responsabilidad directa por la veracidad de las certificaciones que se expidan.

Los Estados Partes se comprometen en un plazo de 90 días, a partir de la entrada en vigencia del Tratado, a establecer un régimen armonizado de sanciones administrativas para casos de falsedad en los certificados, sin perjuicio de las acciones penales correspondientes.

Decimotercero: Los certificados de origen emitidos para los fines del presente Tratado tendrán plazo de validez de 180 días, a contar de la fecha de su expedición.

Decimocuarto: En todos los casos se utilizará el formulario tipo que figura en el Apéndice 3, hasta tanto no entre en vigencia otro formulario aprobado por los Estados Partes.

Decimoquinto: Los Estados Partes comunicarán a la Asociación Latinoamericana de Integración la relación de las reparticiones oficiales y entidades gremiales habilitadas para expedir la certificación a que se refiere el artículo anterior, con el registro y facsimil de las firmas autorizadas.

Decimosexto: Siempre que un Estado Parte considere que los certificados emitidos por una repartición oficial o entidad gremial habilitada de otro Estado Parte no se ajustan a las disposiciones contenidas en el presente Régimen General, lo comunicará a dicho Estado Parte para que éste adopte las medidas que estime necesarias para dar solución a los problemas planteados.

En ningún caso el país importador detendrá el trámite de importación de los productos amparados en los certificados a que se refiere el párrafo anterior, pero podrá, además de solicitar las informaciones adicionales que correspondan a las autoridades gubernamentales del país exportador, adoptar las medidas que considere necesarias para resguardar el interés fiscal.

Decimoséptimo: Para los fines de un posterior control, las copias de los certificados y los respectivos documentos deberán ser conservados durante dos años a partir de su emisión.

Decimoctavo: Las disposiciones del presente Régimen General y las modificaciones que se introduzcan, no afectarán las mercaderías embarcadas a la fecha de su adopción.

Decimonoveno: Las normas contenidas en el presente Anexo no se aplicarán a los Acuerdos de Alcance Parcial, de Complementación Económica Nos. 1, 2, 13 y 14 ni a los comerciales y agropecuarios, suscritos en el marco del Tratado de Montevideo 1980, los cuales se regirán exclusivamente por las disposiciones en ellos establecidas.

ANEXO III. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1) Las controversias que pudieren surgir entre los Estados Partes como consecuencia de la aplicación del Tratado serán resueltas mediante negociaciones directas.

En caso de no lograr una solución, dichos Estados Partes elevarán la controversia a consideración del Grupo Mercado Común, el que luego de evaluar la situación formulará en el lapso de sesenta (60) días las recomendaciones pertinentes a las Partes para la solución del diferendo. A tal efecto, el Grupo Mercado Común podrá establecer o convocar paneles de expertos o grupos de peritos con el objeto de contar con asesoramiento técnico.

Si en el ámbito del Grupo Mercado Común tampoco se alcanzara una solución, se elevará la controversia al Consejo del Mercado Común para que adopte las recomendaciones pertinentes.

2) Dentro de los ciento veinte (120) días de la entrada en vigor del Tratado, el Grupo Mercado Común elevará a los Gobiernos de los Estados Partes una propuesta de Sistema de Solución de Controversias para el Mercado Común.

ANEXO IV. CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA

Artículo 1: Cada Estado Parte podrá aplicar, hasta el 31 de diciembre de 1994, cláusulas de salvaguardia a la importación de los productos que se benefician del Programa de Liberación Comercial establecido en el ámbito del Tratado.

Los Estados Partes acuerdan que solamente deberán recurrir al presente régimen en casos excepcionales.

Artículo 2: Si las importaciones de determinado producto causaran daño o amenaza de daño grave a su mercado, como consecuencia de un sensible aumento de las importaciones de ese producto, en un corto periodo, provenientes de los otros Estados Partes, el país importador solicitará al Grupo Mercado Común la realización de consultas a fin de eliminar esa situación.

El pedido del país importador estará acompañado de una declaración pormenorizada de los hechos razones y justificativos del mismo.

El Grupo Mercado Común deberá iniciar las consultas en un plazo máximo de diez (10) días corridos a partir de la presentación del pedido del país importador y deberá concluir las, habiendo tomado una decisión al respecto dentro de los veinte (20) días corridos desde su iniciación.

Artículo 3: La determinación del daño o amenaza de daño grave en el sentido del presente régimen será analizada por cada país, teniendo en cuenta la evolución, entre otros, de los siguientes aspectos relacionados con el producto en cuestión:

- a) Nivel de producción y capacidad utilizada;
- b) Nivel de empleo;
- c) Participación en el mercado;
- d) Nivel de comercio entre las Partes involucradas o participantes en la consulta.
- e) Desempeño de las importaciones y exportaciones, en relación a terceros países.

Ninguno de los factores antes mencionados constituye, por sí solo, un criterio decisivo para la determinación del daño o amenaza de daño grave.

No serán considerados, en la determinación del daño o amenaza de daño grave, factores tales como los cambios tecnológicos o cambios en las preferencias de los consumidores en favor de productos similares y/o directamente competitivos dentro del mismo sector.

La aplicación de la cláusula de salvaguardia dependerá, en cada país, de la aprobación final de la sección nacional del Grupo Mercado Común.

Artículo 4: Con el objetivo de no interrumpir las corrientes de comercio que hubieran sido generadas, el país importador negociará una cuota para la importación del producto objeto de salvaguardia, que se regirá por las mismas preferencias y demás condiciones establecidas en el Programa de Liberación Comercial.

La mencionada cuota será negociada con el Estado Parte de donde se originan las importaciones, durante el período de consulta a que se refiere el artículo 2. Vencido el plazo de la consulta y no habiéndose alcanzado un acuerdo, el país importador que se considere afectado podrá fijar una cuota, que será mantenida por el plazo de un año.

En ningún caso la cuota fijada unilateralmente por el país importador será menor que el promedio de los volúmenes físicos importados en los últimos tres años calendario.

Artículo 5: Las cláusulas de salvaguardia tendrán un año de duración y podrán ser prorrogadas por un nuevo período anual y consecutivo, aplicándose los términos y condiciones establecidos en el presente Anexo. Estas medidas solamente podrán ser adoptadas una vez para cada producto.

En ningún caso la aplicación de cláusulas de salvaguardia podrá extenderse más allá del 31 de diciembre de 1994.

Artículo 6: La aplicación de las cláusulas de salvaguardia no afectará las mercaderías embarcadas en la fecha de su adopción, las cuales serán computadas en la cuota prevista en el artículo 4.

Artículo 7: Durante el período de transición en caso de que algún Estado Parte considere que se ve afectado por graves dificultades en sus actividades económicas, solicitará al Grupo Mercado Común la realización de consultas a fin de que se tomen las medidas correctivas que fueren necesarias.

El Grupo Mercado Común, dentro de los plazos establecidos en el artículo 2 del presente Anexo, evaluará la situación y se pronunciará sobre las medidas a adoptarse, en función de las circunstancias.

ANEXO V. SUBGRUPOS DE TRABAJO DEL GRUPO MERCADO COMÚN

El Grupo Mercado Común, a los efectos de la coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales constituirá, dentro de los 30 días de su instalación, los siguientes Subgrupos de Trabajo:

- Subgrupo 1: Asuntos Comerciales.
- Subgrupo 2: Asuntos Aduaneros.
- Subgrupo 3: Normas Técnicas
- Subgrupo 4: Política Fiscal y Monetaria Relacionada con el Comercio.
- Subgrupo 5: Transporte Terrestre.
- Subgrupo 6: Transporte Marítimo.
- Subgrupo 7: Política Industrial y Tecnológica.
- Subgrupo 8: Política Agrícola.
- Subgrupo 9: Política Energética.
- Subgrupo 10: Coordinación de Políticas Macroeconómicas.

CONCLUSIONES

A la Integración económica, no le corresponde dar respuestas a corto plazo a los problemas del ajuste, estabilización y crecimiento de los países de América Latina. Se trata de un proceso que tiene su propia complejidad y cuyos resultados no son automáticos. Sus efectos serán necesariamente limitados en un principio, dado el reducido coeficiente global de apertura al exterior de los países de la región (cerca de 25%) y la limitada participación del comercio intrarregional en el producto (de 10 a 15 %). A medida que la transformación productiva se profundice, evolucionando la estructura de producción de los países que se integran, aumentará la viabilidad de la Integración, pues se expandirá la base del intercambio comercial y de la especialización productiva.

La Integración, puede ser que en algunos casos progrese en una forma muy acelerada, aunque también podría experimentar fuertes retrocesos ante una crisis económica de grandes proporciones.

La Integración es una idea ganadora y su gestión es compleja pero posible. El camino para el desarrollo consiste en la especificidad de las relaciones económicas bilaterales o regionales y la desinhibición del proceso global hacia el libre comercio. De ese modo la Integración será un factor de modernización de la economía de América Latina.

La necesidad de cooperación al formular y ejecutar las políticas macroeconómicas surge como consecuencia de la fuerte interdependencia económica de dos o más naciones, pues ésta implica la existencia de canales de transmisión de los efectos de las políticas internas a los otros asociados y viceversa. Lo que se pretende es que los beneficios de la cooperación superen los costos de la pérdida de soberanía económica, es decir, de la disminución de los grados de libertad para manejar en forma individual las políticas.

Un mercado común (como el MERCOSUR) implica la coordinación de las políticas que afectan la competitividad de los factores productivos, si se desea que el mercado ampliado opere sin interferencias debido a la existencia de políticas asimétricas.

La interdependencia de los países se puede evaluar por el grado de apertura de sus economías. En general se aprecia una clara relación inversa entre el grado de apertura y el tamaño absoluto del PIB, esto es, los países más grandes se encuentran menos presionados para cultivar las relaciones económicas que las naciones pequeñas.

Los beneficios de una eficaz coordinación macroeconómica se reflejan en la certidumbre acerca del entorno económico, el control de las fluctuaciones de los agregados económicos y la capacidad negociadora con el exterior.

En el MERCOSUR el proceso para coordinar las políticas macroeconómicas encontró obstáculos y problemas que han impedido su realización plena, los cuales se agrupan en tres puntos:

1) En los dos años posteriores a la firma de Tratado de Asunción, tras las coincidencias iniciales en los objetivos e instrumentos de las estrategias nacionales, las políticas económicas se modificaron y diferenciaron en forma notoria, por ejemplo; mientras que Brasil y Uruguay insistieron en mantener sus enfoques gradualistas, compatibles con el deslizamiento cambiario, Argentina decidió fijar por ley el tipo de cambio con base en el Plan de Convertibilidad aplicado en abril de 1991. Ello no sólo representó una diferencia cualitativa entre las políticas monetarias, sino que incidió en los flujos de comercio recíproco.

2) Brasil cuenta con una inestabilidad económica que manifiesta en el irregular comportamiento de su producto global y la hiperinflación que sufrió hasta mediados de 1994. Esto contrasta con el control paulatino sobre los principales agregados económicos en Argentina, Paraguay y Uruguay.

Las medidas que instrumentaron las autoridades brasileñas para combatir el crecimiento

de los precios restringieron la coordinación macroeconómica con los otros países. Además, por tener la economía más importante del MERCOSUR, la inestabilidad de Brasil hace más difícil los esfuerzos de armonización.

3) La interdependencia económica de los países del MERCOSUR en cierra grandes asimetrías. Las economías de Paraguay y Uruguay dependen mucho de Argentina y Brasil, las cuales son mucho más diversificadas y, en consecuencia, más autónomas frente a sus socios.

Por otra parte, el liderazgo económico de Brasil en el MERCOSUR es tan amplio que, más que buscar la coordinación macroeconómica con sus socios, pareciera que pretende ejercer un dominio subregional, la cual hace más difícil el proceso integracionista en su conjunto.

La operatividad del MERCOSUR como instrumento de cooperación e integración regional, puede darse a partir de tres esferas principales; el impulso a la coordinación dentro de la subregión caribeña, y el fortalecimiento de la cooperación entre los países miembros. También mediante el empleo óptimo de los factores de la producción en virtud de la especialización y de las economías de escala, y a su vez amplían las bases de los recursos humanos de capital y tecnología disponibles al permitir un mejor aprovechamiento de estas y de las ventajas comparativas de cada región.

Así, para mejorar la competitividad se debe establecer un arancel bajo, uniforme y simultáneo para todos los bienes importados a fin de que el productor afectado por el descenso de un precio se beneficie del abaratamiento de los insumos que requiere o de nuevos giros de actividad que antes no eran rentables. Para reducir los aranceles requiere aumentar el tipo de cambio real a fin de expandir las exportaciones. La devaluación será el único instrumento válido para manejar la asignación de recursos entre bienes transables y no transables. Esta concepción se basa en la teoría de las ventajas comparativas basada en la dotación de los factores, la cual señala que al removerse las distorsiones y trabas al comercio, la libre competencia hará posible que la ventaja comparativa latente de un país cobre vigencia de manera automática.

Acerca de los indicadores económicos del MERCOSUR, surgen como elementos dominantes las asimetrías en algunas variables principales, como el P.I.B., la inversión los gastos del Gobierno, la deuda externa, la inflación, los instrumentos de promoción de exportaciones.

El compromiso asumido por el MERCOSUR, no solo abarca a las cuatro naciones que lo conforman en un esfuerzo de ampliación de mercados, que se constituirá en motor del crecimiento futuro, sino que además agranda el potencial de negociaciones con otros países y grupos de países.

Por otra parte, en lo que respecta al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, (Canadá, Estados Unidos y México), que algunos lo consideraban un acuerdo inédito entre dos países industrializados y uno en desarrollo, cuenta con la idea de una conformación de un bloque hemisférico.

Si bien a largo plazo sería un objetivo deseable la integración de otros países latinoamericanos al TLC, es poco probable que eso ocurra en el futuro inmediato. Ello obedece a las restricciones entre ciertos sectores estadounidenses y a la necesidad de que la política económica de cada nación aspirante cumpla con un conjunto de condiciones. También a los argumentos de los estudios sobre los efectos potenciales de desviación comercial que puede generar el TLC en los países del hemisferio occidental.

La posibilidad de que ocurra una desviación comercial se deriva de que Canadá y Estados Unidos eliminarán sus barreras comerciales a los productos mexicanos, por ejemplo; si México no es un proveedor importante de productos textiles y de confección de esos países, que éstos impongan cuotas a las naciones proveedoras de bajo costo, y que dichas cuotas se eliminen gradualmente y hasta dentro de un buen número de años, harán que México aumente de manera notable ese tipo de exportaciones a sus socios del TLC.

Es claro que cualquier nuevo miembro tendrá que asumir el conjunto de obligaciones

y disciplinas impuestas en la mayoría de los capítulos del Tratado.

Por un lado, son notables los progresos logrados por la región latinoamericana en su conjunto en materia de reestructuración económica. La desregulación, la eliminación de barreras al comercio, la privatización de empresas públicas y, en general, la creación de condiciones favorables a la inversión son hoy una realidad en la mayor parte de los casos. Por otro lado, las experiencias de integración subregional, de las que el MERCOSUR es el ejemplo más notable, y es un activo que debe aprovecharse en el camino hacia la liberación comercial en todo el continente.

Gran parte del éxito anhelado del MERCOSUR dependerá de la buena coordinación de las políticas macroeconómicas. Para ello es necesario desvanecer las diferencias antagónicas entre los objetivos de las estrategias nacionales, así como consolidar la estabilidad económica de los países involucrados.

Brasil tendrá la oportunidad de demostrar que, pese a las asimetrías económicas, el proceso de integración del Sur es viable si se cuenta con una adecuada y creciente coordinación de las políticas nacionales que considere los legítimos intereses de los países participantes.

Desde la firma del Tratado de Asunción, hasta enero de 1995, el MERCOSUR logró sobrevivir a una difícil etapa de transición que lo llevó a crear una zona de libre comercio y una unión aduanera.

Así, el MERCOSUR se convierte en un ejemplo de integración para los países latinoamericanos, además de que es, sino la única, sí la mejor opción que tienen ahora para incorporarse con perspectivas sólidas al competitivo entorno mundial.

BIBLIOGRAFIA

ANDA, Enrique, et al.,
Dependencia y Estructura de clases en América Latina
Argentina, Edic. Megápolis, 1980
301 pp.

AYZA, Juan, et al.,
América Latina. Integración Económica
y sustitución de Importaciones
México, F.C.E., 1975
215 pp.

"Bancomext, S.N.C."
La Integración Económica Latinoamericana
México, Bancomext, S.N.C., 1974
91 pp.

"Banco Interamericano de Desarrollo"
Factores para la Integración Latinoamericana
México, F.C.E., 1986
223 pp.

BAMBIRRA, Vanla
El Capitalismo dependiente Latinoamericano
México, Siglo XXI, 1984
177 pp.

BAMBIRRIA, Vanla
Teoría de la Dependencia
México, Serie Popular Era, 1984
115 pp.

BARCELO, Victor Manuel
Integración y Dependencia
UB, Bogots, 1978
170 pp.

BELA BALASSA, J.D.
Teoría de la Integración Económica
Capítulo 1, México, UTEHA, 1985
285 pp.

BOUZAS, Roberto y Nora Luistig (eds.)
Liberalización Comercial e Integración regional.
de NAFTA a MERCOSUR
Buenos Aires, FLACSO/Grupo Editor Latinoamericano, 1992
199 pp.

CAPUTO, Orlando, et al.,
Imperialismo, Dependencia y Relaciones Económicas Internacionales
Argentina, Amorrortu, edit. 1981
305 pp.

CARDOSO, Fernando
Dependencia y Desarrollo en América Latina
México, Siglo XXI, 1984
148 pp.

"Centro de Estudios Latinoamericanos"
El Caribe Contemporáneo
México, F.C.P. y S., U.N.A.M.
No.8, junio de 1985
39 - 79 p.p.

"Centro Interuniversitario de Desarrollo"
Manual de Integración Latinoamericana
Venezuela, CINDA, 1987
130 pp.

"Comisión sobre el futuro de las Relaciones México-Estados Unidos"
El desafío de la Interdependencia: México y E.U.
México: F.C.E., 1988, XXIV,
242 pp.

CORNEJO GAMEZ, Rigoberto
El Grupo Andino y los Sistemas de Integración Latinoamericano
México, U.N.A.M., 1986
83 pp.

CORDOVA, Armando, et al.,
Sobre Integración Latinoamericana
Venezuela, síntesis Dosmil C.A.,
448 pp.

"Development centre of the Organisation for economic co-operation and development."
Regional Co-Operation in Asia
Paris, 1970.
91 pp.

DUQUETTE, Michel

El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos factores que afectan el comercio de energía.

Foro Internacional, Vol. 32 No. 3 (127) de enero a marzo de 1993.
231 pp.

DUQUETTE, Michel

El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos

Foro Internacional, Vol. 31 No.2 (122) de octubre a dic. de 1993.
276 pp.

FAJNYLVER, Fernando

Industrialización Trunca en América Latina

México, Edit. Nueva Imágen
387 pp.

JIMENEZ HERNANDEZ, Dolores

Cuenca del Pacífico

No. 29, Abril 1989, Sec. Relaciones Exteriores, México
182 pp.

GANDARILLAS MANSILLA, Evans

Crisis y Progreso de Decisión en el Grupo Andino

Venezuela, 1989
161 pp.

GARZA, Monica de la

Bloques de Interdependencia: mercado de trabajo y estudios de caso

México; Serie Economía; División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM- Unidad Azcotzalco, 1986.
255 pp.

GONZALEZ CASANOVA, Pblo, et al.,

América Latina, Hoy

México, Universidad de las Naciones Unidas
Siglo XXI, 1990
309 pp.

GRAZIANI, Giovanni

América Latina, Imperialismo y Subdesarrollo

México, Edit. Diogenes, S.A., 1979
70 pp.

GRUNWALD, Joseph, et al.,

La Integración Económica Latinoamericana

Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos
México, D.F. , 1975
241 pp.

GUERRERO CORDERO, Mauricio
10 años del Grupo Andino
Oficina Regional para la América Latina y el Caribe,
Colombia, 1979
440 pp.

HERRERA DOMINGUEZ, José
Mercado Común e Integración Económica
México, U.N.A.M., 1968
84 pp.

"Instituto para la Integración de América Latina"
El Proceso de Integración en América Latina
Banco Interamericano de Desarrollo, Venezuela, 1980
313 pp.

JUAGUARIBE, Hello, et al.,
La Dependencia político-económica de América Latina
México, Siglo XXI, 1987
209 pp.

KAPLAN, Marcos
El Estado, el Desarrollo y la Integración de América Latina
Venezuela, Monte Avila Editorial, C. A., 1970
233 pp.

LARIS CASILLAS, Jorge
Integración Económica Latinoamericana
México, Consejo Nacional de Comercio Exterior, 1970
172 pp.

LIZANO F., Eduardo
La Integración Económica Centroamericana
México, F.C.E., 1979
373 pp.

MARTINEZ LEGORRETA, Omar
Industria, Comercio y Estado algunas experiencias en la Cuenca del Pacífico
Centro de Estudios de Asia y Asia de El Colegio de México. México, 1991
420 pp.

MAURO MARINI, Ruy
Dialéctica de la Dependencia
México, Serie Popular Era,
56 pp.

- MEYER, Lorenzo**
Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos
En la Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿alternativa o destino?, México, siglo XXI, 1990
98 pp.
- MILLAN B., Julio A.**
La Cuenca del Pacífico
México, F.C.E., 1992
61-65 pp.
- OJEDA GOMEZ, Mario**
Hacia un tratado de Libre Comercio en América del Norte
México, F.C.E., 1991
325 pp.
- TORRES RAMIREZ, Blanca Rosa**
Interdependencia: un enfoque útil para el análisis de las Relaciones México- Estados Unidos?
México: Centro de Est. Internacionales, El Colegio de México, 1990
310 pp.
- SINDNEY, Dell**
Bloques de Comercio y Mercados Comunes
México, F.C.E., 1968
311 pp.
- STANLEY, J. Stein**
La Herencia Colonial de América Latina
México, Siglo XXI, 1970
195 pp.
- SWANN, Dennis**
La economía del Mercado Común
Madrid, Alianza Editorial, 1975,
230 pp.
- TAMAMES, Ramón**
Estructura Económica Internacional
Madrid, Alianza Editorial, S.A., 1985
289 pp.
- TAMAMES, Ramon**
El Mercado Común Europeo
Una perspectiva española y latinoamericana,
Madrid, Alianza Editorial, 1982
182 pp.

WIONCZEK, S. Miguel
Integración de la América Latina
México, F.C.E., 1965
367 pp.

WIONCZEK, S. Miguel
Interdependencia y Cooperación
México: Centro de Est. y Sociales del Tercer Mundo, 1982
161-178 pp.

WEINTRAUB, Sidney
México frente al acuerdo de Libre comercio Canadá.E.U.
México; Diana, 1989
85 pp.

HEMEROGRAFIA

COMERCIO EXTERIOR

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
Vol. 41, Núm. 12, México
diciembre de 1991
p.p. 1124 - 1149

COMERCIO EXTERIOR

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
Vol. 42...al 44 Núm. del 1...al 12
México, de enero... a diciembre de 1994
1190 pp.

EL FINANCIERO

México, D.F. de enero de 1993 a enero de 1995.

EL UNIVERSAL

Sección Financiera,
México, D.F. de enero de 1991 a enero de 1993.

INTEGRACION LATINOAMERICANA

Instituto para la Integración de América Latina
Comité Editorial Asesor, Argentina
Abril de 1991... a octubre de 1992.
años 16 y 17 núm. 168..a 183
1187 pp.

RELACIONES INTERNACIONALES

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, U.N.A.M.
Vol. XIII, No. 51 mayo- agosto de 1991
170 pp.