

16
29

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES



**INTEGRACIÓN ECONÓMICA LATINOAMERICANA
Y COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CHILE-
MÉXICO: UN ESTUDIO DE CASO.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

MARTHA CORDERO SÁNCHEZ.

ASESOR: ALFREDO GUERRA-BORGES

MEXICO, D.F.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIA

*A Yolanda y Ángel, mis padres, con profundo respeto,
admiración y eterna gratitud; así como a mis hermanos,
Ana, Mary y Mike. A todos ellos con inmenso amor.*

AGRADECIMIENTOS.

Agradezco profundamente la confianza, la amistad, los consejos y la incommensurable ayuda que el Maestro Alfredo Guerra-Borges me brindo a lo largo de todo un año para llevar a feliz término este trabajo. De la misma uanera, agradezco a la Doctora Irma Manrique Campos y al Maestro Alfredo Córdoba Kuthy sus valiosos comentarios y la ayuda que desde los inicios de mi carrera universitaria me ofrecieron.

A la Universidad Nacional Autónoma de México deseo expresar mi infinita gratitud por la oportunidad que me brindó al aceptarme como parte de ella y dejarme crecer profesionalmente al cobijo de sus aulas y maestros.

Agradezco, asimismo, a mi amigo el Señor Dios, pues sin su ayuda y amor nada de esto hubiera sido posible; así como a todos aquellos que de alguna u otra forma hicieron posible la realización de este primer paso en mi anhelo por alcanzar el Sol.

"En fin de cuentas, los Estados no participan en experiencias de integración o no se pliegan en disciplinas comunes más que cuando juzgan que estas soluciones son más adecuadas con su beneficio que la defensa aislada de sus intereses."

MARCEL MERLE.

ÍNDICE

	pág.
Introducción	1
1. Los procesos de integración en América Latina.	7
1.1 Las bases teóricas de la integración.	7
1.2 Las experiencias de los primeros procesos de integración.	12
1.2.1 Los objetivos.	12
1.2.2 Los mecanismos.	15
1.2.3 Los resultados.	22
1.3 La década de los ochenta: punto de transición.	32
1.4 Los noventa: cambio de acción.	45
1.4.1 Los cambios mundiales.	45
1.4.2 La nueva integración en América Latina.	50
2. La estrategia exportadora de Chile.	69
2.1 La política comercial de Chile a partir de 1973.	69
2.2 Instituciones y políticas de fomento a las exportaciones.	74
2.3 Sector externo chileno.	77
2.3.1 Balanza Comercial.	77
2.3.2 Principales socios y acuerdos comerciales.	81
2.3.3 Inversión extranjera.	88
2.4 Crecimiento económico y aspectos sociales.	91
3. La estrategia exportadora de México.	95
3.1 La estrategia comercial de México.	95
3.2 Instituciones y políticas de fomento a las exportaciones.	102

VI

3.3 Sector externo mexicano.	106
3.3.1 Balanza comercial.	106
3.3.2 Principales socios y acuerdos comerciales.	112
3.3.3 Inversión extranjera.	119
3.4 Crecimiento económico y aspectos sociales.	122
4. El ACE entre Chile y México.	125
4.1 Los primeros pasos.	125
4.2 Estructura del ACE.	128
4.3 Resultados.	137
Conclusiones	149
Anexo.	157
Bibliografía.	161

INTRODUCCIÓN.

¿Cómo podemos acceder al desarrollo? ¿Es posible alcanzarlo en forma aislada? ¿Qué debemos hacer para enfrentarnos a los países desarrollados y participar activamente en el escenario internacional? Estas y otras más han sido las interrogantes que a través de la historia los Estados latinoamericanos han inquirido.

Interrogantes que a mediados del Siglo XX un grupo de pensadores agrupados en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) formularon con mayor profundidad. Atraídos por el éxito del proceso de integración económica en Europa Occidental, basados en la teoría de centro-periferia que la propia CEPAL elaboró, y con la experiencia de la política sustitutiva de importaciones implantada años atrás por algunos países latinoamericanos en respuesta a situaciones coyunturales, pero todavía no con una finalidad de desarrollo, los investigadores de la CEPAL lanzaron la propuesta de integrar económicamente a toda América Latina.

La integración económica era la estrategia que daría respuesta a sus interrogantes sobre el desarrollo de la región. Se la concebía como un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales se unirían para formar un mercado ampliado que les permitiera tener una mayor capacidad de negociación frente a terceros; y al mismo tiempo alcanzar mayores grados de desarrollo mediante actividades industriales más complejas, que en razón de sus economías de escala eran difícilmente abordables de manera individual por la insuficiencia de sus mercados.

La propuesta iniciaba con la creación de una zona de libre comercio (eliminación de aranceles entre los países participantes), o de una unión aduanera (eliminación de los aranceles y adopción de un Arancel Externo Común); hasta llegar a una integración total, donde se unificarían las políticas nacionales y existiría libre movilidad no solo de mercancías sino también de los factores de producción (trabajo y capital).

En la historia de la integración económica de América Latina se distinguen claramente dos etapas y un período que podríamos llamar de transición. La primera abarca de los años cincuenta hasta finales de los setenta. En ella se formaron los primeros acuerdos de integración, conocidos también como tradicionales: el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Grupo Andino (Gran) y la Caribbean Community; caracterizados por ser acuerdos multilaterales de amplia cobertura que van desde la negociación de aspectos comerciales y financieros hasta la cooperación industrial (la ALALC sólo en los dos primeros); y que vinculados a la política comercial de "desarrollo hacia adentro" imprimieron en la región un dinamismo comercial y una vinculación política de la que anteriormente carecían.

La década de los ochenta es el período en que, en el marco de la crisis de la deuda externa, todos los esquemas de integración entraron ellos mismos a una crisis institucional, que abrió un período de transición hacia el replantamiento de los esquemas que es propio de la tercera etapa. En los ochenta cayeron los precios de las materias primas -por efecto, entre otras razones, de la recesión económica de los países centrales a principios de la década-, y tuvieron que implantarse políticas de ajuste muy severas para hacer frente al fuerte endeudamiento latinoamericano debido

al alza de las tasas de interés en los mercados internacionales. Por todo ello se terminó, en primera instancia, marginando el modelo sustitutivo de importaciones, y posteriormente debilitando los procesos de integración, de tal forma que no sólo los paralizó sino los hizo retroceder en relación a los éxitos alcanzados anteriormente.

El tercer periodo se ubica de principios de los años noventa hasta el presente. Se caracteriza por el replantamiento de la integración económica como medio a través del cual la región latinoamericana busca acceder al nuevo escenario internacional, caracterizado por las modificaciones de las condiciones en las que se dan las relaciones capitalistas de producción. En dicho periodo la apertura económica, la privatización de las empresas del sector público, la creciente interdependencia de las naciones, la preponderancia de las transnacionales, el desplazamiento del Estado como rector de la economía por parte del capital financiero y la tendencia a la conformación de bloques económicos y grupos regionales, juegan un papel preponderante en el quehacer latinoamericano.

Como parte de este renovado dinamismo integracionista han surgido nuevos esquemas de integración como el Mercado Común del Sur (Mercosur), se han redefinido los esquemas tradicionales y proliferan un sin número de acuerdos bilaterales que permiten a los países suscriptores la rápida liberalización comercial y la negociación *ad hoc* de los mismos.

El primer tratado bilateral de este tipo que se firmó en América Latina fue el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México en septiembre de 1991 y en vigor desde el 1º de enero de 1992. Su creación rompió rápidamente con los antiguos esquemas de integración, pues dejó atrás la eliminación lenta de los

aranceles, y en cambio adoptó una rápida liberalización comercial. No se negoció un arancel común.

Hasta el momento, el ACE entre Chile y México ha acelerado su intercambio comercial, el primero en bienes agroindustriales, mientras que el segundo en bienes industriales, lo que provoca un continuo superávit comercial para México, que en alguna medida sirve para compensar la desigual relación comercial con Estados Unidos, su principal socio comercial en más del 70 por ciento del total.

Así también, el ACE es concebido en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), como el primer paso para llegar a un acuerdo multilateral que abarque a toda América Latina; sin embargo, las negociaciones entre Chile y México han sido muy acordes a los intereses de cada nación, lo que provoca la dificultad de adhesión de una tercera parte o la conjugación de varios acuerdos bilaterales y con ello la postergación de una integración latinoamericana que responda a los intereses nacionales y de la región, antes que a los externos.

Es atendiendo a estos planteamientos que el presente trabajo se propone analizar las diferentes etapas de la Integración económica latinoamericana a la luz de cambios tanto del escenario internacional como de las políticas y acontecimientos internos; a la vez que se aboca al estudio del ACE Chile-México como caso práctico a través del cual se puede evaluar los pro y los contra de la firma de acuerdos bilaterales.

Lo anterior en el marco de dos hipótesis primordiales, la primera es que el bilateralismo no responde a un interés por llegar a una integración económica profunda de los países latinoamericanos, sino a la búsqueda de nuevos mercados y la

expansión de las exportaciones para disminuir los déficits con los países desarrollados, bajo la idea de un crecimiento hacia afuera en lugar de un crecimiento interno.

Las perspectivas de una auténtica integración económica latinoamericana sólo se vislumbra a largo plazo, a condición de que la lleven adelante gobiernos cuya definición ideológica no sea neoliberal, sino antes bien pongan al centro de sus políticas el desarrollo de las economías y de la sociedad en todos los aspectos. Hoy día en la agenda internacional ya no se inscriben solamente los intereses comerciales, sino han cobrado creciente relevancia los derechos humanos, la sustentabilidad del desarrollo, el repudio a la pobreza y otros temas más, en relación a los cuales la integración regional tiene algo que aportar. Todo ello, sin embargo, requerirá no solo la presencia de nuevos elencos gobernantes sino muy particularmente la movillización de los más amplios sectores de la sociedad.

La segunda hipótesis se ubica más en el análisis de la política exterior mexicana, y es que si la firma de los acuerdos bilaterales de México con el sur de América sólo han respondido a la búsqueda de una nueva imagen para atraer inversiones extranjeras y ser más atractivo a nivel comercial, careciendo así de una verdadera estrategia comercial, entonces la economía mexicana se verá afectada por la mayor competitividad de otras economías, como la de Chile en productos del sector agrícola.

El trabajo se ha dividido en 4 capítulos. El primero de ellos titulado "Los procesos de integración de América Latina", se aboca al estudio de los mismos en sus diferentes etapas, a partir de las propuestas teóricas de la CEPAL hasta los esquemas actuales bajo la luz del nuevo escenario internacional.

El segundo y tercer capítulo titulados "La estrategia comercial de Chile" y "La estrategia comercial de México", respectivamente, son un primer acercamiento al ACE a través del estudio de la política comercial de sus actores, y engloba aspectos que van desde las instituciones encargadas del fomento de las exportaciones hasta la evaluación de los resultados de las mismas, tanto a nivel económico como político y social.

El cuarto capítulo: "El ACE entre México y Chile" comienza con el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre los miembros, analiza la estructura del ACE y termina con los resultados que hasta el momento ha arrojado el mismo.

Por último, en las "Conclusiones generales" se hacen algunas reflexiones teóricas con las que se intenta dar respuesta a las interrogantes que guían la investigación.

"Los acontecimientos encuentran la mayor parte de sus veces su causa en el pasado, el cual tratan de transformar o de mejorar adaptándolo a las circunstancias nuevas."

Gonzalo Cevallos.

1. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA.

1.1 LAS BASES TEÓRICAS DE LA INTEGRACIÓN.

El cuerpo teórico que ha dado vida a lo largo de más de cuarenta años a los procesos de integración, emanó de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Desde principios de los años cincuenta la Comisión emitió a través de diversos de sus escritos -y en especial de estudios elaborados por su entonces Director Ejecutivo, Raúl Prebisch- una serie de postulados referentes a la industrialización, la integración y el crecimiento orientado hacia afuera.¹ Elementos interdependientes y necesarios para lograr el desarrollo de la región.

Se puede afirmar que la industrialización era uno de los elementos más importantes del modelo. Puesto en marcha desde los años treinta y hasta la segunda posguerra, la política sustitutiva de importaciones había constituido el instrumento mediante el cual algunos países de la región compensaban los déficit de sus balanzas de pagos y, en la medida de lo posible, superaban mediante producción interna las restricciones a la importación originadas tanto por insuficiencia de divisas como por la

¹ José Manuel Salazar. "El resurgimiento de la integración y el legado de Prebisch", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 50, agosto de 1993, pág. 22

contracción de las exportaciones de los países industriales durante el periodo de la segunda guerra mundial.

La adopción de esta política no fue en ningún momento (hasta su reformulación por la CEPAL) una herramienta creada para alcanzar el desarrollo, pero su ejecución sirvió como antecedente y ejemplo de lo que era y no era viable. La práctica había demostrado que no era factible su aplicación si no se coordinaba con otras políticas.

En varias ocasiones la CEPAL expresó que la primera política sustitutiva de importaciones lejos de modificar la composición de las exportaciones y de la producción industrial había desalentado el cambio a productos con un mayor grado de elaboración. La comercialización de las mercancías producidas conforme tal política se había encerrado en los mercados nacionales a causa del exacerbado proteccionismo arancelario y de otras restricciones impuestas por los países latinoamericanos, por lo que no era posible el paso a otras fases tecnológicas mediante una industrialización eficiente que hiciera posible la promoción de exportaciones de productos industriales a los centros.²

Tomando en cuenta la falta de éxito del proceso sustitutivo de importaciones adoptado años atrás, y haciendo hincapié en las fallas de éste, la CEPAL se inclinaba en llevar a cabo un proceso sustitutivo de importaciones coordinado con otros elementos. En primer lugar, la industrialización no debía circunscribirse a los mercados nacionales, la oferta debía traspasar dichos límites y exportar gradualmente, teniendo como base un estructura exportadora diversificada que hiciera posible la reducción de la vulnerabilidad externa de América Latina.

De esta manera la sustitución de importaciones se edificaba como un

² Salazar, op. cit. pág. 23

instrumento para el paso de la producción de bienes primarios a la de bienes intermedios y de capital. Era, precisamente, mediante esta transición a la producción industrial que se absorbería el crecimiento demográfico aumentando al mismo tiempo la productividad y el nivel de vida de la población latinoamericana, para alcanzar, finalmente, el desarrollo.

Ahora bien, la CEPAL tenía muy en cuenta que las condiciones internacionales no eran muy halagadoras como para enfrentarse a ellas individualmente cada país. Los países latinoamericanos no disponían de la capacidad técnica ni de los recursos para competir con los países desarrollados. Ante este obstáculo la CEPAL no veía otra alternativa que impulsar el desarrollo industrial apoyándose en la liberalización del intercambio e incrementando el comercio recíproco entre los países latinoamericanos mediante un proceso de integración.

La integración regional, en las condiciones actuales de las técnicas de producción y de la política económica mundial, aparece como la única solución eficaz para crear nuevos impulsos dinámicos y otra estructura nacional de crecimiento más flexible y productiva que la que brindó el proceso de sustitución.³

A partir de entonces, la Comisión fomentó la interacción industria-integración. "La doctrina de la integración significaba la extensión al ámbito multinacional de la tesis según la cual el desarrollo económico es imposible sin la integración,"⁴ y la industrialización imposible sin la integración, pues, "...para producir estos bienes de capital (y) desarrollar todas las industrias de bienes intermedios que requiere para entrar en estas industrias dinámicas tan complejas(...) América Latina necesita un

³ CEPAL, *El pensamiento de la CEPAL*, Chile, Universitaria, 1969, pág. 169.

⁴ Miguel Wionczek. *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, pág. XVII.

mercado común.⁵

La industrialización necesitaba de la expansión sostenida y sistemática de los mercados y de una protección arancelaria moderada en la región que le otorgara competitividad frente a los centros industrializados reduciendo así la vulnerabilidad exterior de América Latina.

Al ser la integración un proceso de unión de dos o más mercados nacionales para formar uno solo, se buscaba que sus miembros alcanzaran mayores grados de desarrollo mediante actividades conjuntas⁶ que permitieran instalar industrias con economías de escala, las cuales difícilmente podían ser abordables de manera individual por la insuficiencia de sus mercados, además de tener mayor capacidad para actuar frente a terceros⁷; en este caso, frente a los centros industrializados.

Los beneficios que traía consigo la integración serían: la transformación conjunta de las fases productivas; el intercambio recíproco (entre los países participantes en los procesos de integración) de los bienes producidos; la posibilidad de desarrollar las mismas industrias en las fronteras; la creación de una especialización productiva en cada país; y la posibilidad de difundir sus exportaciones al resto del mundo gracias a la experiencia y competitividad que lograran obtener en el mercado regional.

En esta forma en vez de implantar toda suerte de industrias sustitutivas, cada país podrá especializarse en las que juzgue convenientes según sus recursos naturales, las aptitudes de su población y las posibilidades de su propio mercado, y acudirá a importaciones provenientes de los demás a fin de satisfacer otras necesidades de bienes industriales que no hubieran podido satisfacer con base en las importaciones del resto del mundo.⁸

⁵ Ibid. pág. XVIII.

⁶ Las actividades conjuntas implicaban la coordinación de los participantes a nivel político y económico.

⁷ Alfredo Guerra-Borges. *La integración de América Latina y el Caribe*. México, IIEc, UNAM, 1991. pp. 85-100.

⁸ CEPAL, op. cit., pág. 25.

Tomando en cuenta las condiciones económicas en las que se encontraba América Latina, la CEPAL consideraba que la integración debía ser *limitada, gradual y progresiva*.

La limitación hacía referencia a la utilización del mercado ampliado no para establecer toda clase de actividades productivas sino algunas en particular, sobre todo de carácter industrial, de tal manera que su escala de producción se adecuara al tamaño del mercado y produjera al costo más bajo posible. Con base en ello la CEPAL propuso que estudiaran y seleccionaran actividades industriales específicas. En unas palabras, la industrialización debía ser selectiva.⁹

En lo referente a la gradualidad, la Comisión proponía una integración paulatina, de manera que su aplicación no repercutiera violentamente en el ajuste de las economías nacionales a las nuevas condiciones de operar. El período que dicha integración requiriera no era posible determinarlo a priori, lo que contrastaba abiertamente con el pensamiento dominante en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés).

Aquí debe anticiparse que la integración tendrá que realizarse de una manera gradual para que los países dispongan de un tiempo prudencial que facilite la introducción de los ajustes y reformas necesarias, a medida que se elevan la producción y los ingresos nacionales.¹⁰

El principio de reciprocidad era el de mayor importancia. Pretendía la distribución equilibrada de los beneficios de la integración económica y, por ende, de su desarrollo industrial; y al mismo tiempo el más utópico al pensar que los países superavitarios

⁹ Guerra-Borges., op. cit., pág. 140.

¹⁰ CEPAL., op. cit., pág. 185.

ayudarían a resarcir el déficit de otros miembros mediante el aumento de su demanda al país deficitario o mediante el estímulo de inversiones en el mismo.

1.2 LAS EXPERIENCIAS DE LOS PRIMEROS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN.

1.2.1 Los objetivos.

El primer proceso de integración económica latinoamericano surgió a iniciativa de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. A tal efecto se constituyó en 1952 el Comité de Cooperación Económica para el Istmo Centroamericano (CCE), integrado por los Ministros centroamericanos de Economía, con la CEPAL ejerciendo funciones de Secretaría. Fruto del trabajo preparatorio fue la firma del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica de Centroamérica en junio de 1958, que dio vida a lo que se conoce como Mercado Común Centroamericano (MCCA). Al Tratado Multilateral siguió en 1960 el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, cuyas disposiciones prevalecían pero no derogaban las del Tratado Multilateral.

Su preocupación por la integración respondía al reducido tamaño de las economías centroamericanas y al escaso nivel de su diversificación productiva. De ahí que sus objetivos fueran desarrollar las actividades agrícola e industrial y los sistemas de transporte de sus respectivos países, conformar un mercado común¹¹ y un Arancel

¹¹ El mercado común es una unión aduanera que comprende la libre circulación de personas, servicios y capitales, es decir circulación de los factores de producción dentro del área, así como la unificación o armonización de las políticas nacionales tendientes a facilitar estos movimientos.

Externo Común¹² (AEC), a través de la coordinación de políticas homogéneas. Estas acciones implicaban "...tomar conjuntamente una serie de medidas de carácter económico, fiscal, monetario, social, etc., a fin de acelerar el desarrollo de la región."¹³

Los éxitos alcanzados por los países centroamericanos en materia de organización y establecimiento de los mecanismos para el logro de sus objetivos, las propuestas de la CEPAL y la incompatibilidad de los acuerdos bilaterales celebrados entre Argentina, Brasil, Chile y Uruguay con la filosofía liberal del GATT, condujeron a la firma del Tratado de Montevideo en febrero de 1960 entre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Más tarde se les unieron Bolivia (1966), Venezuela (1967), y Ecuador.¹⁴

Dicho Tratado estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) con sede en Montevideo. El Tratado tenía como objetivo primordial la conformación de una zona de libre comercio¹⁵ en forma gradual y progresiva en un plazo de 12 años. "...el tratado no comprometió a sus miembros a coincidir acerca de las políticas comunes o acuerdos tales como la inversión extranjera, transporte, agricultura, balanza de pagos o planeamiento regional."¹⁶ Por consiguiente, el éxito del proyecto se basaba en el crecimiento y diversificación del comercio intrazonal.

¹² El Arancel Externo Común es la adopción, entre los miembros de un acuerdo de integración, de un mismo arancel para terceros.

¹³ F. Villagrán Kramer. "Los instrumentos legales de la integración económica centroamericana, (fotocopias), pág. 560.

¹⁴ Los países centroamericanos se mantuvieron al margen por considerar necesario llevar adelante sus propios plazos de integración subregional.

¹⁵ En una zona de libre comercio, según la definición del Artículo XXIV del GATT, las tarifas arancelarias y las restricciones cuantitativas se eliminan entre los países participantes para lo substancial de su intercambio recíproco, pero cada Parte mantiene sus aranceles frente a los países no participantes, a los mismos niveles o más bajos que registraban antes de entrar en el proceso de liberación.

¹⁶ John Sloan. "La asociación latinoamericana de libre comercio: una evaluación de sus logros y fracasos", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 29, diciembre de 1979.

Adicionalmente a lo anterior el Tratado también incluía las siguientes disposiciones: una cláusula de nación más favorecida (NMF), cláusulas de salvaguardia, disposiciones especiales de agricultura, tratamiento en favor de los países de menor desarrollo económico, cooperación financiera, complementación económica, etc

La resistencia a dismantelar la protección arancelaria a sus respectivas actividades, en particular la agricultura, condujeron a la ALALC al estancamiento de las negociaciones a pocos años de iniciado el proceso de creación de la zona de libre comercio. En lo sucesivo el incremento que en efecto registró el comercio intrazonal tuvo lugar en gran medida al margen de las concesiones recíprocas otorgadas (lo que en las estadísticas se identifica como "*comercio no negociado*"). Fue precisamente tal estancamiento lo que llevó a Colombia, Chile, Ecuador y Perú a suscribir en mayo de 1969 el Acuerdo de Cartagena (mejor conocido como Grupo Andino, GRAN) Más tarde se les unió Venezuela (1974) y Chile se retiró (1979) debido a la incompatibilidad de las normas del acuerdo con la política instaurada por el gobierno de Pinochet.

Con el fin de superar las limitaciones del Tratado de Montevideo, los países andinos se propusieron "promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, acelerar su crecimiento mediante la integración prevista en el Tratado de Montevideo de 1960, y establecer condiciones favorables para la conversión de la ALALC en un Mercado Común."¹⁷ Con tales objetivos se propusieron la constitución de una unión aduanera, un régimen de programación industrial y otro de tratamiento común al capital extranjero, así como la coordinación de sus políticas macroeconómicas.

¹⁷ Idem.

Sustentado en el principio de un desarrollo equilibrado, universal y automaticidad en materia arancelaria, en la armonización de un tratamiento de capitales extranjeros y en la implantación de un Arancel Externo Común (ACE), el GRAN se convertiría en el programa de integración más ambicioso de los suscritos en América Latina. Principios estos que lo diferenciaban de la ALALC y lo acercaban al MCCA y a los postulados originales de la CEPAL.

1.2.2. Los mecanismos.

Comerciales.

Tanto en el GRAN como en el MCCA se puede hablar de dos tipos de mecanismos: uno tendiente a alcanzar la unión aduanera y otro a fomentar las políticas de industrialización, a diferencia de la ALALC en la que su principal preocupación fue agilizar el libre comercio.

La subregión centroamericana convino en llegar a una zona de libre comercio a través de la liberalización generalizada de todos los productos originarios, con la excepción de unos pocos incluidos en reglmenes especiales; y en adoptar un arancel centroamericano uniforme, todo ello en un lapso de cinco años. Es decir, el propósito fue constituir una unión aduanera, como en efecto se hizo.

Por su parte, la ALALC, para conformar la zona de libre comercio, estableció tres mecanismos: una lista común, una lista nacional y acuerdos de complementación por sectores Industriales. La lista común consistía en la eliminación de gravámenes mediante negociaciones multilaterales celebradas cada tres años, de tal manera que al cabo de 12 años quedaran libres de aranceles y restricciones de todo orden todos los

productos. En los primeros 3 años por lo menos el 25 por ciento del valor del comercio global debía quedar incluido en la lista, en 6 años el 50 por ciento, en 9 años el 75 por ciento y en 12 años la totalidad de los productos. Las concesiones serían irrevocables a no ser que se suspendieran temporalmente por la aplicación de cláusulas de salvaguardia, lo que implicaba cierta flexibilidad.

Las listas nacionales estribaban en la reducción anual de gravámenes que cada parte contratante concedía a los demás países miembros mediante negociaciones bilaterales, "...cada rebaja arancelaria para cada producto representa una concesión, y el cúmulo de concesiones de cada país formará su lista nacional única."¹⁸

Por último, los acuerdos de complementación industrial eran mecanismos auxiliares por medio de los cuales dos o más países negociaban aranceles especiales para el intercambio de productos de una industria determinada. Hasta 1964, las concesiones debían extenderse a los demás países miembros, en aplicación de la cláusula de nación más favorecida. A partir de esta fecha la cláusula fue removida en la firma de este tipo de acuerdos y sólo se extendía a los países de menor desarrollo relativo.

En el caso del GRAN, su programa de liberalización se asemejaba al acordado por el MCCA. Los plazos para alcanzar la liberalización comercial eran inferiores a los de la ALALC e irreversibles y debían estar previamente vinculados con las políticas administrativas, financieras y cambiarias y la planificación conjunta de las economías. "En este aspecto se asemejaba a los correspondientes sistemas de desgravación centroamericanos (...) y se diferenciaba del sistema de la ALALC."¹⁹

El proceso de desgravación debía finalizar antes del 31 de diciembre de 1980,

¹⁸ Sloan., op. cit., pág. 44.

¹⁹ Guerra-Borges., op. cit., pág. 186.

comenzando con la liberalización de los productos incluidos en el primer tramo de la lista común de la ALALC. En el caso de los productos reservados para los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial serían éstos los que fijaran las normas de liberalización. Para la adopción de un AEC se acordaron dos fases, primero se alcanzaría un arancel externo mínimo común y posteriormente el AEC propiamente.

La similitud del Acuerdo de Cartagena con la ALALC residía en el otorgamiento de un tratamiento diferencial a los países de menor desarrollo relativo, en este caso Bolivia y Ecuador.

Industriales.

En materia de política industrial el MCCA llevó a cabo distintos programas, entre los que destacan:

a) El Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, aprobado el 10 de junio de 1958 y adoptado en el artículo XVII del Tratado General. El Convenio buscaba el establecimiento de industrias nuevas que se compusieran de una o más plantas y cuya capacidad mínima requiriera el acceso al mercado centroamericano. Fue, en realidad, el último intento de concretar de alguna manera las ideas de CEPAL sobre un desarrollo industrial con reciprocidad, del que todos y cada uno de los países se beneficiara mediante la asignación de los correspondientes proyectos. Como se comprende, el Convenio encontró de inmediato la oposición de Estados Unidos y la renuencia del sector privado regional por los elementos de regulación de las inversiones que el instrumento implicaba. Solamente tres industrias se acogieron al Régimen, las tres de origen norteamericano (fabricación de llantas, de

sosa cáutica y de insecticidas clorados). El Convenio perdió efectividad y años más tarde fue derogado.

b) El Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas, suscrito el 29 de enero de 1963 y en vigencia a partir del 26 de febrero de 1965, tuvo desde su origen la finalidad de socavar la eficacia del Régimen de Industrias de Integración. La característica esencial del Sistema era la protección anticipada que brindaba para el establecimiento de capacidad productiva, pero dada la rigidez del arancel externo común la fijación de los gravámenes proteccionistas requería de una negociación engorrosa que podía durar tres o más años, por lo cual se acogieron al Sistema solamente 13 actividades industriales y se perdió interés en el mismo.

c) El Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, suscrito el 31 de julio de 1962 fue, a diferencia de los dos anteriores, el instrumento de política industrial que tuvo una aplicación intensiva. Su meta fue mejorar la estructura de la industria centroamericana mediante una mayor integración vertical y a tal efecto graduaba el monto y el plazo de los incentivos concedidos (exención de impuestos de importación y del impuesto sobre la renta), concediéndose los mayores a las empresas de nueva instalación que produjeran materias primas y bienes de capital o bien productos de consumo y envases si en este último caso los insumos eran de origen centroamericano. En su aplicación el juego de intereses de los inversionistas y los gobiernos desnaturalizaron en gran medida la finalidad del Convenio.²⁰

En cuanto al Acuerdo de Cartagena, el programa industrial, enmarcado en el artículo 34 del Acuerdo, fue uno de los grandes pilares del esquema. El programa

²⁰Sobre los medios de fomento industrial utilizados en el Mercado Común ver ALFREDO GUERRA-BORGES, "Obsolescencia de los instrumentos centroamericanos de política industrial", vol 30, num. 1, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, 1980, pág. 454-458.

englobaba la localización de las plantas, la programación conjunta de las inversiones a escala subregional, la armonización de las políticas y plazos de vigencia de cada acuerdo firmado y el programa de liberalización correspondiente a cada proyecto. A cada país se le debía asignar al menos un proyecto industrial, de manera que los beneficios fueran equitativos y ninguno de los países miembros concentrara la capacidad industrial en perjuicio de los demás, particularmente de los de menor desarrollo.

El Grupo fue mucho más allá de los propósitos del MCCA, no solo mediante el diseño y ejecución de un sistema de programación industrial propiamente dicho, en que encontraba cabal expresión el viejo ideal de una industrialización selectiva con reciprocidad, sino también porque se tomó en cuenta la influencia de las fuerzas externas, en razón de lo cual los países andinos trataron de regular la inversión extranjera por medio de la Decisión 24²¹ sobre el Régimen Común de Tratamiento a Capitales Extranjeros y Sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías. Sin menospreciar la necesidad de contar con financiamiento externo para alcanzar mayores grados de industrialización, la Decisión 24 lo regulaba de tal manera que su participación en la industria andina tuviera una adecuada y creciente participación en el desarrollo industrial, evitando que fuera desplazada por la empresa transnacional. No obstante las cámaras nacionales de industria se opusieron a la Decisión 24 y los gobiernos "no hicieron todo lo que debían hacer para que surtiera a plenitud sus efectos."²² Para dar mayor participación a los inversionistas andinos también se aprobó la Decisión 46 que establece el Régimen Uniforme de la Empresa Multinacional, a fin

²¹ Isidro Parra-Peña, "Dos trabajos sobre el Grupo Andino. De donde viene y hacia donde va", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 30, núm. 5, mayo de 1980, pág. 485.

²² Guerra-Borges. *La integración de América Latina...*, op. cit., pág. 191.

de facilitar la integración de capitales originarios de la región andina. En la práctica la programación industrial no pudo coronarse con el éxito deseado, no obstante el ingente trabajo realizado. Circunstancias internas e internacionales conspiraron contra la programación industrial, particularmente contra los programas petroquímico y automotriz.

Institucionales

Una característica peculiar de los primeros procesos de integración es el establecimiento de todo un cuerpo institucional que regulaba, administraba y programaba los mecanismos tendientes a lograr los objetivos de cada esquema.

El Tratado General estipuló en sus artículos XX y XXI la creación de tres órganos: a) el Consejo Económico Centroamericano, formado por los Ministros de Economía de los Estados Miembros y encargado de dirigir la integración de las economías centroamericanas y coordinar la política en materia económica; b) el Consejo Ejecutivo, integrado por un funcionario propietario (en la práctica un Viceministro de Economía) y un suplente quienes se encargarían de asegurar el cumplimiento del Tratado y resolver los problemas que se suscitaran con motivo de la aplicación de sus disposiciones; y, c) la Secretaría Permanente, a cargo del Secretario General cuyas funciones serían velar por la correcta aplicación del Tratado General y por el fiel cumplimiento de las resoluciones.²³

La ALALC dispuso en el capítulo IX del Tratado de Montevideo la creación de

²³ Guillermo Noriega Morales. "Breve historia del Mercado Común Centroamericano y su situación y funcionamiento durante la crisis de la década de 1980.", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 179, junio de 1992. págs. 7-10.

sus órganos: a) la Conferencia, compuesta por delegaciones de las partes contratantes, era el órgano máximo que tomaría todas las decisiones sobre los asuntos que exigían resolución conjunta de los Estados participantes; b) el Consejo Ejecutivo Permanente, constituido por un representante permanente de cada parte, se encargaría de velar la aplicación de las disposiciones del Tratado; y c) el Consejo de Ministros, formado por delegados de Relaciones Exteriores de los países miembros, se encargaba de buscar métodos que inyectaran dinamismo a la organización.

El GRAN no fue la excepción a la regla y al igual que los otros esquemas creó todo un cuerpo institucional tendiente a garantizar el cumplimiento de lo propuesto. El órgano ejecutivo estuvo representado por la Comisión, integrado por los representantes de cada uno de los países miembros; su función era formular la política general del Acuerdo y adoptar las medidas necesarias para el logro de sus objetivos.

El órgano administrativo lo constituyó la Junta. Sus funciones eran: velar por la aplicación correcta del Acuerdo, formular propuestas encaminadas a facilitar el cumplimiento del Acuerdo; realizar estudios y propuestas en relación a los tratamientos especiales para Bolivia y Ecuador, así como evaluar anualmente la aplicación del Acuerdo, entre otras.

Por último se encontraban los Comités Consultivo y el Asesor Económico y Social. El primero tenía como función asesorar a la Junta en las cuestiones que se consideraran pertinentes. El Comité Asesor Económico y Social, con representación de trabajadores y empresarios de los países miembros, guardaba las mismas funciones que el primero.

1.2.3 Los resultados.

La evaluación de los esquemas de integración puede hacerse atendiendo a los dos objetivos principales (liberalización e industrialización), en el caso del MCCA y el GRAN; y en materia puramente comercial en la ALALC.

Comercio

En el aspecto comercial, principal objetivo de los acuerdos, se puede observar un gran aumento del valor y el volumen del intercambio intragrupo en los tres esquemas. Asimismo, fue muy importante la creciente participación relativa de las exportaciones intrarregionales en la exportación total, toda vez que ésta aumentó notablemente en el período bajo consideración. (Ver gráfica 1).

Durante los primeros diez años de funcionamiento del MCCA, el comercio intraregional tuvo tasas de crecimiento acumulativo anual muy altas, al pasar de 31 millones de dólares en 1960 a un total de 270 millones de dólares en 1970, lo que implica una tasa de crecimiento acumulativa anual superior al 20%.²⁴

Pasados los diez primeros años el valor del comercio intracentroamericano siguió aumentando (hasta alcanzar un máximo de 1 135 millones de dólares en 1981), pero el intercambio presentó ya signos de debilitamiento pues creció a una tasa acumulativa anual mucho menor, debido a la influencia negativa de diversos acontecimientos, como el rompimiento de relaciones entre El Salvador y Honduras, las catástrofes naturales en diversos países, la imposición de las primeras restricciones al

²⁴ Las cifras proporcionadas, así como las siguientes, fueron tomadas de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, ediciones de 1994 y anteriores.

libre comercio y el surgimiento de conflictos político-sociales a fines de la década.²⁵ (Ver gráfica 2).

En términos relativos los resultados de la integración comercial son más significativos pues en 1970 la exportación intrarregional constituía ya el 25 por ciento de la exportación total y en 1981, no obstante los factores adversos antes indicados, la participación relativa se había reducido solamente en dos puntos porcentuales.

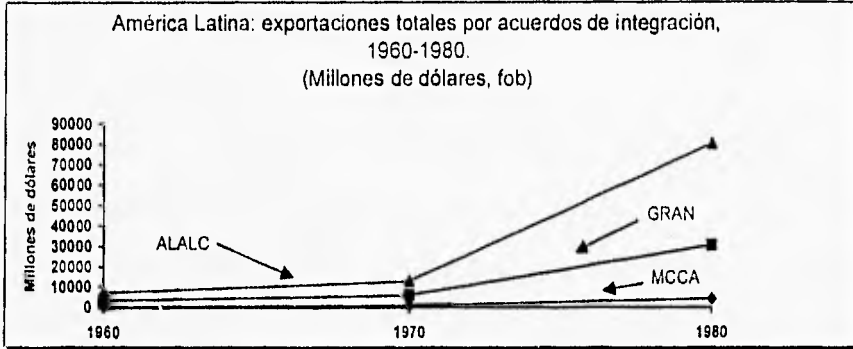
En lo que respecta a las exportaciones intra-ALALC se observa un menor crecimiento porcentual que el alcanzado por el MCCA, pero en términos de valor el incremento fue mucho mayor.²⁶ A pesar del estancamiento de las negociaciones arancelarias al cabo de los primeros años de vigencia, las exportaciones intraregionales mantuvieron un crecimiento constante hasta 1980: de 567 millones de dólares en 1960 subieron a 1,264 millones de dólares en 1970, para alcanzar en 1980 un monto de 10,927 millones de dólares. La importancia de estos resultados se aprecia mejor al constatar que en 1960 el comercio intra-ALALC constituía un 7.7 por ciento, mientras en 1980 esa participación se había elevado a 13.6 por ciento (Ver gráfica 2)

En cuanto al Grupo Andino cabe decir que, no obstante que en términos de valor el intercambio creció en forma apreciable, su participación en el total de las exportaciones tuvo muy bajo nivel y varió muy poco (de 1.8 por ciento en 1960 a un 3.7 por ciento en 1980). (Ver gráfica 2).

²⁵ En 1969 estalló una breve guerra fronteriza entre Honduras y El Salvador. En 1972, un terremoto destruyó Managua y se dio un golpe de Estado en Honduras. En 1974 el huracán Fifi destruyó plantaciones en Honduras. En 1976 un terremoto en Guatemala. En 1979 la revolución sandinista en Nicaragua, y el mismo año un golpe militar en El Salvador.

²⁶ Aspecto lógico al agruparse en la ALALC las mayores economías de América Latina: Argentina, Brasil y México.

Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, ediciones 1994 y anteriores.

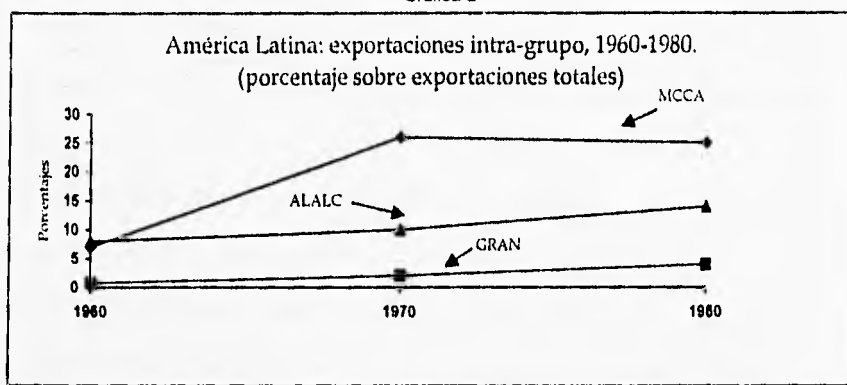
Al llegar a este punto ya se puede hacer un balance de la integración comercial, cuyos resultados, entre otros, son los siguientes:

Por lo que toca al MCCA los satisfactorios logros que se indicaron anteriormente, son claramente imputables a la liberalización comercial y la adopción del AEC, lo que estimuló la industrialización de los países centroamericanos. Un 90 por ciento del intercambio fue de productos industriales. Contribuyó, asimismo, a la expansión del comercio la operación de un sistema de compensación de pagos, gracias al cual el intercambio se pudo realizar en monedas nacionales.

Por su parte, el alto crecimiento de las exportaciones dentro de la ALALC en los primeros años se debe a la agilidad con que se concedieron las preferencias arancelarias en las listas nacionales. De la lista común solo se negoció el primer tramo y lo acordado nunca entró en vigor. El problema principal de la negociación fue la resistencia a liberar el intercambio de los productos agrícolas debido a las grandes

diferencias de productividad de unos países a otros.²⁷

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, ediciones 1994 y anteriores.

A partir de mediados de los sesenta las negociaciones se estancaron, no obstante lo cual el comercio siguió creciendo debido al incremento que tuvo el *comercio no negociado*, es decir, el comercio que no gozaba de trato preferencial. Podría pensarse entonces que, a partir de cierto momento, el incremento del comercio intraregional no fue imputable a la integración, pero no hay que perder de vista que gracias a ésta se sentaron las bases para un creciente acercamiento entre los países, se adquirió un mayor conocimiento de los mercados, hubo innumerables reuniones de empresarios y los gobiernos establecieron vínculos que anteriormente no existían.

En relación a los Acuerdos de Complementación Industrial cabe decir que contribuyeron solo en parte a revertir el estancamiento de las negociaciones. Los países miembros utilizaron el mecanismo sólo a partir de la no aplicación de la cláusula de NMF, salvo a los países de menor desarrollo relativo. Se firmaron en total 16

²⁷ Guerra-Borges. *La integración de América Latina...*, op. cit., pág. 156.

acuerdos de complementación entre 1962 y 1964, en todos los cuales las empresas participantes fueron transnacionales.

...los acuerdos de complementación industrial, más que a promover una creciente complementación y diversificación de las economías de los países miembros, se convirtió, en la práctica, en simples mecanismos de desgravación arancelaria utilizados en la mayoría de los casos por las empresas transnacionales para lograr una mayor racionalización de las producciones y de las ventas de diferentes mercados nacionales que actuaban.²⁸

En otro orden de cosas, hay que mencionar la gran importancia que tuvo en la ALALC, al igual que en el MCCA, la creación de un mecanismo de pagos y créditos recíprocos²⁹, gracias al cual se pudo hacer frente a la falta de liquidez internacional. Por medio de este mecanismo un país miembro podía comerciar con otro utilizando divisas internacionales solamente para el pago de los saldos del comercio intraregional después de cada período de compensación.

La cooperación financiera en la ALALC constituyó un éxito muy significativo y sin lugar a dudas facilitó la expansión del comercio intrazonal. Con toda seguridad dicho comercio hubiera alcanzado valores más reducidos si los pagos se hubieran tenido que hacer en su totalidad en divisas convertibles, como lo pretendió el Fondo Monetario Internacional en los orígenes de la ALALC.³⁰

En el caso del Grupo Andino es posible afirmar que tanto el comercio del grupo como el proceso de industrialización de los países de la subregión, fueron consistentemente estimulados por las medidas de liberalización y la adopción del arancel mínimo común. También aquí la integración abrió nuevas perspectivas para los países,

²⁸ Juan Mario Vacchino. "Momentos claves en la historia de la ALALC-ALADI.", *Integración Latinoamericana.*, Argentina, INTAL, agosto de 1987, pág. 30.

²⁹ En 1965 se firmó el Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos; en 1969 el Acuerdo Multilateral de Apoyo para Atenuar Diferencias Transitorias de Liquidez y en 1976 el Sistema de Garantías para la Aceptación bancaria Latinoamericana.

³⁰ Juan Mario Vacchino., op. cit., pág. 163.

que profundizaron sus relaciones, aunque en el caso de Bolivia, posiblemente por su localización geográfica, la relación comercial más importante fue con Argentina y Brasil. Al primero de éstos se destina la mayor parte del gas natural obtenido en los yacimientos bolivianos.

Industrialización

El proceso de industrialización tuvo diferencias cualitativas muy distintas de un acuerdo a otro, pues las distintas agrupaciones partieron de muy diferentes estadios de desarrollo industrial. En el caso de los países centroamericanos, a pesar del establecimiento de diversos programas encaminados a la incentivación del desarrollo industrial centroamericano, los resultados alcanzados no fueron los originalmente esperados. No obstante, es innegable que en la región tuvo lugar un proceso de industrialización gracias al cual se creó una planta productiva de que se carecía con anterioridad. Como se indicó en otra parte, en el caso del Régimen de Industrias de Integración sólo tres industrias se implantaron.

Esta deficiencia obedece a la contradicción entre sus principios fundamentales y la forma en que se ha llevado a cabo la integración a través de la implantación del libre comercio, pues una vez que el mercado centroamericano estaba abierto a cualquier industria, la inclusión de una industria en el régimen dejó de tener razón de ser.³¹

La planta industrial establecida fue, en su mayor parte, de industrias de bienes

³¹ Guerra-Borges. "Obsolescencia de los instrumentos...", op. cit., pág. 49.

de consumo, aunque ello se logró mediante la incorporación de tecnología más moderna y la creación de nuevas líneas de bienes. La producción intermedia (materias primas industriales) prácticamente se estableció en los primeros 10 años, pero luego los problemas del Mercado Común, así como la presencia de condiciones internacionales menos favorables a partir de la recesión de los países desarrollados en 1974/75, desalentaron la inversión en estas industrias (de mayor complejidad tecnológica). Como se indicó anteriormente, la debilidad principal del desarrollo manufacturero alcanzado fue su elevada dependencia de insumos importados, a lo que habría que agregar que las inversiones realizadas, en un clima de liberalización comercial, no tuvieron en cuenta el principio de reciprocidad, por lo que la capacidad instalada se concentró en mayor medida en El Salvador y Guatemala.

En el caso de los países andinos la programación industrial consumió un gran esfuerzo, pero no se dispuso de tiempo para llevar a cabo un objetivo tan ambicioso. Los resultados no respondieron a las expectativas de desarrollo regional equitativo. Solo se firmaron tres programas: el metalmecánico (aprobado en 1972, con la participación de 65 empresas, de las cuales 49 ya existían); el petroquímico (firmado en 1968, teniendo como antecedente un acuerdo suscrito en el marco de la ALALC por Bolivia, Colombia, Chile y Perú), y el de la industria automotriz (aprobado en 1977). Este último prácticamente no pudo llevarse a cabo, pues en el período transcurrido entre la aprobación del programa y su puesta en marcha, la tecnología de la industria automotriz cambió radicalmente en el mundo. La demora en la ejecución del programa se debió a que durante varios años la oposición de una empresa transnacional norteamericana imposibilitó ponerlo en práctica, sin que los gobiernos mostraran una actitud independiente para llevar a cabo su propósito inicial. Además, a semejanza de

lo que ocurrió en Centroamérica, la idea de la programación industrial no fue aceptada por la empresa privada.

Gran parte de los beneficios industriales sólo repercutieron en algunos países. Una vez más los problemas de falta de equidad se presentaron y obstaculizaron la continuidad del proyecto. Al mismo tiempo la presencia dominante de las transnacionales y su mayor capacidad de adecuación a las condiciones y ventajas del mercado subregional determinaron la integración "...de arriba y desde fuera en vez de procurarle (sic) que debiera ser de abajo y desde dentro."³²

En resumen.

Al final de los años setenta, las experiencias de los primeros procesos de integración permiten inferir lo siguiente:

- Los acuerdos de integración fueron más allá de sus posibilidades, estableciendo sus objetivos "...bajo el supuesto implícito de que el libre comercio implica igualdad de oportunidades de inversión para todos los participantes y, por ende, iguales oportunidades de crecimiento."³³ Debido a ello "la creación de una zona de libre comercio constituyó una oportunidad solo formalmente igual para invertir"³⁴. En la práctica fueron las empresas transnacionales, con mayor dominio de la tecnología y

³² Isidro Parra Peña. "Catorce años después. Una evaluación del Grupo Andino", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 33, núm. 3, marzo de 1983, pág. 272.

³³ SIECA, El proceso de integración económica centroamericana: evaluación crítica de algunas experiencias." *Integración Latinoamericana*, Buenos Aires, Argentina, núm. 65, enero-febrero de 1982. pág. 4.

³⁴ Alfredo Guerra-Borges. "Las experiencias de la integración de la integración centroamericana. Algunas reflexiones", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 32, núm. 12, diciembre de 1982, pág. 1327.

mayor capacidad de inversión, las que aprovecharon muy bien las oportunidades abiertas por la integración regional. Un ejemplo de la inviabilidad de los objetivos propuestos fue la postergación de la zona de libre comercio en la ALALC y su posterior sustitución por un mero convenio.

- El intercambio comercial se concentró en unos cuantos países. En el caso centroamericano, Guatemala y El Salvador fueron el principal mercado uno para el otro; y asimismo hubo una concentración del comercio entre Costa Rica y Nicaragua.³⁵ En la ALALC, Argentina y Brasil fueron tanto los principales exportadores como los principales mercados de destino. México tuvo siempre muy baja participación en el comercio intrarregional.
- Como se indicó anteriormente, los acuerdos de integración contribuyeron a acercar a los países latinoamericanos, creando las condiciones necesarias para una mayor vinculación política e institucional. Pero sobre todo generaron entre los países miembros corrientes comerciales que antes no existían.
- El aumento del comercio entre los países participantes incentivó la formación de los sectores comercial y de transporte y con ello la infraestructura regional. Su impacto en el sector agropecuario fue mucho menos significativo.
- No obstante que mediante la integración y la industrialización sustitutiva se modernizó la planta productiva de América Latina, la región no alcanzó a revertir la tradicional exportación de materias primas al mercado mundial, como tampoco fue posible transformar las estructuras económicas que históricamente han provocado la concentración del ingreso en un sector reducido de la población. Debido a ello la región

³⁵ Alfredo Guerra-Borges, *Desarrollo e integración en Centroamérica: del pasado a las perspectivas*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1988, pag.35

dependió en muy alto grado de la inversión extranjera y del crédito internacional.

- La institucionalidad de los acuerdos de integración tuvo poca representatividad, y en algunos casos su autoridad quedó relegada. El conflicto bélico entre El Salvador y Honduras en 1969 es muy representativo, pues no obstante su brevedad (dos días) dejó en suspenso la operación normal de los órganos regionales. Ello hizo patente la necesidad de reestructurar el Mercado Común y entretanto se emprendieron en 1970 negociaciones para suscribir un acuerdo de *Modus Operandi*, es decir, un consenso para tener una manera de operar mientras se llegaba a la reestructuración. Fracasadas esas negociaciones Honduras emitió el decreto N° 97 por el que virtualmente se separaba del Mercado Común en aspectos fundamentales: suspendió el régimen de libre comercio intrarregional y adoptó un arancel externo nacional.³⁶ A partir de diciembre de 1973 Honduras se reincorporó a los órganos superiores del MCCA bajo la ficción jurídica de que éstos eran la Reunión de Ministros de Economía y no de el Consejo Económico Centroamericano establecido por el Tratado General (que, como se indicó antes, estaba integrado precisamente por los Ministros de Economía). Sin embargo, para todo efecto práctico el MCCA volvió a operar con los cinco países. Formalmente el Consejo Económico se restableció hasta los noventa.

- Por último, las estrategias del Grupo Andino para regular la inversión extranjera se vieron resquebrajadas. A juicio de un autor, los esquemas de integración terminaron dándose cuenta que "...ni el control efectivo de la inversión extranjera, ni la eficacia de las restricciones que se le imponen, dependen de la voluntad política de los gobiernos

³⁶ Jurídicamente, Honduras nunca se salió del Tratado pues de acuerdo al artículo XXXI del mismo, sólo después de 20 años contados desde la fecha inicial de vigencia, el tratado podrá ser denunciado por cualquiera de las partes contratantes y causará efecto, para el Estado denunciante, cinco años después de su presentación. El problema fue político. La no eliminación de Honduras por los otros miembros sólo puede comprenderse con el espíritu de unidad centroamericano.

anfitriones, como tampoco la eficacia de tales disposiciones las hace de por sí eficientes".³⁷ Pero uno podría preguntarse si en efecto los gobiernos tuvieron la voluntad política de imponer esas restricciones. Lo que se constata en la práctica es, por el contrario, que la legislación andina sobre la materia fracasó por la resistencia de los gobiernos a hacer efectivas las regulaciones. Ansiosos por atraer inversiones extranjeras la normatividad andina resultaba ser un obstáculo que finalmente removieron en los ochenta.

1.3 LA DÉCADA DE LOS OCHENTA: PUNTO DE TRANSICIÓN.

Los procesos de integración arribaron a los años ochenta con una crisis orgánica³⁸, que junto con los aconteceres económicos mundiales terminó por mermar aún más los logros alcanzados durante las dos primeras décadas.

El panorama económico de la Integración se había venido deteriorando desde 1973 con el alza en los precios del petróleo, en 1979 con otra alza del petróleo y la caída de los precios y la demanda de los principales productos de exportación. No obstante, la crisis se manifestó con mayor intensidad a partir de los años ochenta cuando se incurrió en graves déficit en la balanza de pagos, reducción de reservas internacionales, endeudamiento externo, aminoración del crecimiento del PIB, inflación y desempleo.

Para hacer frente a los problemas anteriormente señalados, los países latinoamericanos aplicaron medidas de ajuste externo de corto plazo con el Fondo

³⁷ Isidro Parra Peña. "Dos trabajos sobre el Grupo...", op. cit., pág. 485.

³⁸ Se denomina crisis orgánica la disociación entre la realidad y las normas. cfr. Alfredo Guerra-Borges. *La integración de América Latina...*, op. cit., pág. 32-35.

Monetario Internacional (FMI) y de ajuste estructural con el Banco Mundial (BM), que en la práctica operaron como una condicionalidad cruzada y una condición para renegociar la deuda externa con la banca internacional y los gobiernos acreedores. El FMI y el BM proponían la adopción de modelos de corte neoliberal, que contenían como elementos principales: disminuir el déficit del sector público, mantener una política cambiaria realista, disminuir el proteccionismo, disminuir el número de entidades paraestatales, y pagar la deuda contratada.³⁹, entre otros.

Los países latinoamericanos abandonaron la integración económica y la sustitución de importaciones para dar paso a las condicionalidades del FMI y el BM. Su abandono se reflejó en una apertura externa más o menos acelerada de las economías latinoamericanas, en condiciones del creciente deterioro de los términos de intercambio que fue característico de los años ochenta; las exportaciones intraregionales bajaron drásticamente y el poco capital que obtenían los países latinoamericanos se destinaba al pago del servicio de deuda externa. Se calcula que por este concepto se transfirió a la banca internacional en la década pasada un monto aproximado de 503 mil millones de dólares.

MCCA

La integración centroamericana llegaba a los años ochenta con una fuerte crisis orgánica, a lo que se sumó la crisis política que afectó a toda la región. La concentración de los beneficios del intercambio comercial en algunos países, el agotamiento de la primera etapa del proceso de sustitución de importaciones; la

³⁹ Rosa Albina Garavito., et al. *México en la década de los 80's*. México, UAM-A, pág. 134.

renuencia a aceptar fórmulas que racionalizaran el uso de los recursos, sobre todo mediante auténticas industrias de integración; la ausencia de iniciativas para promover nuevas áreas de cooperación y los problemas de liquidez del sistema centroamericano de pagos; terminaron debilitando el programa de integración.⁴⁰

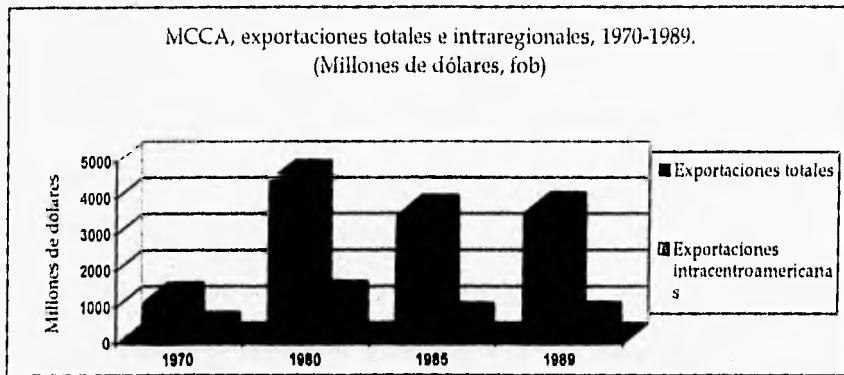
Estos problemas aunados a la crisis económica mundial terminaron erosionando los logros alcanzados. Los países centroamericanos decidieron encarar la caída de los precios y de las exportaciones; y la paralización de las inversiones con medidas unilaterales de corto plazo. Las monedas se devaluaron en repetidas ocasiones, se impusieron diversas restricciones a las importaciones y se abandonó el Sistema de Compensación de Pagos, terminando todo ello por afectar profundamente el proceso de integración centroamericano.

El comercio extraregional se prefirió al comercio entre los signatarios del Tratado General. Las exportaciones intragrupo después de haber alcanzado un monto de 1,135 millones de dólares en 1981 (18 por ciento de las exportaciones totales), para 1985 llegaban a 544 millones de dólares (15 por ciento de las exportaciones totales), lo que significaba un grave retroceso en el intercambio comercial del esquema de integración. (Ver gráfica 3) Sólo hasta 1986 el comercio intraregional dejó de caer y posteriormente comenzó a recuperarse.⁴¹ Uno de los problemas más difíciles de resolver fue la abultada deuda intraregional de Nicaragua, que sobrepasó los 700 millones de dólares.

⁴⁰ Romúlo Caballeros Otelo. "Centroamérica: perspectivas económicas de largo plazo", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 40, núm. 7, ", págs. 637 y 638.

⁴¹ Romúlo Caballeros Otelo. "Reorientación de la integración de la integración centroamericana", *Revista de la CEPAL*, Argentina, INTAL, núm. 46, abril de 1992, pág. 137-138.

Gráfica 3.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, ediciones 1994 y anteriores.

Con el objeto de restablecer el MCCA e incentivar el comercio intraregional los países miembros llevaron desde principios hasta finales de la década pasada una serie de reuniones y estudios. Entre los más importantes destacan:

- En 1984 los ministros encargaron a la Secretaría Permanente (SIECA) que propusiera un conjunto mínimo de acciones para reactivar el régimen de intercambio comercial y se emitió la Resolución N° 1-84 para restablecer el funcionamiento del Consejo Económico y el Consejo Ejecutivo. La resolución fue inoperante en sus efectos.
- En 1985 los ministros presentaron un pedido a los organismos regionales para que propusieran medios inmediatos y viables para la reactivación del proceso.
- En 1986, como resultado del estudio para la reactivación del MCCA, se adoptó el Derecho de Importación Centroamericana (DICA) como mecanismo complementario y temporal de pagos, pero después de aprobado el acuerdo no pudo aplicarse por renuncia de Costa Rica y quedó sin efecto.

...al no lograrse soluciones de alcance y efectos regionales, los países tuvieron que acudir a soluciones parciales por la vía de acuerdos bilaterales en los puntos sensibles de su intercambio comercial y los pagos, situación que subsistía al terminar su ciclo la década de 1980.⁴²

- Para 1988, el Foro de Viceministros elaboró el Plan de Acción Inmediata (PAI) y con el acuerdo de Naciones Unidas se puso en práctica el Plan Especial de Cooperación Económica Centroamericana (PEC), con lo cual, entre otros pasos, se comenzó a avanzar hacia el restablecimiento de la normalidad de la integración, proceso que se aceleró después de haberse alcanzado la paz en Nicaragua en 1990 en el marco de las "negociaciones de Esquipulas".

De esta manera, el MCCA terminaba la década de los ochenta sin haber logrado el restablecimiento del proceso de integración. Empero, se dio un gran paso con la firma de los Acuerdos de Esquipulas I y II, en 1986 y 1987, que permitieron el restablecimiento de la paz en la subregión.

GRAN

El Grupo Andino no fue la excepción a la regla. Los problemas internos al combinarse con los problemas económicos externos repercutieron notablemente en el seguimiento del proceso a tal punto que se observó un retroceso.

Entre los factores que propiciaron el deterioro del proceso de integración se encuentran: los conflictos sociales, como el golpe de Estado ocurrido en Bolivia (1980), el incidente fronterizo entre Ecuador y Perú (enero de 1981); problemas entre los Estados Miembros para acatar los mandatos, disminuyendo el grado de confianza en las normas jurídicas y en la voluntad política; el estancamiento del programa industrial,

⁴² Guillermo Noriega Morales., op. cit., pág. 20.

la no aprobación del AEC; y la crisis económica mundial con la consiguiente reducción del PIB, de a balanza de pagos, desempleo, deuda externa, pérdida de importancia relativa del sector agropecuario, etc.

Sin embargo, la crisis de integración andina ya se venía gestando cuando las normas y los compromisos para la formación de un mercado ampliado se vieron disminuidos. "Todo aquello que parecía un cuerpo sólido se desplomó, demostrando dramáticamente el escaso grado de vinculación económica logrado con los mecanismos previstos en el Acuerdo de Cartagena."⁴³ La crisis de los años ochenta no hizo más que revelar y agudizar los problemas internos que se venían madurando en el Grupo Andino.

Para hacer frente a las dificultades de la época, los Estados Andinos, al igual que el resto de Latinoamérica, abandonaron la estrategia de sustitución de importaciones para adoptar políticas aperturistas fomentadas por el FMI y el BM. El cambio a estrategias disímiles produjo una "crisis de identidad" en el Acuerdo de Cartagena al chocar las políticas acordadas en el Acuerdo con las políticas internas de los países miembros.

La crisis de los ochenta ratificó la disyuntiva entre adaptarse a los cambios en el Sistema Internacional o consolidar su participación en el sistema integrativo, los países andinos optaron por la solución tradicional: la subordinación del orden regional a las condiciones nacionales y la situación internacional...⁴⁴

El cambio en la preferencia nacional y mundial sobre lo regional se reflejó en el comercio intraregional andino. Las exportaciones totales e intraregionales retrocedieron

⁴³ ACUERDO DE CARTAGENA, "Estado actual de la integración andina: crisis del proceso y sus características, JUN/di 961, 31 de enero de 1985", pág. 3.

⁴⁴ Juan Mario Vacchino. "Esquemas latinoamericanos...", op. cit., pág. 62.

considerablemente, al grado que los montos de exportación de 1980 sólo pudieron alcanzarse pasada la década de los ochenta. En esos años, las exportaciones intragrupalas se estancaron: en 1980 representaban un 3.7 por ciento de las exportaciones totales y para 1989, el coeficiente apenas había aumentado menos de un dígito al situarse en 4.1 por ciento. (Ver gráfica 4).

Los factores antes mencionados implicaron insuficiencias en los avances del proceso de integración que se manifestaron en tres planos: desactualización conceptual, incumplimiento jurídico y erosión del comercio subregional. Por lo cual se tomó la decisión de reevaluar el proceso e incluso llegar a la reestructuración del mismo. La primera acción fue la firma de un plan de reactivación titulado *Elementos de un plan de acción destinado a reactivar el proceso de integración* (1981), que dio pie a la firma del documento *Evaluación del Programa y examen de la situación actual y perspectivas del proceso de integración subregional* (1982), con la finalidad "...de pasar de la etapa de diagnóstico a la toma de decisiones para la formulación de un nuevo modelo de integración..."⁴⁵. El Programa mencionado condujo a la aprobación de un *Plan de Reorientación del Proceso Andino de Integración*, a la Declaración de los Presidentes *Para Nosotros la Patria es América* y, finalmente, a la preparación de las *Bases del Proyecto Modificadorio del Acuerdo*, todo lo cual desembocó en la suscripción del Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena, también llamado Protocolo de Quito, en mayo de 1987.

La suscripción del Protocolo de Quito representa la conclusión de un esfuerzo de cerca de seis años de los gobiernos y los órganos del Acuerdo...para poner un 'muro de contención' al fenómeno de erosión que

⁴⁵ Pedro Carmona Estanga. "El protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena: negociación y características". *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, mayo de 1988, pág. 4.

se registró en los últimos años e iniciar una nueva etapa de rescate y credibilidad y de relanzamiento del esquema de integración subregional.⁴⁶

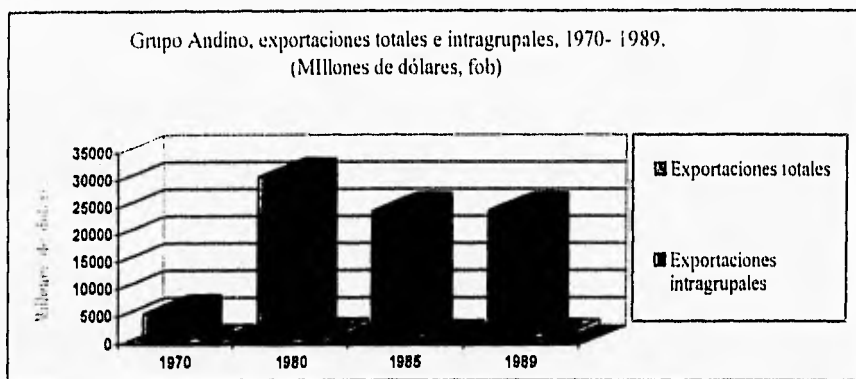
Y vaya que era una nueva etapa y reconceptualización del proyecto, supeditándolo a las políticas internas y a los acontecimientos internacionales. Supeditación que ponía fin a la originalidad del proyecto, dando paso a un proceso flexible, negociable y cambiante.

El Protocolo Modificatorio se enmarcaba en la "nueva integración". Los objetivos de ir hacia un mercado común, acelerar el desarrollo y disminuir las diferencias entre los países miembros continuaba en pie, ahora en forma puramente retórica. Ahora las relaciones eran solamente comerciales. El principio de universalidad se cambiaba por las nóminas de excepciones, negociadas caso por caso y en buena parte bilateralmente. Se introdujo el concepto de exclusión, es decir, un conjunto de países podía negociar acuerdos comerciales no extensibles a los demás países miembros. Se eliminó el principio de nación más favorecida y se cambió la irrevocabilidad del Acuerdo de Cartagena por la negociabilidad en cualquier momento. Por lo mismo, no se fijaban metas ni plazos para alcanzar los objetivos.

En materia de política industrial los mecanismos por sectores y especialización por países se reemplazó por los "programas industriales" negociables individualmente entre dos o más países. El trato a los capitales extranjeros se flexibilizó permitiendo a cada país manejar la inversión como creyera conveniente; lo mismo que la cláusula de salvaguardia.

⁴⁶ Ibid., pág. 12.

Gráfica 4



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, ediciones 1994 y anteriores.

Por último, en lo que respecta al ámbito institucional, después de haber tomado en cuenta las continuas violaciones al Acuerdo de Cartagena y los desacuerdos entre grupos, los países andinos decidieron formar un Tribunal Andino de Justicia y un Parlamento Andino como órganos principales del nuevo Acuerdo, y los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral, como órganos auxiliares. Con estas modificaciones se creó una tendencia a concentrar el poder institucional, mediante la incorporación más directa de los Presidentes y los Ministros de Relaciones Exteriores, así como de otros grupos empresariales y laborales⁴⁷ con el objeto de revitalizar el sistema de participación y de consultas que le otorgaran credibilidad al proceso.

ALALC-ALADI

La reestructuración de la ALALC en la Asociación Latinoamericana de

⁴⁷ Augusto Aninat Del Solar. "La institucionalidad en el Grupo Andino", CEPAL, LR/R.1151, 10 de junio de 1992, págs. 34 y 35.

Integración (ALADI) constituye el hecho más trascendental de los años ochenta, en materia de integración económica.

Durante los primeros diez años de vigencia, el Tratado de Montevideo de 1960 se caracterizó por su exuberante optimismo, que poco a poco se fue perdiendo hasta dejar al Tratado prácticamente inoperante. Las negociaciones entre los países miembros se habían estancado y los hechos no mostraban más que la urgencia de reestructurar el Tratado original.

Como bien puede colegirse, esas metas de liberalización estipuladas en el Tratado original ciertamente pecaron por su excesivo optimismo, que la experiencia señaló como impracticables dentro del espíritu de las voluntades prevalecientes con miras a la integración.⁴⁸

Llegada la década de los ochenta, los Estados miembros no vislumbraron otra alternativa que la reformulación de sus objetivos y principios. En 1980 se firmó el Tratado de Montevideo que creó la ALADI cuyo su principal objetivo a largo plazo es el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un Mercado Común Latinoamericano. No obstante lo anterior, el Tratado de Montevideo de 1980 creó un sistema que estimula el bilateralismo antes que la multilateralidad.

Para llevar a cabo sus objetivos, el Tratado de Montevideo de 1980 establece en su artículo III los siguientes principios: a) pluralismo, sustentado en la voluntad de los países miembros para promover su integración, por encima de la diversidad en materias política y económica que pudiera existir en la región; b) convergencia, significa la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial; c) flexibilidad, caracterizada por la capacidad para permitir la concertación de acuerdos de alcance

⁴⁸ Fernando Gaviria Cadavid. *La integración de los países latinoamericanos y del Caribe*, Santafé de Bogotá. Fondo Latinoamericano de Reservas, 1995, pág. 77.

parcial convergentes, de tal forma que fortalezcan los vínculos de integración; d) tratamientos diferenciales, establecidos sobre la base de tres categorías de países, tomando en cuenta sus características económico-estructurales; y e) multiplicidad, para posibilitar distintas formas de concertación entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones de proceso de integración para dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional.

Sobre la base de los principios anteriores, el Tratado instituye tres mecanismos: la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), que se acuerda por todos los países y se aplica con referencia al nivel que rijan para terceros países. Por lo general la preferencia favorece en mayor medida a los países de menor desarrollo relativo; Acuerdos de Alcance Regional, cuyo contenido es indeterminado pues el tratado lo remite a las materias e instrumentos previstos en el instrumento que se indica enseguida; y por último, los Acuerdos de Alcance Parcial, en cuya celebración participan sólo algunos de los países miembros. Estos acuerdos pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o adoptar otras modalidades; siempre y cuando estén abiertos a la adhesión de otros países miembros, previa negociación; contengan cláusulas que propicien la convergencia y fomenten la reciprocidad; otorguen tratamientos preferenciales en función de las tres categorías de países según nivel de desarrollo; y tengan un plazo mínimo de un año de duración.

Los acuerdos de alcance parcial han sido los más socorridos, ya que, a diferencia de los acuerdos multilaterales de alcance regional, facilitan la concreción de los intereses de las partes y, en consecuencia, ofrecen una gran gama de posibilidades de negociación.

Con la apertura para negociar bilateralmente la ALADI dejaba atrás la

negociación multilateral que constituyó una traba en la ALALC. En el período considerado la integración latinoamericana sufre un cambio al pasar de la concepción de esquemas multilaterales a la adopción de relaciones bilaterales, "...aun cuando declarativamente (la ALADI) es un organismo que busca la integración multilateral. A partir de entonces se da un retroceso en la integración latinoamericana al pasar de estrategias multilaterales a bilaterales y de la sustitución de importaciones a la adopción de zonas de libre comercio."⁴⁹

A lo largo de los años ochenta se firmaron un sin número de acuerdos bilaterales, de los cuales, los más comunes fueron los comerciales, tendientes a promover las transacciones entre los países miembros (artículo 10). Hasta 1988 se habían firmado 24 acuerdos comerciales, cuyas características eran las siguientes: a) se enfatizó en solucionar los problemas de intercambio comercial; b) Brasil fue el país que celebró un mayor número de acuerdos; c) Argentina, Colombia y Perú mostraban un impulso menos intenso; d) Bolivia, Ecuador, Uruguay y Venezuela denotaban un comportamiento casi similar; e) México demuestra un menor interés en reactivar sus compromisos bilaterales con los países de América del Sur; y f) Chile y Paraguay han mantenido cierta moderación.⁵⁰

Sin embargo, a pesar de que se intentó reactivar el comercio intraregional por medio de negociaciones bilaterales, en la década de los ochenta, el porcentaje de las exportaciones intraregionales con relación a las exportaciones totales se vio drásticamente disminuido. El retroceso fue tal que para fines de 1989 sólo se había

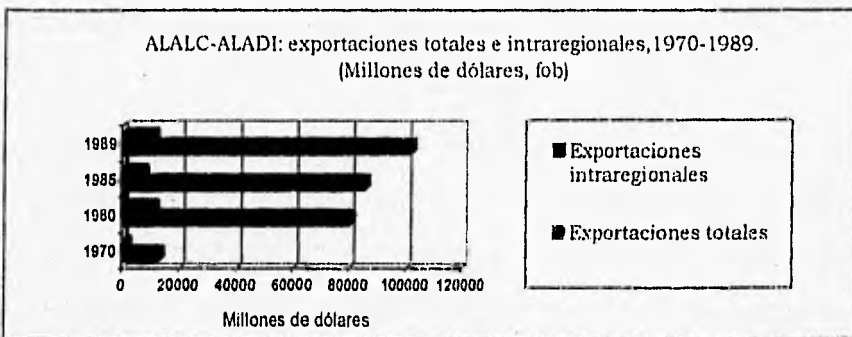
⁴⁹ Alan Fairle Reinoso. "Crisis, integración y desarrollo en América Latina, la dinámica del Grupo Andino con el Mercosur en la década de 1980", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, agosto de 1993, pág. 11.

⁵⁰ Mario Reyes Chavez. "La cooperación bilateral en América Latina y su relación e influencia en la consecución del proceso de integración regional", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm 136-137, julio-agosto de 1988, pág. 15.

alcanzado un monto de 10 865 dólares; inferior a los 10 927 millones de dólares obtenidos en 1980 por concepto de exportaciones intrarregionales. (ver gráfica 5)

En materia de organización institucional, la ALALC da otro paso trascendental al crear órganos representados por los Ministros y los Plenipotenciarios de cada país miembro, quienes se reúnen cada año o más allá de un año. Solo se constituye un órgano permanente que pareciera que su función es la de una Secretaria que coordina las negociaciones unilaterales de cada miembro, con el objeto de dar un respaldo.

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, ediciones 1994 y anteriores.

El Tratado conserva el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, sólo que ahora se instituye como el órgano principal encargado de dictar normas generales que atiendan al mejor cumplimiento de los objetivos de la Asociación, y no sólo la búsqueda de nuevos métodos.

El Tratado también instituye la Conferencia de Evaluación y Convergencia, integrada por Plenipotenciarios de los países miembros y cuya función principal es examinar el funcionamiento del proceso de integración en todos los aspectos y la convergencia de los acuerdos de alcance parcial, a través de su multilateralización.

Finalmente, está el Comité de Representantes, conformado por un Representante Permanente de cada país miembro con derecho a voto. Sus funciones son promover la concertación de los Acuerdos y convocar reuniones gubernamentales por lo menos anualmente.

Con la ALDI empezó la etapa (...) revisionista, durante la cual la integración latinoamericana y el comercio intraregional perdieron dinamismo y proliferaron los acuerdos bilaterales de intercambio en toda la región.⁵¹

1.4 LOS NOVENTA: CAMBIO DE ACCIÓN.

1.4.1 Los cambios mundiales.

Los cambios ocurridos durante los años ochenta, repercutieron considerablemente transformando la estructura productiva mundial, en ella los servicios han ido ocupando un papel cada vez más importante en la comercialización; se ha intensificado la competencia basada en conocimientos técnicos, en el aprovisionamiento de tecnología, en la capacidad para adaptar los ciclos de producción a la demanda específica de los bienes y servicios de cada mercado.⁵²

En esta transformación, el reajuste estructural que sufrieron las economías latinoamericanas durante los años ochenta ha sido de vital trascendencia, con la reestructuración del Estado, el control de la inflación, la reducción del gasto público, la

⁵¹ Juan José Palacios L. "El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 45, núm. 4, abril de 1995, pág. 296.

⁵² Herman Aschentrupp Toledo. "La organización Mundial del Comercio en los retos del intercambio multilateral", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 45, núm. 11, noviembre de 1995, pág. 847.

privatización y demás mediadas acordadas con el FMI y el BM, se preparó el escenario para la mejor función de los nuevos sujetos de las relaciones económicas internacionales: las empresas nacionales y transnacionales.

A nivel mundial tiene lugar un proceso llamado de globalización, que modifica las relaciones capitalistas de producción. En un estudio de Charles Oman, se describen cuatro fenómenos yuxtapuestos en el proceso de globalización:

- a) La declinación relativa de la hegemonía económica y del liderazgo político estadounidense de tiempos de posguerra, dando paso a que Alemania y Japón ocupen espacios antes liderados por Estados Unidos. Así como la desmembración de la Unión Soviética en varios Estados y la transformación geopolítica de los mismos.
- b) El rápido crecimiento de los mercados financieros desde finales de los años 70, facilitados por su desregularización y las nuevas tecnologías de información.
- c) La globalización de la actividad de las corporaciones industriales y de servicios, debido también a las medidas de desregularización y las nuevas tecnologías de información.
- d) La creciente preocupación de la opinión pública por el medio ambiente.⁵³

A estos fenómenos habría que agregar la preponderancia que los gobiernos otorgan al sector exportador y a la Inversión Extranjera Directa (IED) como motores del crecimiento económico y puntos de lanza necesarios para fomentar la industrialización y la adquisición de nuevos procesos de producción y de especialización.⁵⁴

La IED y el crecimiento exportador han sido liderados por las empresas

⁵³ Charles Oman. *Globalization and regionalization. The challenge for developing countries*. Paris, Development Centre of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). págs. 12-14.

⁵⁴ Carlos Vilas. *América Latina en el nuevo orden mundial*, México, Centro de Investigaciones Multidisciplinarias en Humanidades, 1994, págs. 11-15.

transnacionales, las cuales a través de la expansión de redes de vínculos internacionales han disminuido la poca influencia de los Estados individuales.⁵⁵ Las empresas transnacionales se han erigido como el sujeto principal de las relaciones económicas internacionales, mediante una proporción creciente de las corporaciones en la exportación mundial, la importancia de la producción de tecnología por las mismas y el incremento de las alianzas estratégicas de las corporaciones.⁵⁶

Las grandes corporaciones de los países desarrollados son los actores dinámicos de la creciente transnacionalización de la economía mundial. El comercio entre matriz y filiales representa un porción alta del comercio internacional: a finales de la década pasada daba cuenta de más de 47% de las exportaciones mundiales y de más de la mitad de las importaciones.⁵⁷

Sin embargo, junto con el proceso de globalización se ha generado una tendencia a la formación de bloques económicos y grupos regionales, con el consiguiente incremento de las medidas proteccionistas. La proliferación de los bloques regionales ha sido señalada, en primer lugar, como producto de la incapacidad del GATT y de Estados Unidos (principal patrocinador de este organismo) "...para regular el comercio internacional con base en los esquemas del multilateralismo clásico, esto es, de una participación de cada vez más números de Estados nacionales,"⁵⁸ y en segundo lugar como una manifestación de la competencia intercapitalista. La regionalización abarca un conjunto de países que emprenden diversas formas de integración para acrecentar sus respectivas ventajas en los mercados frente a otros

⁵⁵ D. Held. "Democracy from city-states to a cosmopolitan order?", *Political Studies*, XI, Special Issue, 1992, p. 32.

⁵⁶ United Nation Center on Transnational Corporations, *World investment report. Transnational corporations as engines of growth*, New York, USA, 1992.

⁵⁷ Carlos Vilas. op. cit., pág. 10.

⁵⁸ María Cristina Rosas González. "Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa de Estados Unidos y zonas de libre comercio", México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM, 1992, pág. 89. Tesis de Maestría. 001-00421-R7-1992.

paises; ha sido calificado como un instrumento defensivo u ofensivo ante las condiciones de la competencia.⁵⁹

Los procesos de regionalización han estado liderados, precisamente, por los paises competidores de Estados Unidos a nivel comercial. Japón es la cabeza del proceso de integración en la Cuenca del Pacifico; Alemania liderea la Unión Europea, el proceso de integración más acabado mundialmente y ejemplo de los demás. Por su parte, Estados Unidos ha iniciado la conformación de una Zona de Libre Comercio en el hemisferio occidental mediante la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Canadá y México. La existencia de estas tres agrupaciones comerciales, junto con la relativa pérdida de hegemonía estadounidense ha generado un balance de poder a nivel mundial, que propicia la lucha por el mantenimiento de su influencia regional.⁶⁰

El ALCAN no constituye un "bloque" comercial exclusivo, sino más bien la profundización de la última de las principales "zonas" comerciales del mundo: Norteamérica y posiblemente el hemisferio occidental. El acuerdo es necesario para Estados Unidos y el hemisferio porque llega en un momento en el que el GATT languidece ante la incapacidad de resolver las muchas cuestiones difíciles que figuran en su agenda. Europa se concentra y Japón se orienta cada vez más al Asia.⁶¹

Teniendo en cuenta la competencia mundial en los mercados internacionales, Estados Unidos decidió proteger su zona de influencia a través de un proyecto de integración llamado *Iniciativa para las Américas*. La iniciativa, fue dada a conocer por el presidente estadounidense George Bush el 27 de junio de 1990, e intenta crear una

⁵⁹ León Bendensky. Economía regional en la era de la globalización", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 44, núm. 1, noviembre de 1994.

⁶⁰ Armando Kuri Gaytán "La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 49, núm. 12, diciembre de 1992. pág. 1171.

⁶¹ Robert A. Pastor. op. cit., pág. 66.

zona que se extienda desde el puerto de Anchorage, en Alaska, hasta la Tierra de Fuego en Chile y Argentina. La iniciativa se sustenta en tres pilares: a) la expansión del comercio mediante un proceso de creación de una zona de libre comercio hemisférica; b) el incremento de la inversión, por medio de la adopción de medidas encaminadas a promover el flujo de capital; y c) el alivio de la deuda externa latinoamericana.⁶²

Hasta el momento, la iniciativa no ha quedado más que en eso: iniciativa. Las únicas acciones encaminadas a alcanzar sus propósitos han sido la firma del TLCAN, y el encuentro de los mandatarios latinoamericanos en la llamada *Cumbre de las Américas*, en diciembre de 1994, donde se acordó ampliar la integración hemisférica sobre la base de los acuerdos subregionales y bilaterales existentes; y se invitó a Chile a formar parte de TLCAN, acción que hasta el momento no se ha llevado a cabo.

El TLCAN ha sido calificado como el parteaguas para la integración latinoamericana, ya que no sólo incluye la liberalización de la mayoría de los bienes en un plazo breve, sino que comprende la liberalización del comercio de servicios; brinda protección en materia de inversiones y propiedad intelectual; contiene sistemas altamente desarrollados para la solución de controversias; normas sobre el medio ambiente, normas de origen, y facilita el movimiento de empresarios y profesionales entre los tres países miembros.

La innovación del Tratado ha fomentado la firma de acuerdos similares en la región latinoamericana, bajo la batuta del gobierno mexicano. Acción que facilitaría la adhesión de otros países.

Asimismo, bajo la promesa de adherirse a uno de los bloques más grandes del mundo, con el principal socio comercial de la región: Estados Unidos, los países

⁶² Guerra-Borges. *La integración en América...*, op. cit., pág. 20-22.

latinoamericanos han intensificado sus reformas económicas y políticas con el objeto de ser el próximo en la lista de adhesión al Tratado.

Así también, se ha observado un estímulo en la integración subregional con el fin de unir fuerzas para enfrentarse al coloso del norte con mayor potencialidad.⁶³

1.4.2 La nueva integración en América Latina

A partir de la presente década América Latina tuvo que adecuarse con mayor intensidad a los cambios económicos mundiales. Por una parte se requería una apertura que conllevara una mejor inserción internacional, y por la otra, la integración en un bloque económico que le permitiera competir eficientemente y tener acceso a un mercado cuando los otros se encontraban sumamente protegidos.

Desde este punto de vista, se puede enmarcar perfectamente la nueva iniciativa de la CEPAL denominada *Regionalismo abierto en América Latina*, para dinamizar la integración y vincularla con la dinámica global. La CEPAL estipula que una mayor inserción al comercio internacional atraerá capital mediante flujos de comercio, inversión extranjera directa, financiamiento y tecnología. El pilar de esta política lo constituye la estrategia de política exterior tendiente a favorecer al mercado internacional mediante la reestructuración de las políticas macroeconómicas. Su objetivo es hacer más atractivos los mercados latinoamericanos, al mismo tiempo que mediante una política de desarrollo interno se revitalicen y promuevan el perfeccionamiento de los materiales internos: políticas de desarrollo productivo, fomento y difusión de la tecnología y desarrollo de los recursos humanos.

Se denomina 'regionalismo abierto' al proceso que surge de conciliar... la

⁶³ Ibid. pág. 87.

interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general. Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional y que las complementen.⁶⁴

Sólo que a diferencia de los primeros procesos de integración donde la unión económica regional era el objetivo prioritario para, posteriormente, vincularse al exterior con una economía exportadora diversificada y competente; en los años noventa el regionalismo abierto se presenta como la "... opción menos mala para enfrentar un entorno externo desfavorable para los países de la región, ya que al menos preserva al mercado ampliado de los países adherentes a los compromisos integradores."⁶⁵

Otra diferencia en el nuevo proceso de integración son sus actores. Actualmente liderados por las empresas transnacionales a partir de su expansión a nivel global y de la participación cada vez mayor de los empresarios que aceptan y se interesan en un participación activa de este tipo de iniciativas.

La creciente integración de las economías de la región ha conllevado diversos cambios en las estrategias de las empresas transnacionales, que ahora buscan reestructurar y diversificar su presencia en la economía latinoamericana y priorizan las inversiones en actividades vinculadas a los productos de exportación y al desarrollo de los servicios, especialmente en Argentina, Chile, México y Venezuela.⁶⁶

A partir de 1990, las iniciativas de integración se ven también altamente favorecidas por las nuevas condiciones políticas, sumadas a las reformas económicas aplicadas por los gobiernos recientemente instalados, lo que produce un clima de

⁶⁴ CEPAL. *El regionalismo abierto*, pág. 7.

⁶⁵ Idem.

⁶⁶ CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1995*, Chile, CEPAL, pág. 70.

estabilidad y democracia en la región.

Teniendo en cuenta los aspectos anteriormente señalados, desde principios de la década presente han comenzado a gestarse en América Latina una serie de acuerdos subregionales y bilaterales, cuyas características primordiales son: a) el establecimiento de plazos breves y metas ambiciosas para alcanzar el desmantelamiento arancelario; b) el predominio de subagrupaciones entre economías afines, ya sea en lo geográfico o en objetivos de política económica, con un entrecruzamiento entre países que pertenecen a esquemas subregionales; c) la preponderancia de mecanismos destinados a liberar el comercio de bienes; d) escasa consideración por los países de menor desarrollo relativo, y e) similitud en las tendencias de apertura de las economías latinoamericanas al mercado mundial.⁶⁷

Los nuevos esquemas de integración pueden dividirse en acuerdos tradicionales de integración como la ALADI, el MCCA y el GRAN; acuerdos subregionales, como el Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), el Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela); y bilaterales, de los que existen un sin número de ellos, entre ellos los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) entre Chile y México, Argentina-Chile, Chile-Venezuela, Chile-Ecuador, Bolivia-México, etc.

Esquemas Tradicionales.

MCCA

Desde la primera Reunión Cumbre en Esquipulas I en mayo de 1986 se han

⁶⁷ Eduardo Gana. "Coordinación de políticas en la integración latinoamericana: necesidad o utopía". *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 42, núm. 8, agosto de 1992, págs. 715 y 716.

llevado a cabo varias cumbres presidenciales. Hasta fines de la década pasada, los encuentros presidenciales giraron en torno a la consolidación de la paz y a la coordinación para negociar al exterior. A partir de la década de los noventa, con el afianzamiento de la paz en la subregión, los encuentros se han concentrado a la reactivación de la integración centroamericana y en la cooperación económica y social en general.

La VIII Cumbre, celebrada en Antigua, Guatemala, en junio de 1990, fue el primer encuentro que se enfocaba a "reestructurar y fortalecer el proceso de integración, así como los organismos regionales centroamericanos, adecuando o revisando su marco jurídico institucional para imprimirle renovado dinamismo y facilitar se adaptación a las nuevas estrategias de apertura externa y modernización productiva que emprenden los países centroamericanos aspirando a la conformación y consolidación de la Comunidad Económica del Istmo Centroamericano."⁶⁸

Como resultado de esta Cumbre, se aprobó el Plan de Acción Económico en Centro América (PAECA), que contempla, entre las acciones principales: a) crear un nuevo marco jurídico y operativo para la integración; b) acordar una nueva estructura arancelaria; c) coordinar la representación comercial centroamericana en el exterior y promover conjuntamente las exportaciones; d) Analizar la conveniencia de ingresar al GATT; e) instrumentar una política de reconversión industrial; etc.

La reunión de Antigua fue seguida por otras reuniones entre las cuales cabe mencionar la X Cumbre, celebrada en San Salvador, en julio de 1991. Durante esta Cumbre se firmó el Acuerdo Multilateral Transitorio de Libre Comercio entre Honduras y

⁶⁸ Declaración de Antigua, párrafo 6, citado en, CEPAL y GUERRA-BORGES, A. *Integración centroamericana: reestructuración y nuevos esquemas*, Costa Rica, Friedrich Ebert Stiftung, 1993, pág. 61.

los demás países, para reincorporar a ese país a la zona de libre comercio. El convenio entró en vigencia el 7 de febrero de 1992.

Otra de las reuniones importantes ha sido la XI Cumbre, durante la cual se suscribió el *Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos*, en diciembre de 1991. Mediante este protocolo se creó el Sistema de Integración Centro Americana (SICA), cuyo objetivo fundamental es la realización de la integración centroamericana. Entre los propósitos del SICA se mencionan muy diferentes temas: la salud, la erradicación de la pobreza, la consolidación de democracia, etc.⁶⁹, y algunos otros que no son propiamente materia de integración como la erradicación del narcotráfico y el tráfico de armas.

A la firma de este Protocolo siguió la XIII Cumbre, celebrada en la ciudad de Panamá, en diciembre de 1992. En ésta, los mandatarios aprobaron, dentro del marco del SICA "las bases para un nuevo tratado de integración económica centroamericana."⁷⁰

Lo anterior se concretó en el Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana que se suscribió en octubre de 1993, durante la XIV Cumbre presidencial. El Protocolo concibe la integración económica como un subsistema del SICA y aunque a juzgar por el texto se propone cubrir todas las etapas conocidas de la integración hasta alcanzar la Unión Económica en la práctica es un instrumento sin poder vinculante, es decir, que no compromete contractualmente a los Estados a alcanzar dichas etapas.

Aunque oficialmente continua un proceso de integración multilateral, al interior del Tratado se aprecia una tendencia hacia la subagrupación. El Salvador, Guatemala y

⁶⁹ Gaviria Cadavid., op. cit., pág. 62.

⁷⁰ También se invitó a Panamá a formar parte del Tratado.

Honduras han celebrado acuerdos con el fin de acelerar la integración y constituyen el denominado *Triángulo Norte* o *Triángulo del Norte*. En julio de 1993 Nicaragua se les unió para dar paso a la formación del "Grupo de los Cuatro" o G-4, pero en la práctica fue una decisión sin consecuencias. Lo que opera es el Triángulo Norte.

Costa Rica se ha opuesto a formar parte del Grupo argumentando que su economía se encuentra más consolidada. En cambio, se inclinó por la firma de un Tratado de Libre Comercio con México. Ello no obstante, las negociaciones para un acuerdo de libre comercio e inversión con Colombia y Venezuela las llevaron a cabo los cinco países en tanto que miembros del Mercado Común.

En 1992 los países miembros del MCCA acordaron adoptar, a partir de marzo de 1993, un AEC que oscila entre el 5 y el 20 por ciento. En materia de liberalización comercial se han abatido prácticamente todas las restricciones establecidas en los años ochenta, por lo cual el comercio intrarregional ha alcanzado un valor superior al más alto en los años anteriores a la crisis (más de 1,400 millones de dólares en 1994). Las exportaciones intrarregionales constituyen de nuevo un porcentaje importante de la exportación total (25%)⁷¹

GRAN

Durante la Cumbre de Galápagos, en diciembre de 1989, los países andinos emitieron una declaración que pone énfasis en la cooperación en áreas extraeconómicas como la confianza y la solidaridad mutuas, el combate al terrorismo, la preservación de la paz regional y el fortalecimiento de la democracia; y la posición

⁷¹SIECA, *Boletín Informativo*, num. 1, 1995

conjunta en las negociaciones internacionales. Todas ellas acciones acordes a los nuevos cambios.

Más tarde y conforme a lo acordado en la Cumbre anterior, los jefes de Estado andinos, suscribieron en Bolivia la llamada *Acta de La Paz*, en noviembre de 1990. "En su preámbulo constataron con beneplácito la convergencia y competitividad de sus economías, mediante la liberalización y apertura al comercio y la inversión internacionales (...) y la implantación de una racionalidad económica fundada en la iniciativa privada, en la disciplina fiscal y en un Estado redimensionado y eficaz."⁷²

La integración andina abrió así la década de los noventa multilateralizando la filosofía neoliberal del FMI y el BM. Su preocupación se revertía a la apertura, reducción del Estado y facilidades a la iniciativa privada, dejando de lado lo conseguido; la programación sectorial fue remplazada por el predominio al mercado.

Haber cifrado las esperanzas de desarrollo en el modelo 'hacia fuera' esta llevando..., a aceptar, implícitamente, que la integración se deba adaptar a la apertura mundial, y no al contrario... la subordinación a la apertura implica distorsionarla, reducir su importancia, en suma, desvalorizarla, sin haberle dado la oportunidad de mostrar sus potencialidades intrínsecas.⁷³

En cuanto a las medidas específicas acordadas en la revisión, merecen destacarse las siguientes:

- Adelantar la conformación de la zona de libre comercio para el 31 de diciembre de 1991 mediante una aceleración del programa de desgravación y la eliminación del comercio administrado. Finalmente la zona se estableció entre Bolivia, Colombia,

⁷² CEPAL, *Desarrollo de los procesos en América Latina y el Caribe*, LC/R. 1527, mayo de 1995, pág. 50.

⁷³ Carlos Palacios Maldonado. "Confusión en el Grupo Andino", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, Núm. 194, octubre de 1993, pág. 27.

Ecuador y Venezuela en octubre 1992. Perú se incorporará en forma progresiva.

- Anticipar la definición del AEC con el objeto de tener constituida Unión Aduanera Andina en 1995, como en efecto ocurrió el 1º de febrero de ese año.
- Facilitar la inversión extranjera e incentivar la libre circulación de capitales subregionales.

En materia de inversión extranjera, la Comisión del Acuerdo aprobó, en marzo de 1991, la Decisión 291 que permite la remisión de utilidades sin limitación alguna, lo cual está en consonancia con la orientación adoptada desde años anteriores y que se reflejó en el Protocolo de Quito de modificación del Acuerdo de Cartagena, poniendo fin a la meta más ambiciosa del GRAN: el control de la inversión extranjera.

En mayo del mismo año, los presidentes andinos suscribieron, en la Cumbre de Caracas, un Acta en que expresan su satisfacción por las acciones emprendidas en cumplimiento de sus mandatos; entre éstas destacan la adopción de un régimen común para el tratamiento a la inversión extranjera y para las empresas multinacionales andinas, la revisión a los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial y la eliminación de las franquicias arancelarias.

Entre las Decisiones más importantes en el Grupo Andino, destacan:

- La Decisión 324 (25/08/92), aprueba la estructura básica del AEC y confirma el tratamiento preferencial para Ecuador, permitiéndole aranceles hasta cinco puntos inferiores a los fijados en la tabla; permite a Bolivia continuar aplicando su arancel nacional entre 0 y 10 por ciento; y determina que Colombia, Venezuela y Ecuador puedan aplicar aranceles hasta 40 por ciento en los vehículos automotores.
- En la Decisión 335 (marzo de 1993), los países andinos, a excepción de Perú, acordaron la estructura definitiva del AEC para el 95 por ciento de las partidas

arancelarias.

La Decisión 322 facilita a los países miembros para que en forma unilateral, puedan celebrar convenios de libre comercio con terceros países.⁷⁴ A tal efecto, Colombia y Venezuela firmaron un Tratado de Libre Comercio con México, ambos países han celebrado por separado conversaciones informales sobre un acuerdo de complementación con el Mercosur, y Ecuador se inclina por adherirse al G-3 y ha firmado un ACE con Chile. También ha celebrado negociaciones con México para un acuerdo de libre comercio.

Como resultado de las acciones anteriormente señaladas, se ha registrado un incremento alentador, tanto en las exportaciones totales como en las intraregionales. Estas últimas, de representar el 4.1 por ciento, respecto a las exportaciones totales, en 1990, para 1994, han llegado al 10 por ciento, demostrando la mayor interrelación de las economías andinas. "Es pertinente señalar también que la consolidación del mercado ampliado ha recibido un significativo impulso por las acciones desarrolladas (sic) en la política comercial común, la propiedad intelectual y los servicios."⁷⁵ (Ver gráfica 6).

De igual manera, las exportaciones totales han reflejado un aumento significativo que va de 30 795 millones de dólares, en 1990, a 33 533 millones de dólares en 1994. (Ver gráfica 7)

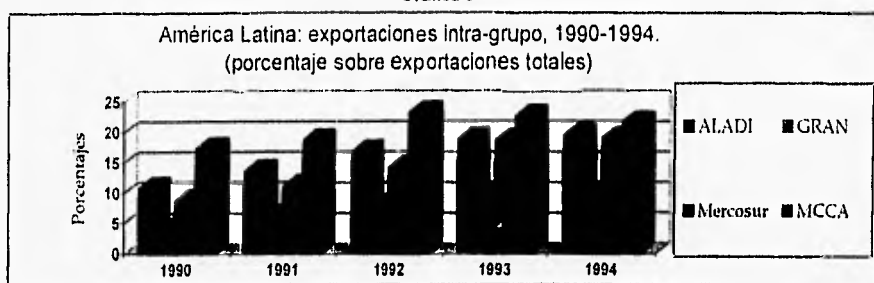
⁷⁴ Ibid. págs. 27 y 28.

⁷⁵ Gaviria Cadavid. *La integración de los países ...*, op. cit., pág. 143.

ALADI

En lo que respecta a la ALADI, desde que decidió basar su proceso de integración en los acuerdos bilaterales, ha perdido buena parte de sus funciones. Desde su creación se han realizado varias Reuniones de Ministros, pero las reuniones parecen encaminarse a la búsqueda de funciones para la ALADI, en lo que los países miembros se deciden a ampliar sus acuerdos.

Gráfica 6



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, ediciones 1994 y anteriores.

Por el momento, la función de la ALADI ha quedado rezagada a ser un punto de encuentro y de supuesta coordinación de los acuerdos subregionales y bilaterales.

A nivel comercial el crecimiento en las exportaciones intra ALADI ha sido básicamente el resultado de las negociaciones bilaterales de los países miembros. La comercialización regional se ha incrementado de 10.8 por ciento en 1990 a 19.6 por ciento en 1994; al igual que las exportaciones totales que en 1990 representaban 112 700 millones de dólares y para 1994 llegaron a 138 000 millones de dólares. (Ver gráficas 6 y 7).

Gráfica 7



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, ediciones 1994 y anteriores.

Nuevos Acuerdos Subregionales

Mercosur

El Mercado Común del Sur (Mercosur) integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay constituye el proceso de integración más exitoso hasta el momento. Las bases del Proceso se remontan al 29 de julio de 1986 cuando Argentina y Brasil firmaron el *Proyecto de Integración y Cooperación Económica (PICE)*, cuyo objetivo inmediato era transformar la rivalidad de las dos naciones en una cooperación económica y política que aumentara el comercio bilateral y modificara la composición del mismo a través de la promoción del comercio industrial. Durante la vigencia del Proyecto se firmaron 18 protocolos y anexos. Las materias negociadas fueron: bienes de capital, comercio, empresas binacionales, asuntos financieros, industria automotriz, industria alimentaria, entre otras.

En noviembre de 1988, el PICE sería rebasado con la firma del *Tratado de*

Integración, Cooperación y Desarrollo, mediante el cual Brasil y Argentina dejarían atrás la integración sectorial para dar paso a una integración más global. El Tratado fijaba como objetivo el establecimiento de un mercado común para el año 2000, sobre los principios originales de gradualidad, flexibilidad y equilibrio.

Mediante la firma del *Acta de Buenos Aires*, en junio de 1990, los presidentes Menem y Collor de Melo adelantarían el mercado común para 1995, además de adoptar el principio de desgravación lineal, automática y generalizada para el universo arancelario. Esta unión implicaría la coordinación de políticas monetaria, fiscal y cambiaria.

Posteriormente se avanzó en presencia de dos catalizadores. El primero de ellos a nivel interno. A partir de la firma del PICE se desarrolló una reforma económica en Argentina y Brasil, lo que favoreció la redefinición de las reglas del juego para los sectores productivos, obteniendo así el apoyo e interés del sector privado en el proceso integracionista sudamericano. El segundo catalizador es a nivel externo, y responde a la presión de la *Iniciativa para las Américas*, lo que provocó que Argentina y Brasil decidieran transformar su proceso de integración bilateral a uno de integración subregional invitando, en 1991, a Paraguay y Uruguay a participar en la realización del Mercado Común Sudamericano, con el objetivo de poder hacer frente a los intereses estadounidenses en la región y mantener la alternativa de un desarrollo a través del fortalecimiento del mercado regional y de su proceso de industrialización.⁷⁶

La instauración del Mercosur se hizo en Asunción, el 26 de marzo de 1991, y entró en vigencia el 29 de noviembre de ese mismo año (homologado como el ACE N° 18, en la ALADI). Los objetivos del Tratado son la libre circulación de bienes, servicios y

⁷⁶ Mónica Hirst. "El Mercosur y las nuevas circunstancias para la integración", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 45, abril de 1992. pp. 150-155.

factores productivos entre los países a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias; el establecimiento de un AEC y la adopción de una política comercial común con relación a terceros; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados miembros, y el compromiso de armonizar las legislaciones de los Estados Parte en las áreas pertinentes.

En materia institucional el artículo 9 del Tratado de Asunción dispuso que la administración y ejecución del Tratado y de los acuerdos específicos y decisiones que se adoptaran en el marco jurídico del mismo estarían a cargo de: a) el Consejo del Mercado Común y b) el Grupo Mercado Común. El primero como órgano superior encargado de la conducción política y la toma de decisiones; el segundo como órgano ejecutivo encargado de velar y dar seguimiento al proceso. Esta mínima organización institucional fue modificada en diciembre de 1994 mediante la firma en Ouro Preto (Brasil) del "Protocolo Adicional al Tratado sobre la Estructura Institucional del Mercosur".

Conforme la reforma institucional indicada el Mercosur cuenta con los siguientes seis órganos regionales: a) el Consejo del Mercado Común como órgano supremo de decisión; b) el Grupo Mercado Común como órgano ejecutivo; c) la Comisión de Comercio del Mercosur, que está llamada a desempeñar un papel sumamente importante en la aplicación de la política comercial común y en la instauración del libre movimiento de bienes y servicios en el mercado común; d) la Secretaría Administrativa, que es un órgano de apoyo operativo con sede en Montevideo; e) la Comisión Parlamentaria Conjunta, que representa a los parlamentos de los Estados miembros, la cual debe promover la armonización de las legislaciones nacionales y examinar las medidas propuestas por el MERCOSUR antes de su envío para ratificación a los

parlamentos nacionales; y f) el Foro Consultivo Económico y Social, que tendrá carácter de órgano asesor que podrá hacer recomendaciones al Grupo Mercado Común.

Entre los avances del Mercosur se pueden mencionar, como lo más importante, la creación de la zona de libre comercio a partir del 1º de enero de 1995 en la que han quedado libres de aranceles y restricciones no arancelarias todos los productos que no están incluidos específicamente en las listas finales de "*productos sensibles*" de los Estados miembros. El peso relativo de todos los bienes exentos varía entre 13% en el caso de Uruguay y 0.2% en el de Brasil. Los aranceles nacionales sobre los productos exceptuados se reducirán anualmente hasta llegar a cero el 1º de enero del año 2000. Asimismo, a partir de enero de 1995 entró en vigor un Arancel Externo Común, el cual cubre el 88% de todas las partidas arancelarias. El 12% restante corresponde a aranceles sobre productos exceptuados del libre comercio o sujetos a regímenes comerciales especiales, los cuales deberán converger totalmente al nivel AEC el 31 de diciembre de 2000, salvo en el caso de Paraguay que deberá hacerlo cinco años más tarde. Gracias a la creación de la unión aduanera el comercio intraMercosur ha crecido aceleradamente desde apenas un décimo de las exportaciones de los Estados miembros en 1990 a más del 20% en 1995. Argentina exporta a Brasil más del 25% de sus exportaciones totales, con lo cual este último se ha convertido en el principal mercado para Argentina. A su vez, el mercado argentino ha pasado a ser el segundo en importancia para Brasil. Por lo que toca a Paraguay y Uruguay el Mercosur es el mercado al que destinan más del 40% de su exportación total.

No obstante, aún quedan obstáculos por cubrir como la dificultad en la armonización de las políticas macroeconómicas entre los países miembros, sobre todo

de Brasil y Argentina; la alta concentración del intercambio comercial entre Brasil y Argentina, el primero con bienes manufacturados y el segundo con bienes intermedios y primarios.

Así, pues, aunque todavía con algunos aspectos negativos, el Mercosur es el proceso de integración más importante en Latinoamérica. Actualmente, el Mercosur constituye la cuarta zona económica en importancia en el mundo⁷⁷, con una extensión geográfica de casi 12 millones de kilómetros cuadrados (59 por ciento de la región), con una amplia y variada dotación de recursos naturales; una población de 195 millones de habitantes (44 por ciento del total de América Latina); un Producto Interno Bruto de 740 mil millones de dólares (51 por ciento del total de la región); recibe el 48 por ciento de la IED y en él se concentra la mayor parte de las empresas más grandes de América Latina. "Lo que hace que la realización de dicho mercado (a partir de) 1995 sea uno de los proyectos más ambiciosos y de mayor importancia para América Latina, ya que demostraría la viabilidad de una alternativa de desarrollo."⁷⁸

El Grupo de los Tres

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela (que integran el Grupo de los Tres) fue firmado el 13 de junio de 1994 durante la IV Cumbre Iberoamericana, entre Colombia, México y Venezuela, después de seis años de negociaciones. Las pláticas para conformar el Tratado datan del año de 1989 cuando los tres países anunciaron en la reunión de Tuxtla Gutiérrez sus intenciones de

⁷⁷ *El Financiero*, 3 de enero de 1995, pág. 56

⁷⁸ *Idem*.

profundizar la cooperación económica entre los países mencionados, como una continuación de su participación en el proceso de pacificación del Grupo Contadora.

El Grupo de los Tres va más allá de una integración económica, promueve una aproximación política entre los tres países y proyecta esta aproximación a América Latina. Sus objetivos son: fortalecer los lazos existentes entre los tres países; profundizar las relaciones económicas entre los miembros; establecer reglas claras y en beneficio mutuo para el intercambio comercial; fomentar las actividades productivas y de inversión; promover el desarrollo y el intercambio tecnológico en aras de incrementar la competitividad de las empresas en los mercados mundiales; lograr un desarrollo sostenible, perfeccionar la zona de libre comercio trilateral para el año 2005, mediante un programa de desgravación total en el caso de Colombia-México y gradual para el caso Venezuela-Colombia.

Su estructura guarda mucha semejanza con el TLCAN, cubre desde programas de desgravación arancelaria hasta la solución de controversias, pasando por prácticas desleales al comercio internacional, principios generales sobre el comercio de servicios, la entrada temporal de personas de negocios, inversiones y propiedad intelectual.⁷⁹

Los acuerdos bilaterales.

El último tipo de acuerdos, que se llevan a cabo en América Latina y al mismo tiempo los más comunes, a partir de los años noventa han sido los acuerdos bilaterales. En su mayoría, los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) establecidos en el artículo 11 del Tratado de Montevideo de 1980, como aquellos que

⁷⁹ CEPAL, *Desarrollo de los procesos...*, op. cit. pág. 45.

tienen por objeto promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción, estimular la complementación económica, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros.

Precisamente, por su alta vinculación a los requerimientos de las nuevas relaciones internacionales, la firma de ACE se ha intensificado entre los últimos tiempos. Entre sus características se pueden encontrar: a) el ser una vía simple y rápida para emprender la liberalización comercial; b) facilita elegir la contraparte de acuerdo a criterios políticos o económicos específicos; c) permite deslindar los productos que son sensitivos en cada una de las economías, lo que los convierte en acuerdos "a la medida"; d) permite avanzar gradualmente a la construcción de una red de convenios de libre comercio; e) a lo máximo cuentan con una estructura institucional sencilla; f) genera un polo de interés para atraer la inversión extranjera.⁸⁰

Este último punto es de vital importancia, pues en la medida en que un país firme varios acuerdos bilaterales tiene la posibilidad de atraer una mayor cantidad de inversión extranjera, principal preocupación en la dinámica de los procesos de integración de la presente década.

En la medida en que algunos países se conviertan en 'ejes' en los que se concentre la mayor parte de los acuerdos bilaterales, también pueden crearse incentivos favorables a la concentración de la inversión en esos países, debido a que tendrán acceso a más mercados y más insumos de menor costo.⁸¹

Actualmente, se han firmado más de 20 ACE, los cuales pueden dividirse en

⁸⁰ Ver: Alfredo Guerra-Borges. "México integración hacia el Sur". *Comercio Exterior*, México, vol. 43, núm. 2, febrero de 1996, pág. 158.

⁸¹ CEPAL. *El regionalismo abierto...*, op. cit. pág. 52.

cuatro niveles: a) los de liberalización muy restringida (firmados dentro de la ALADI en la década de los ochenta); b) los sectoriales, con un liberalización o regulación del comercio a nivel sectorial que propicia la concentración de productos y países; c) los limitados a una amplia liberalización del comercio de bienes, fomentados a partir de los noventa y de los que Chile y México son grandes promotores; y d) los que contemplan la liberalización de bienes y servicios.⁸²

Entre los más importantes pueden citarse el ACE N° 16, entre Argentina-Chile. Se firmó en agosto de 1990. Sus características son: la creación de una zona económica común para fines de 1995; la congelación de las restricciones no arancelarias; contiene protocolos anexos en materia de integración agropecuaria, energética, minera y de inversiones; su único órgano institucional es el Consejo de Complementación Económica, que se ocupa de la aplicación y solución de controversias.

El ACE N° 24 entre Chile y Colombia, se basa en un convenio de intenciones firmado por los respectivos presidentes en julio de 1991, establece 2 listas de desgravación a diferentes ritmos que cubren cerca del 40 por ciento del comercio bilateral; el proceso de desgravación, iniciado en 1994 con un arancel del 25 por ciento, deberá culminar en enero de 1999; contempla la eliminación inmediata de todas las barreras no arancelarias; por último, al igual que el ACE Argentina-Chile, instaura un sólo órgano institucional, la Comisión Administrativa con las mismas funciones que el ACE N° 16.

El ACE N° 21 entre Chile y Venezuela firmado el 2 de abril de 1993 establece un mercado económico ampliado; tiene una parte normativa que regula el intercambio,

⁸² Juan Alberto Fuentes K. "¿Del bilateralismo...", en COUFFIGNAL, Georges. págs. 136 y 137.

normas de origen, normas de salvaguardia, solución de controversias; estipula la eliminación de gravámenes en 1977, sobre el 90 por ciento de los bienes comercializados; contiene protocolos en materia de energéticos, acero y textiles; y contempla acuerdos de protección a las inversiones sobre turismo, trabajo cinematográfico y turismo.

El ACE entre Bolivia y México firmado el 28 de enero de 1993 con la finalidad de liberar el comercio mutuo antes de 1998, mediante una desgravación general con excepciones (lo que se denomina una lista negativa).

Por último, se encuentra el ACE N° 17 entre Chile y México, suscrito el 22 de septiembre y pionero en la región al establecer una zona de libre comercio, a través de un programa de liberalización lineal, automática y recíproca a concluirse el 1° de enero de 1996.

2. LA ESTRATEGIA EXPORTADORA DE CHILE

La República de Chile está localizada al extremo sur del continente americano. Colinda al oriente con Argentina, al norte con Bolivia y Perú, al poniente con el Océano Pacífico, y al sur con el Estrecho de Drake. Tiene una superficie de 756 950 kilómetros cuadrados y una población de 13,950,557 habitantes (1994). Sus principales actividades económicas son las industrias minera y maderera y la pesca. Actualmente presenta un crecimiento económico estable y cuenta con un sector exportador dinámico con especialización de acuerdo a sus ventajas comparativas, y por tanto tiene como productos principales la minería de cobre y productos de origen agrícola..

2.1 LA POLÍTICA COMERCIAL DE CHILE A PARTIR DE 1973.

De igual manera que otros países latinoamericanos, a partir de los años treinta Chile desarrolló un importante sector estatal de la economía y apoyó el desarrollo de su sector industrial mediante la política de sustitución de importaciones. En consecuencia, el arancel de importaciones era de orientación claramente proteccionista, con aranceles que iban de cero, para insumos y bienes de primera necesidad, hasta 750 por ciento para bienes de lujo. Asimismo, en forma semejante a otros países de América del Sur, Chile padecía de una inflación crónica y un persistente déficit fiscal. Las exportaciones estaban fuertemente concentradas en las ventas de mineral de cobre, cuya explotación estaba en manos de unas pocas empresas transnacionales.

El panorama económico, político y social de Chile cambió radicalmente a partir del golpe de Estado y la instauración del gobierno militar encabezado por el general

Pinochet en 1973. Se dismanteló el sector estatal de la economía mediante una apresurada privatización de las empresas, que pocos años más tarde tuvo que readquirir el Estado para salvarlas de la quiebra y abrir más adelante un nuevo período de privatizaciones, realizadas esta vez con mayor cautela. El Estado se abocó a impulsar un esquema de especialización productiva con base en las ventajas comparativas, se liberalizó el comercio y se modernizó el sector público.

Desde 1973 la implementación de las nuevas políticas liberales estuvo asesorada por el FMI, pero con mayor énfasis a partir de 1975, convirtiendo a Chile en el primer país latinoamericano en adoptar políticas neoliberales. La asesoría estuvo a cargo de los llamados *Chicago Boys* (grupo de economistas egresados, principalmente, de la Universidad de Chicago), siguiendo los lineamientos conocidos de contención salarial, astringencia monetaria, restricción del crédito, elevación de las tasas de interés, privatización de las empresas estatales, además de propiciar la retirada de Chile del Grupo Andino con la finalidad de continuar con plena libertad las políticas de apertura, sobre todo a la inversión extranjera, en relación a la cual el Grupo Andino tenía restricciones (la Decisión 24).¹

En 1973 el gobierno militar aprobó la puesta en marcha de un plan económico para reactivar la economía nacional (en vigor hasta 1974). El plan proponía las siguientes medidas:

1. Modificar el papel que desempeñaba el estado en la economía nacional para fomentar la inversión privada en actividades propias del sector privado y fomentar la inversión privada en actividades de alta rentabilidad económica.

¹ Patricia Olave. "Reestructuración productiva bajo el nuevo patrón exportador", en ARANCIBIA CÓRDOVA, Juan., *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México, UNAM, IIEc, 1994, pág. 39.

2. Adoptar un modelo económico de libre mercado.
3. Descentralizar las unidades productivas para dinamizar la economía y promover la eficiencia.
4. Integrar la economía chilena en los mercados internacionales.
5. Fomentar las exportaciones, fundamentalmente las que tuvieran ventajas competitivas con el resto del mundo.
6. Crear un marco institucional y normativo que diera estabilidad a la economía en el largo plazo e impulsar el desarrollo del sector privado.²

La reforma de mayor trascendencia para el comercio exterior fue la liberalización del mismo mediante la drástica reducción de los aranceles en 1974, conforme a plan que debía completarse en 1979, bajo los principios de *no discriminación* en términos de país o región del mundo y *neutralidad* en cuanto a la fijación de un arancel uniforme para todos los sectores productivos nacionales. De un arancel promedio de 94 por ciento, en 1973, a mediados de 1978 se llegó a 10 por ciento, tendencia reduccionista revertida sólo entre los años de 1984 y 1985 por las políticas de estabilización económica adoptadas para hacer frente a la crisis económica internacional. En esos años el arancel promedio fue 24 por ciento. La reforma incluyó la eliminación de las restricciones no-arancelarias también.

Otra medida tendiente a complementar las nuevas políticas de comercio exterior fueron las reformas a la legislación sobre inversión extranjera. En 1975 se dictó el Estatuto de Inversión Extranjera que otorgó el trato nacional a la inversión y los inversionistas del exterior, garantizándoles la no discriminación respecto al régimen

² Susana Prado Tasch. "Los cinco puntos estratégicos que convirtieron a Chile en un país exportador", *Carta Anierm*, México, ANIERM, vol. XXVII, núm. 144, 1994, págs. 8 y 9.

tributario aplicado, y liberalizó los plazos de las remesas de utilidades. En 1980 casi no existían restricciones sobre los flujos de capital de cualquier vencimiento.³

Un elemento importante de incentivación a las exportaciones fueron las devaluaciones del peso chileno en 1974 y 1975, compensando de esta manera los efectos de la desgravación arancelaria acelerada. En 1976, por el contrario, la moneda nacional sufrió una apreciación lo que llevó a la fijación de un nuevo tipo de cambio nominal en 1979. La estrategia de protección a través de la devaluación de la moneda, sólo pudo alcanzarse de manera natural durante la crisis de la deuda externa mediante el abandono del régimen de tipo de cambio fijo, con lo cual el valor del peso se ajustó a la disponibilidad de fondos externos⁴. La devaluación de la moneda justo en el momento de la crisis económica mundial, incentivó las exportaciones chilenas y frenó las importaciones de manera natural, lo que confirió a Chile una ventaja sobre los demás países latinoamericanos, como lo indica Morandé.

En cambio, otros países latinoamericanos, que liberalizaron y abrieron sus economías más recientemente, han tenido dificultades para aumentar sus actividades de exportación, porque han adoptado las reformas en momentos en que los mercados financieros están dispuestos a facilitar recursos con la única condición de que se implementen las reformas.⁵

Pasada la crisis económica internacional, Chile retornó "...a un proceso sostenido de crecimiento, apoyado por un sector externo reestructurado y modernizado con base en un equilibrio y control de las principales variables económicas."⁶ Para 1990 la República de Chile contaba con una política de apertura exitosa, con un sector

³ Felipe Morandé. *El Caso Chileno*, Argentina, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano, 1993, pág. 20

⁴ *Ibid.* pág. 47.

⁵ *Loc. cit.*

⁶ Patricia Olave., *op. cit.*, pág., 30.

exportador reestructurado que la convirtió en una de las economías con mayor orientación hacia el exterior.

El cambio del régimen militar al democrático en 1980 no cambió las políticas comerciales anteriores. El primer presidente del nuevo período, Patricio Aylwin, y posteriormente el actual presidente Eduardo Frei, a partir de 1994, han mantenido las mismas políticas de liberalización comercial; unificación del tipo de cambio; liberalización del mercado financiero; reducción y eliminación del control de precios; y privatización de las empresas estatales.⁷ Sin embargo, después del intenso proceso privatizador de los años anteriores, el gobierno democrático ha mantenido fuera de dicho proceso las empresas de mayor envergadura nacional, concretamente a la Corporación del Cobre (CODELCO), la empresa más grande del mundo en su ramo.

La importancia de CODELCO para nuestro PIB se puede comparar aproximadamente a lo que representan las treinta mayores empresas de Estados Unidos para su producción total', dice Gerardo Arriaga, ministro secretario general de la presidencia. 'A veces hay que pensar en los intereses estratégicos del país'.⁸

La diferencia en la estrategia comercial de los años noventa radica en su mayor vinculación a la economía internacional a partir de la instauración de regímenes democráticos. Elemento que se ha destacado en sus objetivos de política exterior, que a la letra dicen: "Recuperar la presencia de nuestra patria, mediante la acción realista que se inspire en los valores y principios referidos, con especial énfasis en la defensa de los derechos humanos", e "Impulsar la integración económica y la concertación de

⁷ Latin American Monitor, *Chile 1994, Annual report on government, economy, the business environment and industry with forecast through end 1993*, United Kingdom, Latin America Monitor, 1994, pág. 69.

⁸ J. Friedland. *Reforma*, 6 de junio de 1995, pág.1.

las políticas latinoamericanas, incluyendo el desarrollo de concepciones modernas de seguridad que fortalezcan la paz y la democracia de la región."⁹ En este sentido, en Chile se ha despertado gran interés por firmar acuerdos bilaterales entre países de la región, sin abandonar su vinculación con otras regiones y los acuerdos multilaterales firmados con el GATT, lo que en esencia significa que su política comercial mantiene como principio el "regionalismo abierto".

2.2 INSTITUCIONES Y POLÍTICAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.

Los organismos involucrados en la gestión exportadora en Chile son: la Dirección de Promoción de Exportaciones (Prochile), la Asociación de Exportadores de Manufacturas (Asexrna), el Banco Central de Chile y el Servicio Nacional de Aduanas.

Prochile es una de las tres áreas de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores. Actualmente, es el organismo más dinámico en Chile, su objetivo es promover las exportaciones de productos chilenos no tradicionales, incorporar nuevos productos, apoyar la penetración a nuevos mercados, consolidar los existentes y en general toda iniciativa destinada a perfeccionar los canales de comercialización hacia los mercados externos. Cuenta con treinta y dos oficinas comerciales en el exterior situadas en los mercados y centros comerciales y financieros más atractivos del mundo. Trabaja estrechamente con el sector privado, sirviendo al exportador, en relación a su grado de desarrollo en el comercio internacional.

⁹ FLACSO, *La inserción internacional de Chile, la política exterior del gobierno democrático, marzo-diciembre de 1990*. (Serie política exterior y relaciones internacionales), Chile, FLACSO, 1991, pág. 3

En esta nueva reinserción de Chile al comercio exterior se otorga gran impulso a la pequeña y mediana empresa, consideradas como un motor necesario para la reestructuración económica.¹⁰ Precisamente, Asexma es una asociación gremial cuyo objetivo primordial es fomentar la labor de lo pequeños y medianos empresarios exportadores manufactureros. A fin de implementar dicho objetivo, entrega su apoyo en cuatro áreas: a) como gestión gremial, a través de la representación de las inquietudes del sector a las autoridades del gobierno, al poder legislativo, y en si a todas la autoridades relacionadas con las necesidades del gremio; b) en estudios de mercado e información sobre ferias internacionales, misiones comerciales, etc.; c) apoyo a la gestión exportadora, proporcionando información sobre los pasos y requerimientos necesarios para exportar; y d) en proyectos de fomento a la exportación que tienen como objetivo impulsar el crecimiento de las exportaciones de sus empresas asociadas, a través del mejoramiento de su productividad.

El Banco Central de Chile es el encargado, de acuerdo a la Ley de Cambios Internacionales, de dictar las normas generales aplicables al comercio de exportación y de importación y las operaciones de cambios internacionales.

Por su parte, el Servicio Nacional de Aduanas, como servicio público dependiente del Ministerio de Hacienda, está encargado de vigilar y fiscalizar el paso de las mercancías, de recaudar los impuestos a las importaciones y de generar estadísticas sobre el tráfico de fronteras.

Todas estas instituciones se han encargado de incentivar las exportaciones, con políticas que van desde el pago de los boletos de avión de los viajes de negocios de

¹⁰ Osvaldo Rosales. "La segunda fase exportadora de Chile". *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 43, núm. 9, septiembre de 1993, pág. 859.

empresarios al extranjero, hasta arrendamiento de *stands* promocionales en las ferias internacionales, durante los primeros años de apertura comercial.¹¹

Actualmente, las políticas de fomento a las exportaciones van de lo general, vinculadas con la apertura de la economía, como son: la reducción de aranceles; la devolución del peso; reformas tributarias que se instrumentaron a partir de 1985 creando fuertes incentivos al ahorro e inversión; el mantenimiento de una tasa de interés real concordante con la tasa de interés externa; reformas a la legislación laboral mediante nuevas disposiciones sobre el funcionamiento de sindicatos, el relajamiento de las normas sobre despidos, la reducción drástica del salario real y de los costos laborales no salariales (30 por ciento),¹² legislación laboral que "...ha permitido a las empresas disponer de la flexibilidad necesaria para competir en los mercados internacionales."¹³

Específicamente, los incentivos a las exportaciones son: la devaluación del impuesto al valor agregado (IVA) pagado al adquirir bienes o servicios destinados a la actividad exportadora; la exención de los impuestos de timbres y estampillas relacionados con la exportación; el pago diferido de derechos aduaneros en la importación de bienes de capital; la existencia de almacenes particulares de exportación exentos tanto de derechos y otros aranceles aduaneros como del pago del IVA; la devolución del 10 por ciento del valor fob de las mercancías exportadas por montos no superiores a 2.5 millones de dólares; financiamiento a través de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo), para exportadores no tradicionales.

¹¹ Susana Prado Tasch., op. cit. pág. 10.

¹² Felipe Morandé., op. cit. pág. 15.

¹³ Andrés Bianchi. "Instrumentos de fomento a las exportaciones en el marco de los esfuerzos de estabilización: el caso chileno". Boletín, Chile, CEMLA, vol. XXXVI, núm. 3, mayo-junio de 1990, pág. 149.

2.3 SECTOR EXTERNO CHILENO.

2.3.1 Balanza Comercial.

A pesar de los incentivos a los productos de exportación no tradicionales que Chile ha otorgado, las exportaciones chilenas se componen, en su mayoría, de bienes tradicionales, como la harina de pescado, la celulosa, los productos agropecuarios y el cobre. Este último significa el 40.5 por ciento del total de las exportaciones (1995). Visto por sector, para 1995 las exportaciones mineras significaron el 49 por ciento de las exportaciones totales, el sector agrícola contribuyó con el 9 por ciento, mientras que las industriales significaron el 42 por ciento. El alto porcentaje de las exportaciones mineras, en especial del cobre, se traduce en su dependencia de los vaivenes de los precios internacionales, aún cuando el alto porcentaje del sector minero ha venido disminuyendo. (Ver cuadro 1).

Por el contrario, las importaciones han sido en su mayoría de bienes intermedios y de capital, aún cuando los bienes de consumo presentan un ritmo de crecimiento acelerado. Del período 1990-1995, las importaciones de bienes de consumo muestran un crecimiento del orden de 158 por ciento, los productos intermedios de 109 por ciento, en tanto, las importaciones de bienes de capital sólo representan un crecimiento del 79 por ciento. (Ver cuadro 1). Este gran dinamismo en las compras al exterior ha sido producto de aumentos significativos en las cantidades transadas, acompañado de aumentos menores en sus precios.

Cuadro 1.
Chile: Exportaciones e Importaciones por sector productivo, 1990-1995.
(Porcentajes)

SECTOR	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportaciones						
Minero	55	49	47	43	45	50
Agrícola	12	14	13	13	11	9
Industrial	33	36	40	45	44	42
Importaciones						
Bienes de consumo	14	17	19	19	19	17
Bienes Intermedios	56	58	54	52	52	57
Bienes de capital	30	25	27	29	29	26

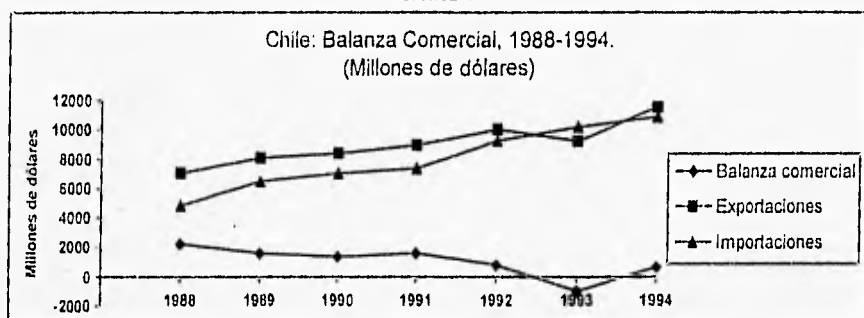
Fuente: Banco Central de Chile.

El alto porcentaje de las ventas del cobre y su estrecha relación con los vaivenes en los precios internacionales; junto con el aumento de las importaciones se ha reflejado en el decrecimiento del superávit en balanza comercial, que en 1993 llegó a un déficit de 982 millones de dólares, precisamente por la baja en el precio del cobre, la celulosa y, en general, de los principales productos de exportación chilenos. El superávit de 659 millones de dólares, que se alcanzó en 1994 es, igualmente, el resultado de la recuperación de los principales productos de exportación. (Ver gráfica 1).

En relación a las exportaciones, de 8 372 millones de dólares en 1990, alcanzaron la cifra de 11 538 millones de dólares en 1994, lo que significa un crecimiento del 37.8 por ciento. De la misma manera, el número de exportadores se incrementó de 5 347, en 1991, a 5 621, en 1994, es decir, un aumento del 5.1 por ciento. Un dato interesante, que merece la pena destacar, es que en 1994 un total de 10 empresas exportaron el 41 por ciento del total de las ventas de Chile al exterior, lo

que indica una alta concentración de las exportaciones en un universo reducido de empresas. De éstas, las empresas estatales contribuyeron con el 67 por ciento de las ventas, las empresas extranjeras con el 22 por ciento, en tanto que las privadas sólo alcanzaron a representar el 11 por ciento. Las dos primeras clases de empresas están dedicadas al sector minero, en su mayoría. (Ver cuadro 2).

Gráfica 1.



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 1995.

En tanto, las importaciones, de representar 7 037 millones de dólares en 1990, para 1994 llegaron a 10 879 millones de dólares, lo que expresa un aumento de 54.5 por ciento. (Ver gráfica 1).

Lo anterior permite observar que aún con las políticas de incentivación a las exportaciones y a la estrategia de apertura, la dinámica de las ventas al exterior no representa gran mejoría en comparación con el alto crecimiento de las importaciones. Los resultados obtenidos hasta el momento, permiten inferir dos problemas: la necesidad de fomentar lo que se ha denominado en llamar la *segunda fase*

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

exportadora, ya que "...no se puede desconocer que las bases industriales siguen siendo poco diversificadas y bastante frágiles, sobre todo por la incapacidad de generar un sector productor de bienes de capital, lo que los mantiene altamente dependientes al exterior"¹⁴; y la poca coordinación entre el sector privado y el público con relación a las políticas de fomento a las exportaciones.

Cuadro 2.
Chile: Principales empresas exportadoras, 1994.

Empresa	Status	Sector	Exportación (Millones de dólares)
Codelco	Estatal	Minería	2 659
Escondida	Extranjera	Minería	726
Enami	Estatal	Minería	543
Disputada de los condes	Extranjera	Minería	273
CAP	Privada	Acero	170
SQM	Privada	Minería	141
Papeles y cartones	Privada	Celulosa	136
Madeco	Privada	Metalurgia	75
General Motors	Extranjera	Automotriz	26
Lan Chile	Extranjera	Aerolíneas	20
Total			4 769

Fuente: Elaboración propia con datos de América Economía, Edición Especial, 1995-1996.

No basta una política de fomento exportador para mejorar la inserción internacional. Se le debe complementar con una concepción de desarrollo sin fronteras, con apertura mental y social al cambio, con innovaciones institucionales que estimulen la flexibilidad y la concertación de actores. Hace falta más concertación entre comportamientos públicos y privados para estimular el desarrollo de las concepciones prospectivas de la economía internacional, para seguir las tendencias tecnológicas y comerciales, para construir una política comercial compartida y audaz.¹⁵

¹⁴ Patricia Olave., op. cit., pág. 40.

¹⁵ Osvaldo Rosales V., op. cit. pág. 859.

En sí los dos puntos anteriores se aglutinan en la llamada segunda fase exportadora. Su objetivo es mejorar la inserción internacional de Chile a través de la modernización de la institucionalidad de la promoción comercial; una mayor presencia en las cadenas de comercialización; el fortalecimiento de los sistemas de información comercial y tecnológica; el financiamiento competitivo a exportadores de segunda fase; la estrategia frente a bloques comerciales; las alianzas estratégicas con las transnacionales y la política activa de capacitación de inversión extranjera en manufacturas y servicios.¹⁶

3.2.2. Principales socios y acuerdos comerciales.

A pesar de la ubicación geográfica de Chile, que no ha sido del todo favorable en las relaciones comerciales por su lejanía de los principales mercados, Chile se ha integrado de manera eficaz a los distintos mercados, lo que contrasta con el poco éxito que se ha tenido en diversificar su capacidad productiva exportadora.

Su relación comercial con la Europa Occidental es muy estrecha, representó el 22 por ciento de la importación total en 1994, y el 32 por ciento de las exportaciones. Sus ventas a esta región presentan un aumento considerable en términos relativos, pues pasaron de 26 por ciento con relación a 1990, a 32 por ciento en 1994; aún cuando en cifras absolutas las exportaciones hayan disminuido de 3 333 millones de dólares, en 1990, a 2 852 millones de dólares, en 1994. La disminución de las importaciones se debe a las constantes restricciones que el mercado europeo impone a las exportaciones tradicionales, no sólo de Chile, sino de todos los países, razón por la cual Chile debe buscar diferentes alternativas de mercado.

¹⁶ Ibid. pág. 863 y 864.

Por el contrario, las importaciones de Chile desde el mercado europeo han ido en aumento en montos, mientras que en términos porcentuales registran una tendencia a la baja. De 2 000 millones de dólares, en 1990, han aumentado a 2532, en 1994. Lo que quiere decir que de 27 por ciento, en 1990, para 1994, las importaciones representaron el 22 por ciento. (Ver cuadro 3 y gráficas 2 y 3).

Las relaciones de Chile con la Unión Europea tomaron un rango jurídico al firmarse en 1990 un Acuerdo Marco de Cooperación. Actualmente, España ha sido el país miembro de la Unión que apoya incondicionalmente el acercamiento de Chile al mercado europeo.¹⁷

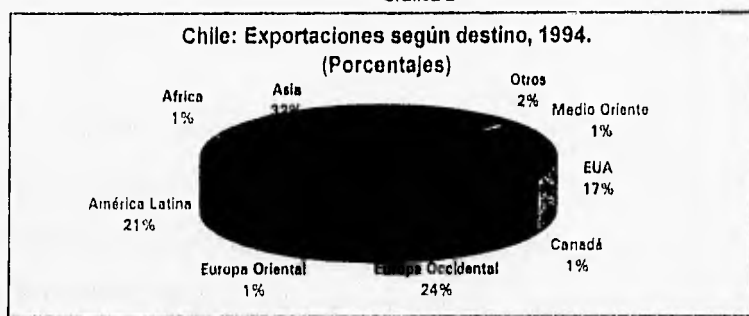
Uno de los mercados de gran importancia para Chile es la región asiática, en especial el Asia Pacífico. Sus exportaciones, al igual que con Europa, son casi en su totalidad de productos tradicionales, es decir, de materias primas. En 1994 Chile exportó 3 786 millones de dólares a esta región e importó 2 096 millones, lo que significa el 21 y 19 por ciento del total de las exportaciones e importaciones de Chile, respectivamente. A lo largo de la presente década las relaciones comerciales con la región asiática han ido en aumento, del 13 por ciento del total de las exportaciones chilenas a la región, en 1994 significaron el 21 por ciento; en tanto que las importaciones han aumentado de 13 por ciento, en 1990, a 19 por ciento de las importaciones totales en 1994. (Ver cuadro 3 y gráficas 2 y 3).

En noviembre de 1994 Chile se convirtió en el miembro número 18 del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (APEC), conformado por Australia, Brunei, Canadá, China, Singapur, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Filipinas, Singapur, Corea del Sur, Tailandia y Estados

¹⁷ El Financiero, 27 de julio de 1994, pág. 29.

Unidos. La importancia de este paso la describió el presidente Eduardo Frei al momento en que Chile ingresó al Consejo: "Para nosotros el APEC es fundamental, ya que el 55 por ciento de nuestras exportaciones van al mundo Asia-Pacífico y más del 40 por ciento de los productos que importamos vienen de esa región."¹⁸

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, Direction of Trade Statistics Yearbook, 1995.

Cuadro 3

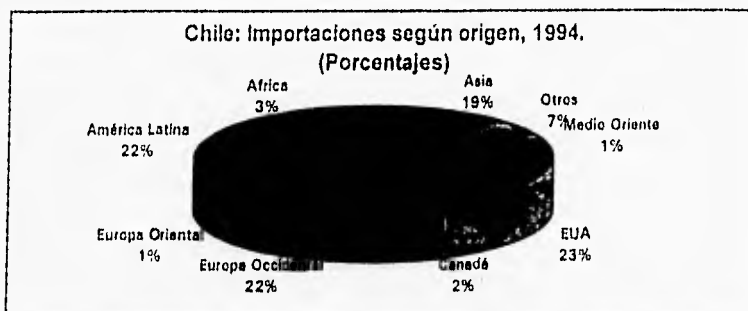
Chile: Exportaciones, según destino, 1990-1994.

	1990	1991	1992	1993	1994
EUA	1489	1596	1582	1656	2012
Canadá	56	53	63	61	70
Europa Occidental	3333	3005	3241	2602	2852
Asia	2279	2653	3069	2919	3786
América Latina	1096	1331	1721	1869	2443
África	89	79	83	42	96
Europa Oriental	61	68	120	68	93
Medio oriente	108	107	114	118	103
Otros	140	164	162	170	203
Total.	8651		10155	9505	11658

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, Direction of Trade Statistics Yearbook, 1995.

¹⁸ El Financiero, 13 de noviembre de 1994, pág. 25.

Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia, con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

Las relaciones comerciales de Chile con el norte de América, y en especial con Estados Unidos de América (EUA) se han incrementado. Para 1994, las exportaciones a ese país eran del orden de 2 012 millones de dólares, en tanto que las importaciones procedentes del mismo eran de 2 638 millones de dólares, lo que significó un déficit comercial de 626 millones de dólares. En términos porcentuales, entre 1990 y 1994 las exportaciones se han mantenido en 17 por ciento, mientras que las importaciones pasaron de 19 por ciento en 1990 a 23 por ciento, en 1994.

Cuadro 4
Chile: Importaciones, según destino, 1990-1994.

	1990	1991	1992	1993	1994
EUA	1373	1582	1984	2477	2638
Canadá	224	157	162	203	265
Europa Occidental	2000	1692	2157	2478	2532
Asia	932	1278	1796	1900	2096
América Latina	1096	1331	1721	1869	2493
África	567	456	583	565	315
Europa Oriental	63	66	198	138	100
Medio oriente	108	107	114	118	103
Otros	938	1038	1054	1058	774
Total.	7301	7707	9769	10806	11319

Fuente: Elaboración propia, con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

Por su parte, Canadá ha sido, relativamente, un mercado poco explotado para Chile; en 1994 las exportaciones sumaron un total de 70 millones de dólares y las importaciones alcanzaron la suma de 265 millones de dólares, lo que representa el 1 por ciento y el 2 por ciento, respectivamente.

Chile ha sido el único país, después de la conformación del TLCAN, en ser elegido como el próximo a ingresar al Tratado, sin embargo, las negociaciones con los países miembros, y en especial con EUA han sido poco fructíferas, aplazando su ingreso desde la Cumbre de las Américas, hasta octubre de 1995, fecha en la que formalmente se iniciarían las negociaciones con los países miembros. El aplazamiento de Chile para ingresar a la mayor zona económica mundial ha provocado el acercamiento entre Canadá y Chile, para firmar un posible Acuerdo Comercial bilateral. "Canadá está preparado para iniciar pláticas con Chile sobre un posible acuerdo bilateral de libre comercio, si Estados Unidos no cumple con su promesa de incorporarlo al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, indicaron fuentes oficiales..." No obstante el interés de este país por Chile responde más a intereses inversionistas que comerciales: "Chile se ha convertido, en los últimos años, en un importante alternativa de inversión para los canadienses, sobre todo para las compañías mineras y sus proveedores."¹⁶, agregaron las mismas fuentes oficiales canadienses.

Las relaciones comerciales de Chile con América Latina han sido las más dinámicas en la década presente. Es aquí donde Chile ha desplegado vigorosamente el principio de regionalismo abierto, con la firma de acuerdos comerciales bilaterales

¹⁶ El Financiero, 3 de noviembre de 1994, pág. 23

con Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, el Mercosur, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, en el marco de la ALADI - única asociación multilateral latinoamericana a la que no ha dejado de pertenecer. (Ver cuadro 5).

Cuadro 5.

Chile: Acuerdos Comerciales con países de América Latina.

<i>País o Bloque</i>	<i>Tipo</i>	<i>Vigencia</i>
ARGENTINA	ACE Nº 16	Agosto 2, 1991
BOLIVIA	ACE Nº 22	Julio 1º, 1993
BRASIL	ACE Nº 03	Mayo 1º, 1983
COLOMBIA	ACE Nº 24	Enero 1º, 1994
ECUADOR	ACE Nº 32	Enero 1º, 1995
MERCOSUR		Octubre 1º, 1996
MÉXICO	ACE Nº 17	Enero 1º, 1992
PARAGUAY	ACE Nº 26	Mayo 1º, 1983
PERÚ	ACE Nº 28	Mayo 1º, 1983
URUGUAY	ACE Nº 04	Febrero 1º, 1985
VENEZUELA	ACE Nº 23	Julio 1º, 1993

ACE: Acuerdo de Complementación Económica.

Fuente: Prochile.

Su comercio con América Latina ha ido en aumento, tanto en lo que se refiere a las exportaciones como a las importaciones. En 1994 las primeras alcanzaron un monto de 2 443 millones de dólares, en tanto que las segundas fueron de 2 943, lo que representa un déficit con la región de 543 millones de dólares. En términos porcentuales, las exportaciones pasaron de 13 por ciento en 1990 a 21 por ciento en 1994. De la misma manera, las importaciones desde la región se han incrementado; de representar el 15 por ciento en 1990 alcanzaron el 22 por ciento en 1994. (Ver cuadro 4 y gráficas 2 y 3).

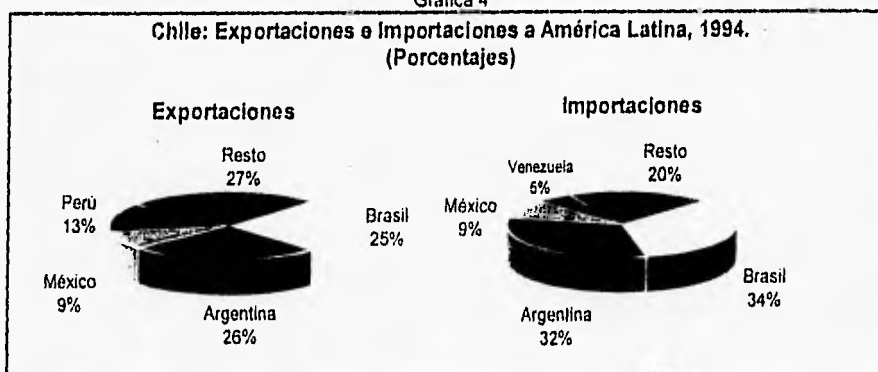
La importancia de Chile en la región radica en su estrategia de exportación. En tanto, sus exportaciones a los mayores mercados económicos son de productos

tradicionales, América Latina es un mercado natural, para Chile, por cuestiones geográficas, culturales y políticas, a donde destina la mayor parte de sus productos no tradicionales.

El mercado latinoamericano es importante, especialmente para los rubros no tradicionales, manufacturas de mayor valor agregado y servicios, ya que se encuentran aquí un mercado con grandes proyecciones.¹⁷

Del total de exportaciones chilenas a la región latinoamericana, el 25 por ciento lo destina a Brasil, el 26 por ciento a Argentina, el 13 por ciento a Perú, y el 9 por ciento a México. En cuanto a las importaciones, el 34 por ciento procede de Brasil, el 32 por ciento de Argentina, el 9 por ciento de México, y el 5 por ciento de Venezuela, con déficits comerciales en el intercambio con Argentina, Brasil y México. (Ver gráfica 4 y 5).

Gráfica 4



Fuente: Elaboración propia, con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

Tomando en cuenta su intercambio comercial con Argentina y Brasil -principales

¹⁷Chile, *Exportaciones, Importaciones, Economía*. Chile, Ministerio de Relaciones Económicas de Chile, núm. 42, pág. 11.

miembros del Mercosur-, Chile intensificó sus negociaciones con este grupo, después del aplazamiento en las negociaciones para ingresar al TLCAN. Después de dos años, las negociaciones culminaron el 25 de junio de 1996 con la firma un acuerdo bilateral con el Mercosur, que entrará en vigencia el 1º de octubre de 1996.

El ingreso de Chile al Mercosur se vio aplazado por las condiciones que el primero le imponía a Chile, entre las que se cuentan la disminución de las preferencias a los productos negociados en el marco de la ALADI, la asimetría en la reducción de las tarifas arancelarias -perjudicial para Chile en el marco de su política de apertura-, la adopción de un arancel externo común y la obligación de hacer extensivos al Mercosur las preferencias que Chile concedía a terceros países, en aplicación de la cláusula de nación más favorecida.¹⁸ Fue debido a estas condiciones que Chile decidió firmar un acuerdo de asociación antes que ingresar a la unión aduanera, precisamente por su política de diversificación comercial sin ataduras. La respuesta de esta decisión la dio el Ministro de Economía de Chile, durante una entrevista en exclusiva que le hiciera el periódico El Financiero, "Nunca hemos querido integrarnos a una unión aduanera porque no estamos en condiciones de comprometer nuestra política arancelaria y cerrarnos al exterior."¹⁹

2.3.3 La Inversión Extranjera.

Aún cuando Chile se ha abierto a la inversión extranjera, ha asignado prioridad a la inversión extranjera directa, antes que a la atracción de capitales de cartera, lo que

¹⁸ El Día, 25 de octubre de 1994, pág. 27

¹⁹ El Financiero, 15 de agosto de 1996, pág.56

permite reducir la inestabilidad y la posibilidad de reversión de los flujos de capitales. A este respecto Chile impone un encaje legal del 30 por ciento a la inversión extranjera de corto plazo. Las razones de tal política, las expresó el presidente chileno Eduardo Frei durante una entrevista que le hiciera el periódico Reforma, al manifestar: "Nosotros desde hace largo tiempo, hemos puesto trabas al capital especulativo. Nos interesa que vengan inversiones, inversiones que aporten tecnología, que mejoren la calidad de nuestro trabajo, que nos permitan abrir nuevos mercados al mundo... el capital que viene por 30, 60 ó 90 días solamente a hacer negocios no nos interesa."²⁰

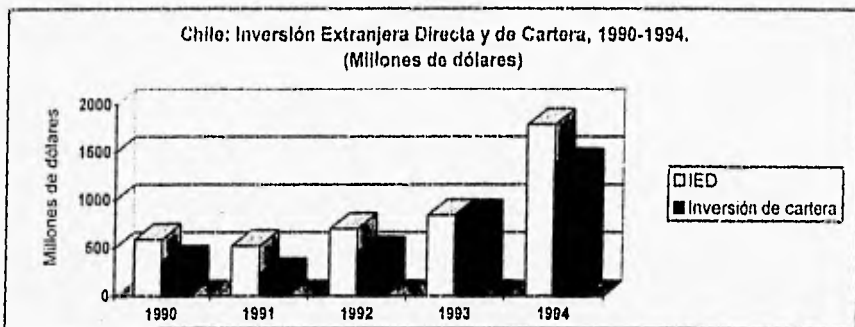
La IED presenta un notable crecimiento en el período 1990-1994, de 590 millones de dólares en el primer año alcanzó la cifra de 1 795 millones de dólares, en 1994. Esto quiere decir, que de representar el 15.2 por ciento de entradas a la cuenta de capital, para 1994 llegó al 30 por ciento. En tanto, la inversión extranjera de cartera, pasó de 359 millones de dólares en 1990 a 1 373 millones de dólares en 1994; lo que en términos porcentuales significa que de representar el 9.3 por ciento de las entradas de capitales en el primer año del período en consideración, subió hasta 23 por ciento, en 1994. Todas estas cifras que en realidad se traducen en un mayor crecimiento de los capitales especulativos en el período 1990-1994. (Ver gráfica 5)

Las cifras anteriores reflejan que aún cuando el Ministro de Chile afirme "Para nosotros no es importante que lleguen capitales de corto plazo o 'hot money' a la bolsa, sino flujos de inversión en sectores productivos,"²¹ las inversiones de cartera parecen presentar una tendencia a la alza, aún cuando sus montos sean inferiores a los de la IED.

²⁰ Reforma, Suplemento Especial, 1º de septiembre de 1995, pág. 1.

²¹ El Financiero, 22 de febrero de 1995, pág. 23

Gráfica 5.



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 1995.

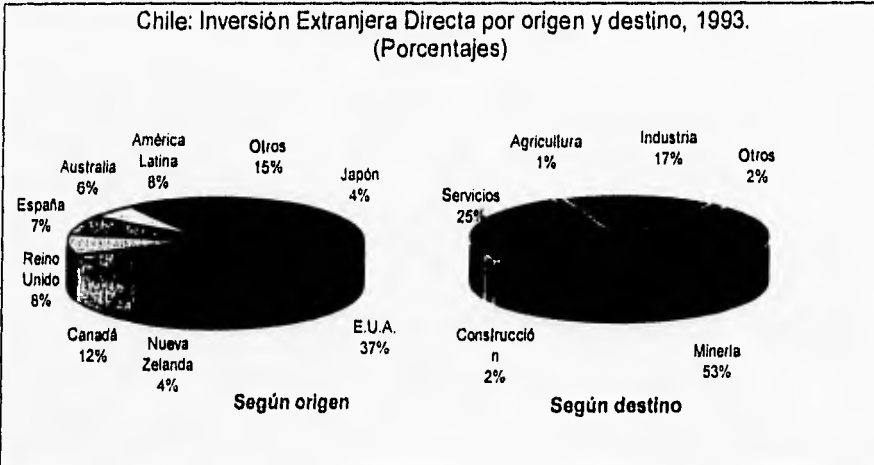
Dejando fuera la diferencia entre los tipos de inversión y su crecimiento, vale la pena destacar la gran afluencia de capitales extranjeros hacia los sectores de recursos naturales más dinámicos, como es el cobre. En 1993 el 53 por ciento de la inversión extranjera se destinaba al sector minero, el 25 al sector servicios, 17 por ciento a la industria, 2 por ciento a la construcción y a la agricultura, respectivamente. El país con mayor participación en la inversión fue Estados Unidos con el 36.9 por ciento, Canadá 11.9 por ciento, América Latina con 7.5 por ciento, España 7 por ciento, Australia 5.5, Japón 4.4 y Nueva Zelanda el 3.7 por ciento. (Ver gráfica 6).

Si se cotejan estos datos con los de las exportaciones y las principales empresas exportadoras de Chile, se puede inferir que gran parte del crecimiento económico del país está sustentado en las contribuciones y participaciones de las empresas transnacionales, pero para continuar sobre la base del producto estratégico de Chile: el cobre, mientras que la inversión en el sector industrial es tan sólo de 17 por ciento, la minería recibe más del 50 por ciento. Al respecto, la CEPAL declaró lo siguiente:

Durante los primeros años de la década de 1990, el acceso al capital externo ha sido fortalecido mediante la diversificación de instrumentos y la especialización de los flujos de IED. Las empresas transnacionales en Chile tienen en vista la ejecución de varios proyectos mineros, como la Candelaria (1 500 millones de dólares), el Abra (1 200 millones de dólares), el Zaldivar....En otras palabras es evidente que en Chile, el capital extranjero está contribuyendo fundamentalmente a la consolidación de los sectores de recursos naturales como base de la estrategia de crecimiento del país.²²

Gráfica 6

Chile: Inversión Extranjera Directa por origen y destino, 1993. (Porcentajes)



Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores.

2.4 CRECIMIENTO ECONÓMICO Y ASPECTOS SOCIALES.

Es innegable el éxito que Chile ha alcanzado en los últimos años, reflejado en el crecimiento de su Producto Interno Bruto (PIB), con incrementos que van del 2 por ciento, en 1985, hasta del 11 por ciento en 1992; pero también es innegable que Chile

²² CEPAL, *La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1995*, Chile, CEPAL, pág. 72.

no podrá seguir manteniendo el ritmo de crecimiento si no se hace frente a las cuestiones sociales originadas a partir de la dinámica de integración transnacional, cuyo efecto ha sido la segregación social.²³ Ejemplo de ello es que durante los primeros años de 1990, Chile pudo frenar un poco la pobreza, pero a partir de 1994 no se lograron tasas de crecimiento por habitante suficientes para revertirla. Los logros alcanzados desde 1990 se revirtieron y el PIB sólo creció a una tasa promedio anual de 4.2, con una tasa de desocupación, que después de haber descendido a 4.6 por ciento, en 1993, volvió a aumentar, a 5.9 por ciento en 1994,.

Gran parte de estos problemas se han producido desde las reformas económicas y sociales durante el régimen militar de Augusto Pinochet, como la laboral que permitió el despido de los trabajadores sin fundamento; reducciones salariales; reducción del gasto público en la educación, salud, etc. Todos estos aspectos que los nuevos gobiernos democráticos han tenido en cuenta en sus políticas desde 1990.

El presidente Patricio Aylwin destacó entre sus objetivos, a principio de su mandato, la reducción de la pobreza y la consolidación de la democracia. De la misma manera, el actual Presidente Eduardo Frei ha reiterado su preocupación por aliviar la pobreza, así como la reestructuración del poder civil, mediante la separación de los poderes militares de los civiles.

El mismo expresidente chileno, Patricio Aylwin, expresó que "El costo social del ajuste económico fue muy alto: la desocupación llegó a 30 por ciento, los salarios se redujeron considerablemente, el 40 por ciento de la población vivía en la pobreza y el Estado redujo en forma drástica los programas de salud, educación y vivienda", así

²³ Osvaldo Sunkel. "Desafíos y tareas y tareas del desarrollo en Chile", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 42, núm. 9, septiembre de 1992, pág. 837 y 838.

mismo indicó que "La experiencia demuestra que este modelo no es suficiente. A nueve años de que Chile adoptara este esquema económico los problemas de distribución subsisten: 20 por ciento de la población concentra el 56 por ciento del ingreso nacional y 20 por ciento de los más pobres sólo reciben el 4 por ciento de los recursos nacionales."²⁴

En el aspecto político, la permanencia del general Augusto Pinochet al mando de las Fuerzas Armadas de Chile ha ocasionado fuertes fricciones entre el gobierno civil y los militares. Aún cuando Patricio Aylwin quiso consolidar la democracia en su país, su mandato terminó en un ambiente de malestar social por la impunidad de que gozan los dirigentes del antiguo gobierno militar por sus violaciones a los derechos humanos.²⁵ Este problema sólo ha sido resuelto, en parte, con el encarcelamiento del exgeneral del ejército Manuel Contreras y de su lugarteniente Pedro Espinoza a siete y seis años, respectivamente, por planear el asesinato del excanciller Orlando Letelier. Después de más de cinco meses de controversias entre el ejército y el gobierno civil, en octubre de 1995, se logró que el exgeneral Contreras llegara a la cárcel.

Pero las modificaciones a la Ley Orgánica de la Constitución de las Fuerzas Armadas y Carabineros; los cambios en la composición del Tribunal Constitucional y el Consejo de Seguridad, para que todos sus miembros sean elegidos democráticamente, se ha quedado sólo en proyecto.

En fin, como diría Osvaldo Sunkel, "Más allá de cualquier fundamento ético, la eliminación de la pobreza, la búsqueda de la equidad y apertura de un horizonte atractivo de oportunidades son requisitos imperiosos para la consolidación de la

²⁴ El Financiero, 3 de octubre de 1995, pág. 24

²⁵ El Financiero, 24 de enero de 1994, pág. 70

democracia y el afianzamiento de una economía dinámica y moderna.²⁶

²⁶ Osvaldo Sunkel., op. cit. pág. 839.

3. LA ESTRATEGIA EXPORTADORA DE MÉXICO

Los Estados Unidos Mexicanos se localizan al norte del continente Americano. Colindan al norte con los Estados Unidos de América, al sur con Guatemala y Belice, al este con el Golfo de México y al oeste con el Océano Pacífico. Cuentan con una superficie de 1 972 550 kilómetros cuadrados (2.6 veces más grande que Chile), y una población de 93,985,848 habitantes (1995). Sus principales actividades económicas son la producción minera, petrolera e industrial, representada esta última, principalmente, por la fabricación de automóviles, cemento, vidrio, cerveza y otros productos que tienen un peso significativo en las exportaciones. México es también el primer productor mundial de plata y de sal marina. La vecindad con Estados Unidos y las medidas tomadas por el gobierno federal desde los años sesenta han estimulado el establecimiento de numerosas plantas maquiladoras, que tienen un alto grado de participación en las exportaciones, sobre todo en los últimos años.

3.1 LA ESTRATEGIA COMERCIAL DE MÉXICO.

El cambio en la política comercial de México ocurrió una década después de la apertura en Chile como consecuencia del problema en deuda externa y de la crisis económica mundial. De 1970 a 1982 la deuda externa se aceleró al pasar de 6 000 millones de dólares a más de 80 000 millones de dólares. La declaración de moratoria en 1982 marca el inicio de la crisis de la deuda externa tanto en México como en América Latina. A partir de entonces México tuvo que aplicar drásticas políticas de

ajuste externo conforme a los lineamientos definidos en sucesivas cartas de intención firmadas con el Fondo Monetario Internacional. Los términos de los compromisos asumidos son, en términos generales, los siguientes:

1. La desincorporación de empresas públicas para ser vendidas al sector privado.
2. La apertura de la economía mediante un rápido dismantelamiento de la protección arancelaria y no arancelaria.
3. La apertura a las inversiones extranjeras mediante la aprobación, en primera instancia, de un nuevo reglamento de la ley vigente sobre la materia, y posteriormente la aprobación de una nueva ley.
4. La adopción de una política orientada a las exportaciones
5. Un ajuste estructural del sector público y un estricto control de las finanzas públicas como elemento principal de la política antiinflacionaria.
6. Una política de precios orientada igualmente a abatir las tasas inflacionarias.
7. Una política financiera tendiente a ejercer control sobre las tasas de interés bancario y no bancario.
8. Ajuste del tipo de cambio.
9. Una política de contención salarial.¹

Los años ochenta representaron el fin de la política sustitutiva de importaciones y el comienzo de una nueva política de apertura indiscriminada. El gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1987) comenzó una serie de modificaciones en la estructura productiva mexicana, que más tarde fue profundizada por las medidas de desregulación y apertura del gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994).

¹ Margot Sotomayor Valencia. *México, candidato al cambio estructural en el marco de la transformación global*. México, IIEc, UNAM, 1992, pág. 10.

La primera acción del gobierno de De la Madrid, acorde con las recomendaciones del FMI, fue la aplicación de un programa de privatización que abarcaba el conjunto de actividades económicas. De 1155 empresas públicas existentes en 1983, sólo quedaban 269 en 1991.² El gobierno de Ernesto Zedillo viene aplicando un nuevo programa de privatizaciones que incluye los servicios portuarios y aeroportuarios, los ferrocarriles y las empresas petroquímicas, aunque en este último caso la venta está sometida todavía a un intenso debate público.

La iniciativa de adhesión al GATT en 1985 y el ingreso al mismo un años más tarde, justificado como la opción para obtener más espacios para la diversificación de las exportaciones mexicanas, fue un factor importante de impulso para la eliminación de permisos previos y restricciones cuantitativas a la importación y su sustitución por aranceles. Estos últimos se redujeron hasta un nivel promedio de 11 por ciento en 1988.

Todas estas medidas dismantelaron en forma acelerada, a partir de 1985, el sistema de protección que durante decenios había aislado a los productores mexicanos de la competencia externa, al tiempo que se inició una marcada flexibilización de las condiciones que históricamente habían limitado la inversión extranjera directa.³

En materia de inversión extranjera las reformas comenzaron sólo después de 1989, cuando el gobierno mexicano puso en vigor un nuevo reglamento de la Ley de promoción de las inversiones mexicanas y regulación de la inversión extranjera Inversiones de 1973, permitiendo la inversión mayoritaria en áreas específicas

² R. Ornelas Bernal. "Capital extranjero y reestructuración en América Latina, en ARANCIBIA CORDOVA, Juan., *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México, UNAM, IIEc, 1994, pág. 200.

³ Ramón Lecuona. "Reforma estructural movimientos de capital y comercio exterior", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 46, núm. 2, febrero de 1996, pág. 87.

reservadas hasta entonces al Estado, a condición de satisfacer varios criterios, entre ellos, un tope de 100 millones de dólares a la inversión, plena compensación de las importaciones por exportaciones, ubicación fuera de las zonas urbanas y tecnología apropiada para la nación.⁴

Las líneas de acción a seguir por el gobierno de Salinas de Gortari, quedaron estipuladas en el Plan Nacional de Desarrollo 10988-1994. Entre ellas destacaba como objetivo primordial de la administración la modernización del Estado Mexicano, entendiendo por modernización económica "...un sector público más eficiente para atender sus obligaciones legales y compromisos populares; quiere decir, contar con un aparato productivo más competitivo en el exterior; un sistema claro de reglas económicas que aliente la creatividad productiva y la imaginación emprendedora de cada vez más mexicanos."⁵

Con tal fin, las líneas de acción enmarcadas en el PND fueron: a) la internacionalización de la economía, a través del perfeccionamiento de la apertura comercial, el aliento a la inversión privada y el cumplimiento de los compromisos en inversión pública; b) el desarrollo tecnológico; d) la desregulación económica; e) el fortalecimiento del mercado interno; y f) la promoción de las exportaciones.⁶

Como puede observarse, la política mexicana basaba el éxito de su estrategia de desarrollo en la apertura comercial y no en el desarrollo endógeno de la nación, en

⁴ R. Ramírez De La O. "El Tratado de libre comercio desde una perspectiva mexicana", (fotocopias), pág. 91.

⁵ Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994., *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 39, edición especial, 1989.

⁶ Jaime Serra Puche. "Las relaciones comerciales de México con el mundo". Discurso pronunciado durante la inauguración del Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones del Mundo, México, 18 de abril de 1990.

primera estancia, como otrora lo hiciera la política sustitutiva de importaciones. De lo que se infiere que la política mexicana antes de concretarse a satisfacer los requerimientos internos, se enfocaba a satisfacer las exigencias de los centros de poder.⁷

El primer objetivo consistía en alcanzar las metas macroeconómicas que permitan recobrar la credibilidad hacia el gobierno mexicano para convencer a la comunidad internacional de que en México estaban puestas las bases democráticas y que dejando atrás el populismo el Estado se encontraba en posibilidades de participar competitivamente en el mercado internacional.⁸

Los objetivos de la política exterior mexicana, enmarcados en el PND, fueron las siguientes:

1. Preservar y fortalecer la soberanía nacional.
2. Apoyar el desarrollo económico, político y social del país.
3. Proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero.
4. Apoyar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos.
5. Utilizar la cultura mexicana como uno de los elementos principales para reafirmar la identidad nacional y ampliar nuestra presencia en el mundo.
6. Promover la imagen de México en el exterior.

Concretamente, las acciones para promover la imagen de un México moderno

⁷ Gloria Abella Armengol. "La política exterior en la administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural", *Relaciones Internacionales*, México, CRI, UNAM, vol. XV, núm. 62, abril-junio de 1994, pág. 53.

⁸ *Ibid.*, pág. 54.

en el exterior fueron: a) la gestión de una nueva agenda económica, b) el mantenimiento y la promoción de la presencia diplomática en áreas tradicionales, y c) la creación de un lobby publicitario destinado a cambiar la imagen del México antiguo por el moderno.

Ante la noción de un mundo en cambio constante, con tendencia a la apertura y a la regionalización, el gobierno mexicano estipuló la necesidad de acelerar el proceso de apertura y diversificación, con el objeto de adelantarse a los cambios mundiales. Sobre este aspecto, el antiguo titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) manifestó: "La nueva coyuntura internacional altera los equilibrios establecidos, modifica las relaciones de poder y abre nuevas posibilidades a los países que tengan la capacidad de adaptarse oportunamente, a esta nueva dinámica. (El subrayado es nuestro).

Por lo anterior y atendiendo los diversos problemas internos y los retos que planteaba el nuevo escenario internacional, el PND consideró como objetivos específicos de la política exterior mexicana: fomentar las exportaciones no petroleras; alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva de las distintas industrias; continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio; garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas a los mercados mundiales, "...y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país."⁹

Atendiendo a este último aspecto, a raíz de las negociaciones para la firma de

⁹ Plan Nacional de Desarrollo., op. cit., pág. 52.

un Tratado de Libre Comercio con Canadá y E.U.A., se modificó la legislación vigente permitiendo la inversión hasta en un 100 por ciento, salvo en aquellas actividades en que la Ley no lo permita expresamente, sin necesidad de aprobación.

Los planes y procedimientos aplicables para fomentar la inversión extranjera directa también se estipularon en el PND; entre los que destacan: proceder de forma automática, expedita y transparente en la autorización de nuevas inversiones; y simplificar trámites, definir requisitos y dar fluidez institucional a los procedimientos.¹⁰

Actualmente existen cinco niveles tarifarios: 0, 5, 15 y 20 por ciento. La Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) cuenta con aproximadamente 11,821 fracciones arancelarias, de las cuales 198 están controladas.

Un punto relevante, y en cierta medida eje de la modernización del Estado mexicano, ha sido la estrategia de diversificación comercial. Teniendo como premisa que un mayor número de acuerdos y negociaciones con el exterior otorgará al país una mejor posición negociadora, el gobierno mexicano intensificó sus relaciones con la Comunidad Europea y la Cuenca del Pacífico, con el propósito de moderar la dependencia de Estados Unidos. Así también propició la concreción de acuerdos bilaterales con los países de América Latina. No obstante lo cual no se consiguió una reducción significativa de dicha dependencia, pues al presente la exportación-importación hacia y desde Estados Unidos constituye el 80 por ciento del total, y la inversión estadounidense directa acumulada representa el 55 por ciento de la inversión extranjera total.

Los objetivos de la estrategia de diversificación comercial, los describió, con

¹⁰ Plan Nacional de Desarrollo., op. cit., pág. 54.

mayor amplitud el ex secretario de la Secofi, Jaime Serra Puche, en los siguientes términos:

México debe buscar acuerdos comerciales que conlleven beneficios concretos a la población mexicana, que fortalezcan a la industria nacional, en especial a la pequeña y mediana empresa; que propicien un aumento sostenido del salario real y del empleo para ser así, vehículos reales de desarrollo social, sin provocar traumas a la economía.¹¹

3.2 INSTITUCIONES Y POLÍTICAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.

Los organismos gubernamentales mexicanos involucrados en la gestión exportadora son: la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la Secretaría de Salud (SS), la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, la Secretaría de Desarrollo Social, la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, el Banco de Comercio Exterior (Bancomext), y Nacional Financiera (Nafinsa).

La Secofi es el principal organismo de control del comercio exterior que se encarga de otorgar los permisos de exportación, las cuotas de exportación de textiles, prendas de vestir y acero a Estados Unidos y de otorgar los certificados de origen para productos con preferencias y concesiones arancelarias.

LA SHCP es la encargada de otorgar al exportador el pedimento de exportación a presentar ante la Aduana; de recibir los impuestos de aquellos exportadores que también sean importadores, mediante depósitos que efectúen en las cuentas

¹¹ Jaime Serra Puche.. op. cit.

aduaneras; así como también se encarga de devolver los impuestos al valor agregado a aquellos exportadores que hayan importado bienes y servicios, estrictamente indispensables para realizar la exportación.

La Secretaría de Salud controla la exportación de productos derivados de la sangre humana, estupefacientes y sustancias psicotropicas. Así también autoriza la libre venta de productos para el consumo humano (documento solicitado al exportador en algunos países).

La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural expide el certificado de exportación de productos forestales, otorga la autorización sanitaria para productos de origen vegetal y otorga la autorización zoonosanitaria para bienes sub o derivados de origen animal, con el objeto de proteger la salud de los animales, los riesgos de propagación o surgimiento de plagas o enfermedades.

La Secretaría de Desarrollo Social controla la exportación de materiales o residuos peligrosos.

La Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca emite opiniones previas de exportación cuando productos pesqueros están sujetos al requisito de permiso ante Secofi.

Bancomext es una Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, encargada de canalizar el crédito, las garantías y los servicios promocionales con que el Gobierno Federal apoya al comercio exterior de México. Proporciona créditos para la exportación e importación de bienes y servicios no petroleros, otorga financiamiento integral para incrementar la oferta exportable del país y las garantías contra el riesgo de falta de pago en actividades de comercio exterior.

Nafinsa es una Sociedad Nacional de Crédito que actúa como banca de primer piso, al igual que Bancomext.

Los principales apoyos a la exportación que el gobierno federal ha implantado se pueden dividir, primeramente, en tres grandes ramas: los destinados a apoyar a las empresas altamente exportadoras (ALTEX), las destinadas a las empresas de comercio exterior (ECEX) y los apoyos a la pequeña y mediana empresa.

Las empresas ALTEX son aquellas que producen bienes no petroleros y generaron, durante el último año productivo, exportaciones directas por la cantidad mínima de dos millones de dólares, o bien destinaron el 40 por ciento de sus ventas totales al mercado externo. A ellas el gobierno federal las apoya, mediante un Programa de Devolución Inmediata del Saldo del IVA a su favor; con una mayor cobertura de financiamiento a los créditos otorgados por Bancomext, y con facilidades administrativas en materia de comunicaciones, transporte, etc.

Las empresas ECEX son compañías especializadas en la comercialización internacional de productos mexicanos, con dimensión y capacidad suficientes para integrar las diferentes fases del proceso de comercialización. Los apoyos que el gobierno federal otorga a estas empresas son: la obtención automática de su constancia como ALTEX; un programa de apoyo, diseñado expresamente para su actividad de comercialización; apoyo financiero en la promoción internacional; apoyo financiero de Nafinsa a los proveedores de las ECEX, bajo el esquema de aval técnico; tasa cero del IVA en las compras de productos mexicanos de exportación; posibilidad de suscribir Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) para productos específicos de exportación; y facilidades en la

operación aduanera.

Al igual que las empresas anteriores, y teniendo en cuenta la importancia de la pequeña y mediana empresa para el desarrollo del país, Bancomext se ha encargado de apoyar la modernización de la planta productiva, incrementar la oferta exportable y desarrollar empresas en comercio exterior ya sean exportadores directos, proveedores o exportadores y empresas con potencial para exportar. Los apoyos que otorga son de financiamiento para capital de trabajo, financiamiento para el desarrollo tecnológico, financiamiento para la comercialización, la facilidad de obtener una tarjeta exporta para apoyo de capital de trabajo y para apoyo de equipamiento.

Existen también otro tipo de programas de fomento a la exportación, fuera de la clasificación del tipo de empresas, como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), que permite a lo productores de mercancías importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin el pago de impuestos a la importación, ni el IVA y sin garantizar el interés fiscal; la Devolución de Impuestos de importación a exportadores (Draw Back) se otorga a las empresas que incorporen mercancías destinadas al mercado externo, materias primas y otros insumos importados, la devolución de los impuestos se hace en efectivo y con un valor actualizado; también existe una Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones y apoyo a las Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX).

No obstante aún con la existencia de todos estos mecanismos a las exportaciones, existe un alto número de trámites y requisitos burocráticos que impiden la articulación de más cadenas productivas, lo que implica trabas e ineficiencias que

afectan considerablemente los costos de operación de las empresas.

Al respecto, Sergio Contreras, Presidente de la Cámara de Comercio Italiana en México, destacó que "México carece de un sistema nacional de industrialización y de una verdadera política de comercio exterior, por lo que la industria crece de manera espontánea, sin contar con apoyos específicos que permitan la integración a nivel nacional..."¹². A estas declaraciones siguieron las del ex presidente de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), Juan Autrique, quien expresó que "México carece de la infraestructura apropiada para atender los requerimientos del comercio intracontinental, lo que limita el buen aprovechamiento de la apertura y de los acuerdos comerciales negociados..."¹³

3.3. SECTOR EXTERNO MEXICANO.

3.3.1 Balanza Comercial.

El cambio estructural en México a partir de la década de los ochenta terminó con la política sustitutiva de importaciones, que durante más de cuatro décadas se había instaurado en el país.

La primera fase de esta política, destinada a la sustitución de bienes de consumo, se terminó satisfactoriamente. No obstante, la segunda fase destinada a la dinamización de nuevas actividades industriales como la metalmecánica y el sector

¹² Reforma, 29 de septiembre de 1994, 34A.

¹³ Reforma, 13 de octubre de 1994.21A.

químico y derivados, se llevó a cabo gracias a la creciente participación de capital extranjero, lo que "...implicó que la producción manufacturera casi se duplicara pero basada en un déficit comercial cada vez mayor por el crecimiento de las importaciones de bienes de capital.¹⁴

El déficit en la balanza comercial disminuyó gracias a la creciente participación del petróleo en las exportaciones mexicanas. El incremento en las exportaciones petroleras obedeció al alza en la demanda y en los precios internacionales del producto en los años setenta. A partir de estos años, el petróleo se convirtió en el principal producto de exportación mexicana, y por ende, el crecimiento económico de México dependía de la estabilidad de los precios y demanda internacional del producto.

Durante el tiempo de expansión petrolera, México enfocó su estrategia comercial en la explotación del crudo, olvidándose del fomento a otras ramas de producción. En 1982, cuando los precios y la demanda internacionales del petróleo se revirtieron, México se encontró inmerso en una aguda crisis y con un sector exportador industrial inexistente.

El cambio en la estructura económica del país, orientada a la apertura comercial, afectó considerablemente el comercio exterior mexicano. La nueva política antepone como eje primordial un sector externo fortalecido y dinámico que hiciera posible la diversificación comercial del país. Sin embargo, México carecía de una infraestructura apropiada y sobre todo de un sector empresarial con mentalidad

¹⁴ Patricia Olave C., "Reestructuración productiva bajo el nuevo patrón exportador", en ARANCIBIA CÓRDOVA, Juan., *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México, IIEc, UNAM, 1994, pág. 49.

exportadora que fuera capaz de competir a nivel internacional.

A inicios de la reforma estructural las empresas mexicanas se encontraban aisladas de la competencia externa con tecnología atrasada, productos obsoletos, mala organización y administración, ausencia de sistemas contables de costos, mano de obra poco calificada y gerencia sin mentalidad competitiva. Su situación y la apertura indiscriminada colocaba a las empresas nacionales en riesgo de perder no sólo la presencia en los mercados internacionales, sino incluso en los propios.¹⁵

Atendiendo estos problemas desde el gobierno de Miguel de la Madrid, y con mayor ahínco durante en el de Salinas de Gortari, se precisó el deseo de incentivar las exportaciones no petroleras,¹⁶ y de atraer la inversión extranjera directa e incentivar la instalación de industrias maquiladoras, como medida inmediata para resolver los problemas del sector externo; dejando de lado la industria nacional.

Los resultados de estas políticas se pueden observar en el desplazamiento de las exportaciones petroleras por las exportaciones de manufacturas y productos de empresas maquiladoras.

Del 22 por ciento que representaban las exportaciones petroleras en 1988, en 1993 descendieron ocho puntos porcentuales, representando sólo el 14 por ciento. Por su parte, las manufacturas y la industria maquiladora experimentaron un curso contrario, de 37 y 33 por ciento, en 1988, respectivamente, sus exportaciones en 1993, crecieron hasta alcanzar a representar el 38 y el 42 por ciento, del total de las exportaciones mexicanas, respectivamente.

La industria maquiladora es la que mayores beneficios ha obtenido de la nueva

¹⁵ Ramón Lecuona. "Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 46, núm. 2, febrero de 1996, pág. 87.

¹⁶ Vid. 3.2 Instituciones y políticas de fomento a las exportaciones.

política comercial. Aprovechando la predominante mano de obra barata del país y los incentivos que el gobierno mexicano ha otorgado a la misma. De 1988 a 1993 las exportaciones de maquila representaron un crecimiento de 115 por ciento. En tanto que las exportaciones petroleras y las manufacturas mostraron un crecimiento menor, de 14 por ciento las petroleras y de 72 por ciento las manufactureras, en el mismo periodo. (Ver cuadro 1).

La presencia de industrias maquiladoras y de empresas transnacionales, a la vez que han propiciado el crecimiento de exportaciones no tradicionales, también ha repercutido en el crecimiento de la importaciones por la creciente adquisición de bienes de capital.

Cuadro 1.
México: Exportaciones e Importaciones por actividad económica, 1988-1993.
(Porcentajes)

SECTOR	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones						
Petroleras	22	22	25	19	18	14
Agropecuarias	5	5	5	6	5	5
Extractivas	2	2	2	1	1	1
Manufactureras	37	36	34	37	36	38
Industria maquiladora	33	35	34	37	40	42
Importaciones						
Bienes de consumo	7	10	12	12	12	12
Bienes Intermedios	51	49	47	47	47	46
Bienes de capital	14	14	16	17	19	17
Industria maquiladora	28	27	25	24	22	25

Fuente: Banco de México.

Sin embargo, el aumento de las importaciones se debe también a la apreciación del peso de los años ochenta, lo que "...dificultó el vínculo entre grandes exportadores

y proveedores nacionales, acentuando la importación de bienes intermedios; obstaculizó el surgimiento masivo de exportadores mexicanos y exacerbó la sustitución de productos mexicanos de consumo por importaciones, restándole dinámica a la economía."¹⁷

La apreciación del peso, las políticas de apertura irrestricta, la casi nula incentivación a las empresas nacionales y la entrada de fuertes inversiones extranjeras directas, junto con la maquila han contribuido no sólo al incremento de las importaciones de bienes de capital, sino también al crecimiento de importaciones de bienes de consumo. De 1 922 millones de dólares de bienes de consumo en 1988; se pasó a una importación con valor de 7 842 millones de dólares en 1993, lo que significa un crecimiento de 308 por ciento en el período indicado.

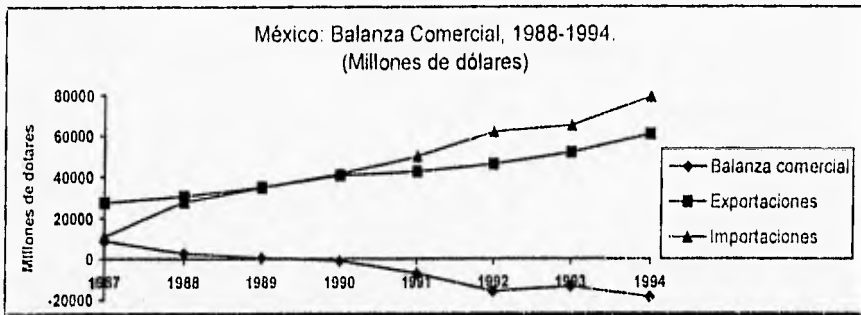
De igual manera, las importaciones de bienes intermedios y la de bienes de capital ha ido en aumento, aunque con crecimientos menores; las primeras crecieron 110 por ciento, de 1988 a 1993, en tanto que los bienes de capital lo hicieron en un 175 por ciento. (Ver cuadro 1).

La creciente cantidad de bienes importados ha propiciado que aún con la mayor diversificación de las exportaciones mexicanas, la balanza comercial de México presente un constante déficit desde 1990 hasta 1994. En este último año, las importaciones de bienes de consumo, intermedio y de capital presentaron un marcado crecimiento, como respuesta de la mayor demanda interna, llegando a la cifra de 79 375 millones de dólares. Por su parte, las exportaciones también registraron un

¹⁷ Ibid. pág. 89.

crecimiento, aunque a un ritmo menor que las importaciones, principalmente de las exportaciones de manufacturas, alcanzando la cantidad de 6 833 millones de dólares. (Ver gráfica 1).

Gráfica 1.



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 1995.

Un dato, que al igual que en el estudio sobre Chile, es conveniente destacar, es la concentración de las exportaciones en un universo reducido de empresas privadas - nacionales y extranjeras-, y del Estado. En el caso mexicano, un total de 10 empresas exportaron el 31 por ciento del total de las ventas de México al exterior. De éstas, las empresas estatales contribuyeron con el 39 por ciento de las ventas, las empresas extranjeras con el 47 por ciento, en tanto que las empresas nacionales sólo alcanzaron a representar el 14 por ciento. La empresa estatal concentró la exportación de petróleo, mientras que las privadas extranjeras pertenecen sobre todo a la industria automotriz. (Ver cuadro 2). Lo anterior permite observar el gran predominio de las empresas transnacionales y la casi nula participación de las empresas mexicanas.

3.2.2 Principales socios y acuerdos comerciales.

Desde 1990 las acciones del gobierno mexicano siguieron al pie de la letra la estrategia de diversificación comercial. Diferenciando entre los países desarrollados, donde se encontraban la Comunidad Económica Europea, Estados Unidos y Canadá y la Cuenca del Pacífico; y los de menor desarrollo relativo, en los que se incluían los países latinoamericanos.

Cuadro 2.

México: Principales empresas exportadoras, 1994.

Empresa	Status	Sector	Exportación (Millones de dólares)
PEMEX	Estatal	Petróleo	7 396
General Motors	Extranjera	Automotriz	2 220
Chrysler	Extranjera	Automotriz	2 140
Ford	Extranjera	Automotriz	2 120
Cemex	Privada	Cemento	1 114
Volkswagen	Extranjera	Automotriz	1 060
IBM	Extranjera	Computación	889
Telmex	Privada	Telecomunicación	865
Industrial Minera	Privada	Minería	637
Nissan	Extranjera	Automotriz	630
Total			19 071

Fuente: Elaboración propia con datos de América Economía, Edición Especial, 1995-1996.

El primer paso a seguir por el gobierno mexicano fue el acercamiento hacia la Comunidad Económica Europea, bajo la idea de que "una de las tareas más relevantes que deben llevarse a cabo para contribuir al desarrollo económico de México es encontrar la mejor manera de aprovechar las oportunidades de comercio, de

inversión y coinversión que presenta la Comunidad Económica Europea¹⁸; además de obtener una posición negociadora y atractiva, para terminar con la pesada carga a un sólo mercado (léase Estados Unidos), objetivo fundamental de la estrategia diversificadora. Sin embargo, aún cuando en 1991 se firmó un Acuerdo Marco de Cooperación Económica con la región europea, no se logró el objetivo deseado.

Los resultados del primer encuentro orillaron a la administración de Salinas de Gortari, a dirigirse a la Cuenca del Pacífico, teniendo en cuenta que "...las relaciones con ellos adquieren una relevancia cada vez mayor, a medida que el centro de gravedad del potencial económico del mundo se mueve hacia aquella región."¹⁹ Con este acercamiento, México logró ingresar, en noviembre de 1993, al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, en noviembre de 1993 durante la reunión ministerial de Seattle.

Sin embargo, ante los escasos logros en materia comercial negociados con la Cuenca del Pacífico, y en especial con Japón -más interesada en el desarrollo de su región que en inversiones fuera de ella-, México se abocó a la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, a la vez que firmaba acuerdos comerciales con América Latina como contrapeso al TLCAN.

Las razones que hicieron que el gobierno mexicano se inclinara por la firma del Tratado con Estados Unidos y Canadá fue la falta de alternativas de comercio con el resto del mundo o vinculación más formal -y ante las negativas de Europa y de los países de Asia...México no tenía más alternativa que adaptarse a los requerimientos de su vecino principal.²⁰

¹⁸ Plan Nacional de Desarrollo., op. cit., pág. 23.

¹⁹ Loc. cit.

²⁰ Robert A. Pastor. "El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana", (fotocopias), pág. 74.

En las estrategias del PND las relaciones con América Latina se describían de la siguiente manera:

Se propugnará por elevar paso a paso la cooperación, que en muchos aspectos se ha quedado rezagada, hacia la constitución de una comunidad latinoamericana. Con Colombia y Venezuela México mantiene una relación singular, producto, entre otros factores, de nuestra relativa cercanía geográfica. Es propósito desarrollar más esa relación, intensificando los esfuerzos comunes de complementación hacia la integración....Asimismo, actuando coordinadamente los tres países podremos hacer que la cooperación con Centroamérica y el Caribe sea más efectiva y útil....Con Argentina y Brasil se procurará incrementar el dialogo y la cooperación para estrechar los vínculos y explotar el potencial de esas relaciones.²¹

En 1991, ante la posible firma del TLCAN, México inició lo que se denominó una *ofensiva negociadora* con los países latinoamericanos, señalando como sus principales objetivos Colombia, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Guatemala, Costa Rica y la renegociación con Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Ante estas acciones el subsecretario de Comercio Exterior de la Secofi, Pedro Noyola, señalaba: "El objetivo de México es establecer acuerdos bilaterales o plurilaterales con los países de Latinoamérica que son un mercado natural para sus productos, para posteriormente facilitar una negociación más amplia a nivel regional."²² Días después la presidencia mexicana aclaraba los propósitos de México con América Latina al manifestar: "Es sumamente significativo que el primer Acuerdo de Libre Comercio en la historia de México sea suscrito con un país de América Latina."²³, deduciendo de ello que la firma

²¹ Plan Nacional de Desarrollo., op. cit., pág. 23.

²² La Jornada, 6 de septiembre de 1991, pág. 33

²³ La Jornada, 18 de Septiembre de 1991, pág.21

de un tratado con América Latina significaría un contrapeso ante la posible firma del TLCAN, lo cual, evidentemente, en la práctica no era posible.

Atendiendo a estos requerimientos, México firmo el primer Acuerdo de Libre Comercio con Chile, seguido por el ACE con Bolivia, el TLCAN con Estados Unidos y Canadá, el Tratado de Libre Comercio con Costa Rica, y finalmente con Colombia y Venezuela. (Ver cuadro 3).

Aún cuando las acciones para la diversificación comercial de las exportaciones mexicanas se cumplieron, los resultados de las mismas y el consiguiente acercamiento con los Estados Unidos se ha visto reflejado en el porcentaje de sus exportaciones e importaciones a los distintos mercados.

Cuadro 3.

México: Acuerdos Comerciales con países de América Latina.

<i>País o Bloque</i>	<i>Tipo</i>	<i>Vigencia</i>
Chile	ACE N° 17	Enero, 1992.
Grupo de los Tres	Tratado	Enero, 1995
Bolivia	ACE	Enero, 1992.
Costa Rica	Tratado	Enero, 1995.

Fuente: ALADI.

Las exportaciones hacia Estados Unidos crecieron en un 149 por ciento, de 18 337 millones de dólares en 1990 a 45 778 millones de dólares en 1994, lo que representa el 80 por ciento de las exportaciones en el último año. En tanto, las importaciones han crecido en un 156 por ciento, de 19 846 millones de dólares a 50 840 millones de dólares en 1994, lo que significa el 71 por ciento del total de las mismas, en el último año. Crecimientos vinculados a las negociaciones con los países de América del Norte, sobre todo con Estados Unidos pero también con Canadá.

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

Las exportaciones a Canadá después de representar el uno por ciento de las totales, en 1990, para 1994 han escalado cuatro puntos más, hasta alcanzar el 5 por ciento de las exportaciones. Las importaciones, aunque han presentado aumentos significativos en los años de 1991 y 1992, en 1994 representaron tan sólo el mismo uno por ciento que en 1990.

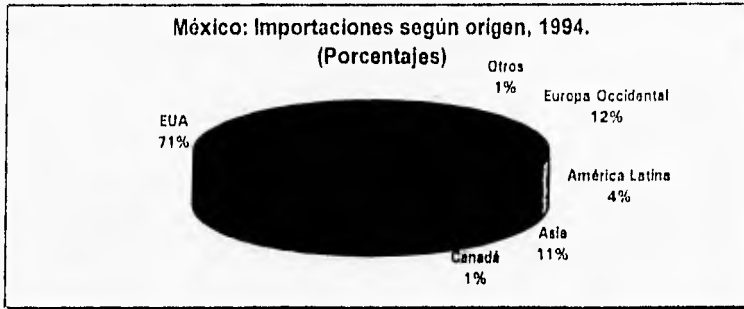
Cuadro 3

México: Exportaciones, según destino, 1990-1994.

	1990	1991	1992	1993	1994
EUA	18337	18729	18657	37041	45778
Canadá	226	561	785	2665	3126
Europa Occidental	3838	3486	3415	2694	2877
Asia	1818	1504	1145	1700	1963
América Latina	42	34	10	32	47
África	65	131	59	48	56
Europa Oriental	265	163	184	16	33
Medio oriente	1761	1968	2545	2503	2614
Otros	785	363	366	424	457
Total.	27167	26939	27166	47123	56951

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia, con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

El intercambio comercial con Europa Occidental, en lugar de acrecentarse, como lo proponían los objetivos del PND, ha disminuido en términos porcentuales. En 1994 las exportaciones a dicha región representaron el 12 por ciento, 7 puntos porcentuales menos que en 1990; en tanto que las importaciones disminuyeron de 14 a 5 por ciento, en los mismos años.

La región asiática experimentó la misma tendencia que Europa en materia de exportaciones, al pasar del 7 por ciento en 1990 a sólo el 3 por ciento en 1994. Pero a diferencia del comercio con Europa, las importaciones aumentaron de 7 a 11 por ciento en los mismos años.

Por último, en las relaciones comerciales de México con América Latina, a pesar de la estrategia denominada *ofensiva negociadora* con los países de la región, tanto las importaciones como las exportaciones han disminuido en términos porcentuales. Las exportaciones a la región después de representar el 5 por ciento en 1990, en 1994 significaron el 4 por ciento. Las importaciones han disminuido dos puntos porcentuales de 7 a 5 por ciento, en los mismos años.

Cuadro 4
México: Importaciones, según destino, 1990-1994.

	1990	1991	1992	1993	1994
EUA	19846	24652	30129	41635	50840
Canadá	391	780	1044	599	715
Europa Occidental	5670	6581	8097	7613	8679
Asia	2094	3213	4588	6867	7778
América Latina	99	221	522	134	158
África	37	27	47	39	84
Europa Oriental	1400	1900	2574	2377	2742
Medio oriente	243	282	111	94	134
Otros	234	416	833	882	909
Total.	30014	38072	47945	60240	72039

Fuente: Elaboración propia, con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

Gráfica 4

México: Exportaciones e Importaciones a América Latina, 1994.
(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

Del intercambio comercial con la región latinoamericana, en 1994 Brasil recibió el 12 por ciento de las exportaciones mexicanas, Chile y Colombia el 9 por ciento, respectivamente, Argentina y Venezuela el 8 por ciento. Las importaciones desde la región se dividieron en 43 por ciento originadas en Brasil, 10 por ciento de Argentina, un 9 por ciento de Chile y Venezuela, respectivamente, y 6 por ciento de Colombia. (Ver gráfica 4).

3.3.3 Inversión Extranjera.

La apertura irrestricta en México se materializó también con la mayoritaria entrada de capitales especulativos, antes que de inversión extranjera directa, lo que puso en riesgo la estabilidad económica del país al estar basada en el ingreso de un capital por esencia volátil, como se puso de manifiesto en diciembre de 1994. La crisis desencadenada en esa fecha comprometió severamente los recursos disponibles por el hecho de que en su mayor parte la deuda interna estaba constituida por títulos valores del Estado mexicano denominados en dólares. Los recursos externos obtenidos de Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional para hacer frente a la nueva crisis financiera sirvieron, ante todo, para pagar esos títulos, cuyos tenedores rápidamente se retiraron del mercado mexicano. Posteriormente, atraídos por las altas tasas de interés de los Certificados del Tesoro (CETES), han afluído nuevamente capitales externos a México, pero de nuevo son en su mayoría de carácter especulativo. Urgido como está el Estado mexicano por la necesidad de disponer de financiamiento externo, no ha tomado ninguna medida regulatoria del ingreso de esos capitales, como lo han hecho otros países para prevenir movimientos especulativos desestabilizadores.

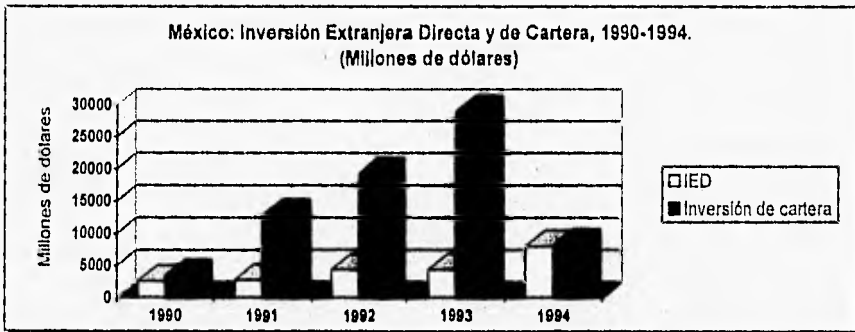
Lecuona ha manifestado lo siguiente en torno a lo antes indicado:

...la liberalización de la inversión extranjera de cartera dio lugar a una exagerada afluencia de los recursos financieros que provocó la creciente apreciación del tipo de cambio real del peso en relación con las monedas de los países industrializados y generó una verdadera explosión del comercio exterior, al tiempo que la economía se estancaba en el agregado.²⁴

²⁴ Ramón Lecuona. op. cit., pág. 89.

De 1990 a 1993 se observa una tendencia creciente hacia la inversión extranjera de cartera, motivada por las altas tasas de interés, y la nulidad de candados que aseguraran su permanencia. La inversión en cartera, durante el periodo indicado, creció a un ritmo de 758 por ciento, lo que permitió cubrir el constante déficit en balanza comercial, cuya cobertura implica la indicada de la entrada de capitales. Empero, como se apuntó anteriormente, la afluencia creciente del capital de corto plazo se vio prontamente disminuida en 1994, además de lo ya indicado, como consecuencia del incremento en las tasa de interés en los mercados internacionales, a la vez que fuertemente influido por la incertidumbre derivada de los acontecimientos políticos en el curso del año. Para fines de 1994 la balanza de capitales registraba una fuerte salida del capital especulativo, lo que trajo consigo la depreciación del tipo de cambio. (Ver gráfica 5).

Gráfica 5.

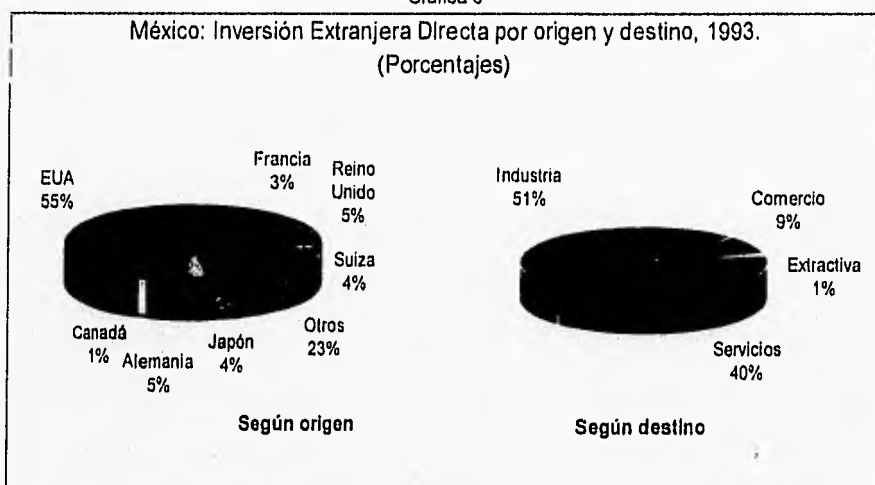


Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, Balance of Payments Statistics Yearbook, 1995.

Por su parte, la IED ha mostrado un constante crecimiento, aunque en montos menores que la inversión de cartera. De 1990 a 1994 la IED registró un crecimiento de

213 por ciento, que en términos absolutos significa un incremento desde 2 549 millones de dólares a 7 878 millones de dólares, en los años correspondientes. En 1994 su crecimiento no disminuyó gracias a la entrada en vigencia del TLCAN y a la modificación a la Ley de Inversiones Extranjeras.

Gráfica 6



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Dirección General de Inversión Extranjera.

En general, la afluencia de capitales extranjeros, en México al igual que en Chile, ha sido mayoritariamente estadounidense; la participación de la inversión en el total de inversiones extranjeras directas en México fue del 55 por ciento; le siguen en importancia Alemania y el Reino Unido con un 5 por ciento de participación, respectivamente; Japón y Suiza con el 4 por ciento, también respectivamente; Francia con el 3 por ciento, y Canadá con el uno por ciento. Todos estos aspectos muestran con mayor amplitud la estrecha vinculación de México con su vecino del norte, así

como su dependencia.

Los sectores a los que se dirige la IED son la industria con el 51 por ciento, los servicios, con el 40 por ciento, el comercio con el 9 por ciento y la extractiva con el uno por ciento, caso contrario al de Chile; que sin duda se ve reflejado en las exportaciones de cada uno de ellos. (Ver gráfica).

3.4 CRECIMIENTO ECONÓMICO Y ASPECTOS COMERCIALES.

Al contrario de lo que se puede decir de Chile, el crecimiento económico de México no ha alcanzado los niveles esperados. En 1990 el PIB se incrementó en un 4.4 por ciento, en 1993 disminuyó al 0.8 por ciento y en 1995 registró un decrecimiento del 6.9 por ciento. En el mismo año, el mayor éxito del gobierno mexicano fue: el control de la inflación, que alcanzó un nivel de 51.9 por ciento, después que en 1993 se había reducido a 8.1 por ciento, nivel difícil de mantener pues se había alcanzado al permitir una sobrevaluación del peso que alentaba las importaciones, con la consiguiente influencia de los precios internacionales en la economía mexicana. Además, se registró una tasa de desempleo del orden del 6.3 por ciento; un tipo de cambio de 7.5 pesos por dólar (el doble que en 1994); y sobre todo un malestar social creciente y serios problemas políticos.

Aún cuando los objetivos de apertura económica se llevaron a cabo con gran eficacia y rapidez, los beneficios no fueron para toda la población, y por lo mismo, los resultados no se hicieron esperar. El primero de enero de 1994, día en que entraba en

vigencia el TLCAN, y a la puerta del ingreso de México a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, el 14 de abril de 1994), tuvo lugar al sur de México el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), que tomó por sorpresa tanto a la población mexicana como a la opinión internacional. El levantamiento mostraba la pobreza y la falta de habilidad del sistema para ocuparse de algunos problemas fundamentales.²⁵

A raíz del levantamiento en Chiapas la carencia de consenso en el gobierno mexicano se acentuó, como consecuencia de fraudes electorales, de la permanencia en el poder del Partido Revolucionario Institucional (PRI); de la inseguridad política con los asesinatos del excandidato a la presidencia del PRI, Luis Donald Colosio, y el asesinato de José Francisco Ruiz Massieu, ex-presidente del Comité Ejecutivo Nacional del PRI; además de los constantes secuestros a empresarios y otros asuntos vinculados con el narcotráfico y la deuda externa.

Todos ellos aspectos que llevaron al FMI a reconocer que México, "...país al que apenas hace unos meses encumbraba como el modelo a seguir, ha dejado de ser la estrella del continente, posición privilegiada que han asumido Chile y Argentina, naciones que avanzan *sin tropiezos* en la reestructuración de sus economías y consolidación democrática."²⁶

Aunque al final del sexenio de Salinas de Gortari habla efecto la propaganda oficial sobre un supuesto ingreso al primer mundo, la realidad es que había aumentado la pobreza, estaban presentes el desempleo, el subempleo, el desequilibrio externo, la contracción del poder de compra de las mayorías, la contracción del mercado interno,

²⁵ Gloria Abella Armengol., op. cit., pág. 67.

²⁶ El Financiero, 21 de abril de 1994. pág.1

la mayor concentración del ingreso, el escaso efecto de la renegociación de la deuda, la mayor dependencia a Estados Unidos y la agudización de la inseguridad pública, narcotráfico e indocumentados, así como la crisis de la micro pequeña y mediana empresa.²⁷ Estas últimas, a pesar de ser consideradas como un sector vital del desarrollo mexicano, registraron un importante cierre a partir del proceso de apertura comercial.²⁸

En una palabra, fue un sexenio de enormes sacrificios para el pueblo, sin incremento y sin más mérito que el cabal cumplimiento del pago de los intereses de una deuda externa, que llegó sobrepasó los 100 mil millones de dólares a pesar de las diversas renegociaciones y firmas de cartas de intención.²⁹

Pero eso sí,

El propósito de dismantelar el proteccionismo y dar paso a una apertura indiscriminada se cumplió puntualmente. Hoy se depende mucho más del exterior, no sólo porque continúan los desequilibrios tradicionales en materia de comercio, inversión y deuda externa, sino porque la capacidad productiva del país esta sujeta a lo que dicta el interés de los grandes capitales, principalmente estadounidenses.³⁰

²⁷ Arturo Ortiz Wadgymar. "La política económica de México 1988-1992: hacia una evaluación preliminar". *Relaciones Internacionales*, México, CRI, UNAM, núm. 56, octubre-diciembre de 1992, pág. 139.

²⁸ *El Financiero*, 4 de abril de 1990, pág. 20

²⁹ *Loc. cit.*

³⁰ Gloria Abella Armengol., *op. cit.*, pág. 69.

4. EL ACE ENTRE CHILE Y MÉXICO

4.1 Los primeros pasos.



Las primeras relaciones comerciales formales entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos comenzaron a partir de la firma del llamado "Tratado de Comercio" en 1823, mediante el cual las partes acordaron el intercambio de bienes y productos con facilidades aduaneras. En 1974,

a consecuencia del gobierno de Salvador Allende y la instauración de un régimen militar en Chile, México rompió sus relaciones diplomáticas y consulares con éste, aplicando para el caso la Doctrina Estrada, según la cual el mantenimiento o la ruptura de relaciones diplomáticas con otro país no implica la aprobación o reprobación de los gobiernos de facto.¹ Solamente se mantuvieron las relaciones comerciales.²

El 23 de marzo de 1990, transcurridos 16 años de la ruptura de relaciones, los gobiernos de México y Chile las reanudaron durante la visita que hizo a este país el entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari. Tras esta visita comenzaron las pláticas encaminadas a fortalecer la coordinación de los esfuerzos de integración de la región, entre cuyos mecanismos se preveía la posibilidad de signar un acuerdo

¹ Vid. Modesto Seara Vázquez, *Derecho Internacional Público*, México, Editorial Porrúa, 1993, pág. 94.

² Hugo Miranda, "Las relaciones diplomáticas entre Chile y México", *Revista Mexicana de Política Exterior*, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, núms. 36-37, otoño-invierno de 1992, pág. 45.

de libre comercio entre ambos países.³

Antes de la firma del acuerdo, Chile y México firmaron una serie de acuerdos de cooperación,⁴ entre los cuales destacan: el Memorándum de Entendimiento sobre Transporte Aéreo Comercial (19 de abril de 1990); el Convenio Hacendario Financiero (2 de octubre de 1990); el Convenio de Cooperación Técnica y Científica (2 de octubre de 1990); el Memorándum de Entendimiento en Materia Pesquera (2 de octubre de 1990); un Acuerdo sobre Cooperación para Combatir el Narcotráfico y la Fármacodependencia (2 de octubre de 1990); y un Convenio de Extradición y Asistencia Jurídica Mutua en Materia Penal (2 de octubre de 1990); entre otros. (Ver Anexo 1).

Después de once meses de negociaciones, Chile y México firmaron en Santiago de Chile el 22 de septiembre de 1990 el Acuerdo de Complementación Económica N° 17, que también recibe el nombre de *Acuerdo de Santiago*.

El ACE se enmarca en los lineamientos de los nuevos esquemas de integración latinoamericana. Dada la similitud de las reformas de sus respectivas políticas macroeconómicas y comerciales, se facilitó la conclusión del acuerdo, a lo que adicionalmente contribuyó la naturaleza bilateral del convenio, que por lo general facilita la liberalización comercial y el ajuste a los requerimientos de cada nación; además de dejar abierta a las partes contratantes la opción de firmar otros acuerdos comerciales. Sobre esto último comentó Gert Rosenthal, Secretario Ejecutivo de la

³ La Jornada, 2 de octubre de 1990, pág. 3.

⁴ La cooperación, a diferencia de la integración, aborda en forma conjunta problemas determinados, sin que por ello adquieran los Estados el compromiso de interconectar sus economías, ni de crear una estructura institucional que se haga cargo de los asuntos derivados de la interconexión, que es el caso de los procesos de integración, Alfredo Guerra-Borges, *La Integración en América Latina y el Caribe*, México, IIEc, UNAM, 1991, pág. 93.

CEPAL, lo siguiente:

"...el acuerdo de complementación económica chileno-mexicano indica que las negociaciones para conseguir un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, no excluye la posibilidad de celebrar acuerdos simultáneos entre países latinoamericanos y demuestra que la Iniciativa para las Américas 'encuentra perfecta cabida' en estos afanes."⁵ (El subrayado es nuestro).

Por otra parte, al subrayar los aspectos que facilitaron la concreción del acuerdo Chile-México, Eduardo Gana apuntó que:

Ambos países se han acoplado bastante bien alrededor del ACE por sus afinidades en política comercial al considerar ambas partes la apertura comercial necesaria, la asignación de un papel subsidiario del Estado y el fortalecimiento del sector público.⁶

Para México, la firma del ACE con Chile responde a la denominada *ofensiva negociadora* con la región latinoamericana, como medio importante para reafirmar no solo los vínculos comerciales sino también los culturales con América Latina. Noción confirmada por el ex presidente Salinas de Gortari, quien durante la cena ofrecida al mandatario chileno, Patricio Aylwin, con motivo de su visita a México, señaló, "...no nos aislaremos de quienes son por historia y por cultura nuestro ámbito natural de vinculación; por el contrario deseamos abrir un nuevo espacio que beneficie el intercambio cultural."⁷

⁵ La Jornada, 23 de septiembre de 1991, pág. 10.

⁶ Eduardo Gana. "Coordinación de políticas en la integración latinoamericana: ¿necesidad o utopía?" *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 42, núm. 8, agosto de 1992, pág. 722.

⁷ La Jornada, 3 de octubre de 1990, pág. 3.

Por su parte, el ACE responde en el caso de Chile a su política de diversificación comercial bilateral en América Latina, en la que el mercado mexicano es atractivo por su tamaño y ubicación y además por ser un escalón para integrarse al TLCAN.⁸

4.1 Estructura del ACE Chile-México.

El ACE N° 17 es el primer acuerdo en la historia de la ALADI en que se conviene una desgravación que abarca casi la totalidad del universo de productos, a partir de un arancel máximo de 10%.⁹ Cuenta con 22 capítulos, 41 artículos y cuatro anexos, en los que se integran los objetivos, mecanismos, órganos, disposiciones especiales, adhesión, etc. La estructura del Acuerdo responde a las estipulaciones del artículo 11 del Tratado de Montevideo de 1980. (Vid. Capítulo 1).

La estructura del ACE es la siguiente:

Capítulo 1. Objetivos

Las partes acuerdan como las metas primordiales:

- Intensificar las relaciones económicas y comerciales por medio de una liberación de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes.
- Aumentar a los mayores niveles posibles y diversificar el comercio recíproco entre los

⁸ Patricia Gray Rich. "Acuerdo Chile-México ¿Una forma de integración viable?", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 45, núm. 2, febrero de 1995, pág. 124.

⁹ Ídem.

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 firmantes en las corrientes de intercambio mundial.
- Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

Por lo anterior, se observa que el ACE se limita a los aspectos meramente comerciales, sin asentar en ningún momento el deseo de las partes contratantes por ampliar lo negociado o coordinarlo con otros acuerdos para llegar al fin último de multilateralizarlos, según lo estipulado en el Tratado de Montevideo de 1980.

Capítulo 2. Programa de liberación

Define los objetivos de desgravación arancelaria y eliminación de barreras no arancelarias; establece el tratamiento que se dará a los productos que integran la lista de excepciones e indica los gravámenes y restricciones a las importaciones que realicen las Partes en el marco del convenio.

Los bienes se dividen en las siguientes categorías:

a) Una primera comprende la gran mayoría del universo arancelario. Para estos bienes se eliminaron todas las barreras no arancelarias desde 1992 y se estableció el programa de desgravación, comenzando con un arancel máximo común de 10 por ciento, el cual llegó a cero el 1º de enero de 1996, de acuerdo al cronograma siguiente:

<i>Fecha</i>	<i>Gravamen Máximo Común</i>
01-01-1992	10.0 %
01-01-1993	7.5 %
01-01-1994	5.0 %
01-01-1995	2.5 %
01-01-1996	0.0 %

b) En una segunda categoría están los bienes de interés especial transitorio para ambos países: petroquímicos, textiles, vidrio, cerámicas, carnes, aves, huevos, tabaco y maderas. El programa de desgravación comenzó aplicarse dos años después que en la categoría anterior, o sea, en 1994, también a partir de un arancel máximo común de 10 por ciento, que llegará a cero 1° de enero de 1998 de acuerdo al cronograma siguiente:

<i>Fecha</i>	<i>Gravamen Máximo Común</i>
01-01-1992	10.0 %
01-01-1993	10.0 %
01-01-1994	8.0 %
01-01-1995	6.0 %
01-01-1996	4.0 %
01-01-1997	2.0 %
01-01-1998	0.0 %

c) En una tercera categoría están los bienes para los que no se ha convenido un programa de desgravación, la cual incluye productos agrícolas sujetos a bandas de precios en Chile, el petróleo y sus derivados y productos agrícolas mexicanos claves que, por el contrario, no son de interés para Chile.

El ACE incluye también una lista de productos que están fuera de los programas

de desgravación arancelaria. Para el caso de Chile son cien los productos excluidos y en el México son 92. Entre los productos chilenos excluidos están langostas, langostinos y camarones; leche en polvo y evaporada; quesos, frijoles, frutas, cereales y harinas; aceites comestibles, azúcar; tabaco y cigarrillos, aceites lubricantes; petróleo y gas; ropa usada y calzado.

Capítulo 3. Origen

Establece el régimen de origen aplicable al comercio bilateral que se realice al amparo del Acuerdo. La base general es el régimen de la ALADI, según el cual se establece un 50 por ciento de valor agregado nacional para que los productos se beneficien del programa de liberación. No obstante, el capítulo contempla además elementos de flexibilidad que permiten requisitos diferenciados por sectores y su modificación en el tiempo.

Capítulo 4. Sector automotor

Contiene las disposiciones que permitirán liberalizar el comercio bilateral automotriz a partir de 1996. En el artículo 12º de este capítulo, se denominan productos originarios del sector aquellos en los cuales los materiales importados de terceros países no exceden en su ensamblaje o montaje el 68 por ciento del valor FOB de exportación del producto.

Así también, en el artículo 13º del mismo capítulo se permite la importación y comercialización de coches de turismo, transporte de personas tipo familiar y de carrera, como originarios, cuando en su ensamblaje o montaje los materiales de

terceras partes no exceda el 84 por ciento del valor FOB de exportación del producto.

Este capítulo fue de vital trascendencia en las negociaciones de las partes contratantes, desde el momento que se observa que los principales beneficiarios del acuerdo son las empresas transnacionales automotrices. Por lo mismo, considerar productos originarios los automotores con materiales extranjeros en más del cincuenta por ciento, ya es una gran ventaja y preferencia para las mismas.

Capítulo 5. Cláusulas de Salvaguardia

Para evitar la utilización de medidas proteccionistas en el comercio bilateral y atender los problemas que pudieran surgir a raíz del establecimiento del programa de liberalización, las partes convinieron en establecer cláusulas de salvaguardia, transparentes, temporales y no discriminatorias.

Se incluyen dos causas: problemas de balanza de pagos y daño significativo a mercancías similares o directamente competitivas. En ambos casos se prevé el uso temporal de sobretasas arancelarias, sobre bases no discriminatorias. Cuando se invoquen razones de balanza de pagos la aplicación de la sobretasa no podrá ser selectiva.

Capítulo 6. Prácticas desleales de comercio

Las partes signatarias condenan el dumping¹⁰ y toda practica desleal al comercio, así como el otorgamiento de subvenciones a la exportación y otros subsidios

¹⁰ Dumping es una medida desleal de comercio por medio de la cual el gobierno de un país subvenciona la producción de determinado producto con el objeto de aminorar el costo final del producto y ser competitivo a nivel internacional.

internos de efectos equivalentes.

Se prevé la aplicación de la legislación que sobre la materia tenga cada país, así como consultas para facilitar las investigaciones en el caso de problemas de subsidios y dumping.

Capítulo 7. Tratamientos en materia de tributos internos

Se adquiere el compromiso de otorgar trato nacional a las exportaciones del otro país, en materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos. El cobro de los impuestos internos a las importaciones originarias debe hacerse con base en el valor CIF más los derechos arancelarios aplicables.

Capítulo 8. Compras gubernamentales

Se busca establecer que los regímenes de compras gubernamentales no constituyan barreras al comercio. Esta materia fue objeto de negociaciones a partir de 1993 con el fin de definir la cobertura del capítulo y aclarar los procedimientos que regulan las compras de gobierno de cada país, tomando en cuenta los criterios establecidos en el GATT para gozar de un acceso recíprocamente abierto y competitivo.

Capítulo 9. Inversiones

Las partes contratantes consideran promover las inversiones, tanto con capital de ambos países como con la participación de terceros; otorgando el mejor tratamiento posible a los capitales del otro país signatario. Asimismo, el artículo 22º estipula iniciar

negociaciones tendientes a la celebración de un Convenio para evitar la Doble Tributación.

Capítulo 10. Transporte marítimo y aéreo

Busca establecer el tráfico marítimo y aéreo sin restricciones, tanto para el movimiento de carga como para el transporte de pasajeros, con el objeto de apoyar un incremento sostenido de las relaciones económicas bilaterales. Establece el libre acceso de las cargas marítimas del comercio exterior a los buques de bandera nacional de ambos países, así como la prestación de servicios aéreos regulares y no regulares por empresas aéreas de ambos países, para puntos que no estén más allá de la Ciudad de México y Santiago de Chile.

Capítulo 11. Normas Técnicas

Establece que la Comisión Administradora (que se establece en el artículo 34º del Acuerdo) analizará las normas técnicas, industriales, comerciales, de seguridad y de salud pública de los países signatarios. La Comisión recomendará las acciones que considere necesarias para evitar que las normas constituyan un obstáculo al comercio bilateral.

Capítulo 12. Otros servicios

Tomando en cuenta que el sector servicios constituye el más dinámico de la economía contemporánea, las partes abren la posibilidad de que el comercio de otros

servicios se incluya en las disposiciones del Acuerdo; de acuerdo con las negociaciones del GATT en la materia.

Capítulo 13. Otras armonizaciones

Se adquiere el compromiso de armonizar todas aquellas normas, cuando así sea indispensable para perfeccionar el Acuerdo.

Capítulo 14. Cooperación económica

Los países signatarios promoverán la cooperación en materias económicas tales como políticas y técnicas comerciales; políticas financieras, monetarias y de hacienda pública; normas zoo y fitosanitarias; así como bromatológicas y tecnología.

Capítulo 15. Promoción comercial

Estipula la concertación de programas que comprendan la realización de ferias, seminarios y exposiciones, así como el intercambio de información.

Capítulo 16. Solución de Controversias

Define el mecanismo que se utilizará para resolver disputas que surjan por la interpretación, aplicación o incumplimiento del Acuerdo. Consta de tres etapas: 1) Consultas directas entre autoridades competentes; 2) Mediación de la Comisión Administradora; y 3) Arbitraje por medio de paneles cuya resolución será inapelable y obligatoria. El panel tendrá tres árbitros y deberá dictar resolución en 75 días.

Capítulo 17. Administración del Acuerdo

Prevé la constitución de una Comisión Administradora (como único órgano institucional del Acuerdo), y establece sus funciones. Estas se refieren básicamente a: evaluar el funcionamiento del acuerdo y proponer modificaciones del mismo a los países; mediar, nombrar los árbitros y proponer modificaciones; definir los procedimientos para la aplicación de salvaguardias; hacer un seguimiento de las políticas y prácticas de precios en sectores claves de la economía de ambos países, y establecer mecanismos para asegurar la activa participación de los sectores privados. Es una comisión gubernamental con representantes de los ministerios respectivos.

Capítulo 18. Vigencia

Establece que el acuerdo tendrá duración indefinida.

Capítulo 19. Denuncia.

Estipula que el país denunciante debe comunicar su intención dentro de 180 días antes de la notificación oficial a la ALADI. También prevé que a partir de este momento cesan los derechos y obligaciones adquiridas, excepto los que se refieren a las importaciones, los cuales durarán un año más.

Capítulo 20. Otras disposiciones

Incluye el compromiso de ambos países de otorgar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual e industrial, así como de mantenerse informados sobre los regímenes y estadísticas de comercio exterior. Además, se recomienda una

acción coordinada en los foros internacionales así como que los sectores privados recurran a la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, para resolver casos de disputa.

Capítulo 21. Adhesión

El acuerdo está abierto a otros países de la ALADI, previa negociación; cumpliendo así con las disposiciones que sobre la materia estipula el Tratado de Montevideo de 1980.

Capítulo 22. Disposiciones transitorias

Establece que este acuerdo se formalizará ante la ALADI y se anularán todos los acuerdos previos que han firmado Chile y México en el marco de la Asociación.

4.3. Resultados.

El Acuerdo entró en vigor tres meses después de la ratificación del mismo por parte del Ministro de Relaciones Exteriores, Enrique Silva Cimma y el Ministro de Hacienda, Alejandro Foxley Rioseco, de la República de Chile; y el Secretario de Relaciones Exteriores, Fernando Solana Morales, y el secretario de la Secofi, Jaime Serra Puche, en representación de los Estados Unidos Mexicanos.

El intercambio comercial entre ambos países se ha intensificado a partir de la firma del ACE, pero con mayor razón a partir del restablecimiento de sus relaciones diplomáticas, aumentando de 1991 a 1995 en un 310 por ciento. El crecimiento de las

exportaciones chilenas al mercado mexicano ha sido notable, pues casi se ha triplicado al pasar de un monto de 44 millones de dólares en 1991 a 128 millones de dólares en 1995. En 1994 las exportaciones chilenas cayeron al nivel de 68 millones de dólares como consecuencia de la devaluación del peso mexicano, que encareció las exportaciones chilenas y aumentó las mexicanas.¹¹

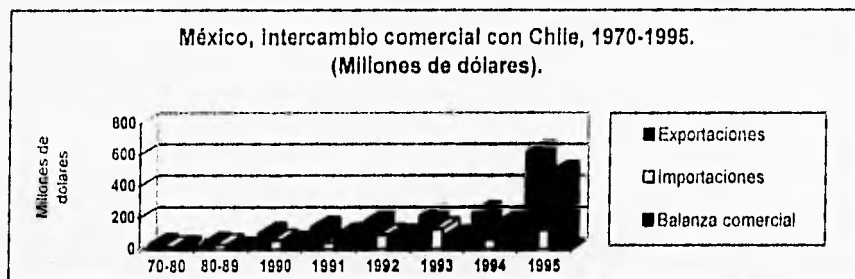
Por su parte las exportaciones mexicanas a Chile se han cuadruplicado, al pasar de 138 millones de dólares en 1991 a 620 millones de dólares en 1995. Visiblemente el nivel alcanzado este último año está relacionado con la devaluación del peso mexicano, toda vez que hasta 1993 la tendencia del crecimiento de las exportaciones mexicanas era de un 52 por ciento, mientras que las importaciones de Chile crecían a razón de un 198 por ciento. Al hacer el balance del intercambio a partir de la firma del Acuerdo de Complementación se constata la presencia de un persistente superávit comercial mexicano. (ver gráfica 1).

Una de las razones de lo anterior es la estructura del intercambio comercial. Por parte de Chile, las exportaciones a México han estado constituidas por la harina de pescado, en un 20 por ciento del total; por uvas frescas, el 17 por ciento; la celulosa, 6 por ciento; los fertilizantes y las ciruelas secas, 5 por ciento; y todos los demás productos incluidos en el intercambio, como conservas, frutas, maderas, compotas, mermeladas, puré, cintas magnéticas, plásticos y pantalones de mezclilla, entre otros, representan el 46 por ciento restante. (Ver gráfica 2). En otras palabras, las exportaciones chilenas están constituidas por bienes agrícolas y en razón de ello, aunque el volumen exportado haya aumentado, su valor se ha mantenido estable.

¹¹ El Financiero, 15 de agosto de 1996, pág. 28.

(Vid. Capítulo 1, 1.1).

Gráfica 1



Fuente: Banco Central de Chile.

Gráfica 2



Fuente: Banco Central de Chile.

Las exportaciones de México a Chile tienen, principalmente, una composición industrial. Predominan en ellas los vehículos (34% del total), y además de los televisores a color y las películas fotográficas, que participan con el 8 y el 3 por ciento, respectivamente, la otra mitad se integra con productos químicos, equipos de cómputo,

bienes de capital y de construcción, y algunos bienes agrícolas y alimentos. En ambos casos se advierte una fuerte concentración del comercio en un número reducido de productos (Ver gráfica 3).

Gráfica 3.



Fuente: Banco Central de Chile.

Las exportaciones agrícolas chilenas han tenido importantes repercusiones en la producción agrícola mexicana. En marzo de 1995, un grupo de productores mexicanos de legumbres declaró que el acuerdo comercial con Chile, lo mismo que con Estados Unidos, representaba una competencia para los sectores más desprotegidos, necesarios y estratégicos de México. En la misma línea, el México & Nafta Report, de Inglaterra, calificaba como beneficioso para Chile, el ACE en materia agroindustrial.

Las exportaciones agrícolas de México hacia Chile no han mejorado a pesar de que el Acuerdo de Libre Comercio con ese país cumplió dos años y presenta un déficit en comercio agrícola y de alimentos que alcanza los 85 millones de dólares, de acuerdo con la publicación de México & Nafta Report de Inglaterra (...) Desde la liberalización del comercio entre ambas naciones el comercio se ha triplicado (...) Chile representa un superávit con México en el sector agronegocios, debido a que las exportaciones agrícolas

de México a Chile representan un 'miserable' monto de 1.5 millones de dólares, por lo que el sector agronegocios de Chile ha tomado ventaja del acuerdo comercial y ha impulsado sus exportaciones de 65 millones en 1992, a 87 millones en 1993.¹

Ni aún con la devaluación del peso mexicano en 1994 se revirtió la tendencia a la mínima exportación mexicana agropecuaria al mercado chileno. En los primeros meses de 1995 el Consejo Nacional Agropecuario (CNA) reportaba importaciones agropecuarias procedentes de Chile por un monto de 31 millones de dólares, mientras que las exportaciones de México a ese mercado tuvieron un valor de apenas un millón de dólares.

En el mismo reporte, la CNA consideraba que el comportamiento del comercio en el marco del ACE se debía a que:

- El acuerdo implicó una mayor apertura de la economía mexicana. El techo arancelario disminuyó con tal acuerdo de 20 a 10 por ciento, en el caso de México, y de 11 a 10 en el de Chile.
- El tamaño del mercado, medido por consumidores potenciales, favoreció más al sector agroalimentario chileno, ya que la población mexicana es cinco veces más grande que la chilena.
- Las compras agroalimentarias chilenas del exterior, además de que son nueve veces menores a las importaciones mexicanas, se concentran en productos básicos, como lácteos, aceite, granos, oleaginosos, en los que México dista de tener ventajas comparativas.²

¹ El Financiero, 11 de mayo de 1994, pág. 26.

² El Financiero, 1º de agosto de 1995, pág. 26.

La importancia de las importaciones agropecuarias chilenas ha sido de tal magnitud, que la única controversia comercial dentro del ACE fue en este sector. El 11 de febrero de 1994 la Secofi impuso a la harina de pescado (una de las principales mercancías de exportación proveniente de Chile), cuotas compensatorias preliminares que oscilaban entre el 2.45 y 28.42 por ciento. Dicha imposición obedecía a denuncias de dumping formuladas por empresarios mexicanos

Después de las constantes refutaciones de la medida mexicana, por parte del comercio organizado de Chile, tomada a principios de octubre de 1994; a finales del mismo mes, las medidas fueron derogadas y las exportaciones chilenas ingresaron con el 1.5 por ciento de cuotas arancelarias, como lo establece el ACE.³

Posteriormente, la Secofi derogó de nueva cuenta la medida, lo que provocó fuertes críticas por parte de los empresarios y autoridades chilenas. Aun cuando las disputas comerciales por el supuesto dumping a la producción de harina en Chile no llegaron a la Comisión Administradora del Acuerdo (Capítulo 16º), pues el diferendo se resolvió únicamente por la vía gubernamental, el conflicto trajo como consecuencia la pérdida de confianza, al menos por un tiempo, de los organismos encargados de resolver el caso, calificándolos de alto burocratismo en sus resoluciones⁴, así como de politizar el ACE.

En este último aspecto, empresarios de ambas naciones señalaron que el ACE se ha politizado y por tanto corren el riesgo de perderse los beneficios. Los empresarios estiman que hay ciertos desacuerdos y falta de conocimiento entre las

³ El Día de Chile, 23 de diciembre de 1994, pág. 26.

⁴ La Jornada, 29 de diciembre de 1994, pág. 28.

partes; al mismo tiempo que la empresa privada mexicana critica la falta de apoyo por parte de las autoridades chilenas en el control a la piratería interna de que han sido víctimas las marcas Bimbo y Corona.

El lado contrario de la competencia comercial entre Chile y México, lo constituyen las exportaciones mexicanas de manufacturas, principalmente del sector automotriz, a pesar de que "...Chile es un país difícil porque es el mercado más competido mundialmente en el segmento de los camiones. [Allí] actualmente operan todas las marcas existentes [y] hay 22 empresas, entre fabricantes estadounidenses y asiáticas."⁵ No obstante, tanto las inversiones como las mismas exportaciones han logrado un lugar preponderante en el mercado chileno, con la ventaja de que a partir del 1º de enero de 1996 los autos mexicanos entran con un arancel cero, lo que ha provocado un *boom* de las ventas, de tal magnitud que el presidente de la Hyundai manifestó: "...el acuerdo con México es un verdadero atentado contra el libre comercio, ya que el resto de las marcas no están en igualdad de condiciones."⁶

En materia de inversiones, punto importante en las negociaciones entre ambos países, se tienen resultados moderados. En el caso de la inversión mexicana en Chile se ha llevado a cabo un desarrollo turístico en Marbella Resort; la compra del 49 por ciento de las acciones de la empresa Megavisión por parte de Televisa; la adquisición del 100 por ciento de la empresa Alesa, fabricante de pan de caja y botanas desde hace más de 40 años en Chile, por el Grupo Mexicano Bimbo; la inversión inicial del Grupo Dina de cuatro millones de dólares para abrir cuatro distribuidoras de camiones;

⁵ El Financiero, 14 de Junio de 1993, pág. 31.

⁶ El Financiero, 8 de enero de 1996, pág. 31.

la coinversión del Grupo Dinamex con Grunwald; a la vez que existe interés en proyectos de carga aérea y construcción.

La inversión chilena en México ha sido menor y se ha concretado en la instalación de un sistema de refrigeración en Manzanillo; inversiones en frutícolas; en ingeniería de software; y el interés manifestado en la industria química, editorial y de procesamiento de acero.

Un rasgo notable en el intercambio entre Chile y México son las principales empresas que dinamizan el mismo. Empresas transnacionales como Nissan, IBM, Good Year, Sony y Kodak se encuentran dentro de las diez principales empresas radicadas en Chile que importan de sus filiales en México bienes de su mismo ramo, de lo que se infiere la preponderancia del comercio intrafirma en el intercambio entre Chile y México. (Ver cuadro 1).

Cuadro 1.
Chile: principales empresas importadoras a México, 1995.

Empresa	Sector	Monto
Nissan Marubeni Ltda	Automotriz	18 733 048
Maco Industrial Y Comercial S A	Automotriz	15 102 724
Ibm de Chile S A C	Computo	11 694 623
Enap Empresa Nacional de Petróleo S A	Petróleo	11 101 046
Ideal S A	Maquinaria	9 301 468
Molibdenos Y Metales S A	Metalúrgica	8 178 072
Good Year Ltda	Automotriz	7 959 617
Sony Chile Ltda	Telecomunicación	5 928 475
Kodak Chilena S A F	Artículos fotográficos	5 817 341
Manufactureras Sumar S A	Algodón	5 010 550

Fuente: Prochile.

Los datos anteriores nos llevan a corroborar las apreciaciones de Agustín Cueva cuando "...con cierto grado de ironía histórica [señalaría] que el proyecto de integración

económica de América Latina era un hecho; haciendo un llamado de atención hacia los actores que habían sido capaces de lograr semejante éxito: el capital transnacional.⁷

De la misma manera Marcos Roitman señala:

Si efectivamente la forma eficiente de integración que se ha producido en América Latina y que determina su especificidad histórica como espacio económico, son los vaivenes del mercado y la articulación del capital transnacional: la integración regional por vía de la implantación de empresas transnacionales se ha producido. Integración que según sea las formas que adopte el desarrollo del capital mundial, tenderá necesariamente a profundizar su proceso de integración transnacionalizada.⁸

En el caso estudiado, la importante presencia de las empresas transnacionales en el intercambio con Chile responde, en gran medida, a la superioridad tecnológica y de manejo de la mercadotecnia de dichas empresas; al hecho ya señalado de que operan en un sistema de comercio intrafirma; y, por otra parte, a la circunstancia de que muchas empresas mexicanas tienen en Estados Unidos y otras muchas, sobre todo pequeñas y medianas, no ha recibido el apoyo necesario para su conversión en empresas exportadoras.

En una entrevista de *El Financiero* a Mariano Soni Casani, de la mesa de propiedad industrial de la Coordinación Empresarial para el Comercio Exterior (COECE), el Sr. Soni Casani declaró que el industrial mexicano solo está pensando en Estados Unidos como mercado para sus productos. "A ellos que les vendan los

⁷ Marcos Roitman Rosenmann. *América Latina en el proceso de globalización. Los límites de sus proyectos. (El mundo actual: situación y alternativas)*, México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, 1994. pág. 7.

⁸ *Ibid.* pág. 8.

grandes empresarios mexicanos que tienen posibilidades de exportar grandes volúmenes -- declaró el entrevistado --. Nosotros vamos a venderles a los de acá abajo, que hemos descuidado definitivamente"⁹ Además, añadió: "Los chilenos nos están comiendo el mandado, porque están aprovechando el acuerdo comercial desde que se firmó y nos venden de todo." Lo cual, por lo demás, parece una exageración.

Por su parte, en las exportaciones de Chile a México su comercio está circunscrito a un pequeño número de empresas. De un total de 179 empresas exportadoras a México, en 1995 sólo diez empresas comercian el 53 por ciento del total. (Ver cuadro 2). Ello es una indicación adicional de la especialización de cada país, y de sus empresas, en determinados mercados, situación que no puede cambiar en pocos años.

Cuadro 2
Chile: principales empresas exportadora a México, 1995.

Empresa	Sector	Monto
Fundición Refinet S A	Cobre	33 255 867
Forestal E Industrial Santa Fe S A	Forestal	9 361 716
Corpesa Sociedad Anónima	Pesquero	6 208 760
Pesquera Indo S A	Pesquero	4 551 534
Machasa S A	Textil	3 651 336
Isasa Agroindustrial S A	Agroindustrial	3 474 000
Pesquera Iquique Guayane S A	Pesquero	2 389 629
Unifrutti Traders Ltda	Agroindustrial	1 816 578
Exportadora Chiquita Frupac Ltda	Agroindustrial	1 325 252
Dole Chile S A	Agroindustrial	1 290 340

Fuente: Prochile.

Respecto a la posible continuidad del Acuerdo, desde enero de 1994, a raíz de la entrada en vigor del TLCAN, economistas del Banco Nacional de México (Banamex)

⁹ El Financiero, 12 de septiembre de 1994, pág. 31.

informaron que dentro de la evaluación que realizaban sobre el ACE, México y Chile exploraban la posibilidad de incluir temas como la propiedad intelectual, servicios, inversión extranjera y adecuar las reglas de origen.¹⁰ De lo anterior se deducía su deseo de adecuar lo más cercanamente posible el ACE con el TLCAN, para posteriormente incluirlo en el mismo o redefinirlo en los mismos términos normativos que dicho tratado.

Sólo después de que el gobierno estadounidense aplazara la adhesión de Chile al TLCAN, las autoridades mexicanas y chilenas volvieron a tocar el tema de ampliar el ACE, haciendo hincapié en los buenos resultados obtenidos en cuatro años desde su puesta en marcha. Entre los puntos a discutir estaban: la liberalización de algunas mercancías excluidas, la negociación de un convenio para impedir la doble tributación y otro sobre promoción y protección de inversiones.¹¹

¹⁰ El Financiero 13 de enero de 1994, pág. 25.

¹¹ El Financiero, 29 de enero de 1996, pág. 32.

CONCLUSIONES GENERALES

En la historia de la integración económica de América Latina es posible distinguir claramente dos grandes períodos: en uno primero, que comprende de los años cincuenta a los ochenta, predominó la tendencia a la conclusión de convenios multilaterales, de amplia cobertura geográfica, en tanto que en los años más recientes, particularmente en la presente década, hay una bien definida tendencia a la suscripción de convenios bilaterales, la cual solo en los últimos años comienza a revertirse, que es el sentido en que parece apuntar la creación del Mercosur y el compromiso suscrito en la Cumbre presidencial de Miami, celebrada en 1994, de encaminarse a la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas.

El aspecto formal de la opción por el multilateralismo o el bilateralismo no es, en sí, lo que realmente importa, sino los motivos para elegir uno u otro. En la primera etapa el multilateralismo respondió a la idea de crear grandes espacios mediante la apertura de los mercados latinoamericanos para impulsar un comercio intrarregional hasta entonces prácticamente inexistente. La idea central que presidió la integración fue el desarrollo, sobre todo industrial, a cuyo efecto era indispensable abandonar el aislamiento de las economías, hasta entonces moviéndose dentro de compartimientos estancos, como lo señalaba la CEPAL en los documentos de la época.

No obstante que por entonces los procesos de integración se concibieron como parte integral de lo que convencionalmente se conoce como "desarrollo

hacia adentro", el cual requería la conjugación de la apertura intrarregional de los mercados al mismo tiempo que el establecimiento de una protección arancelaria adecuada frente al resto del mundo, la CEPAL subrayó en todo momento que el desarrollo de las economías no se debía operar aislándose del mercado mundial sino, por el contrario, con el propósito de ganar competitividad para participar con eficiencia en éste. Ello no obstante, los gobiernos y los intereses creados se apartaron de estas indicaciones y practicaron un proteccionismo que no sólo aisló, a veces con exceso, las economías latinoamericanas, sino impidió una real apertura de los mercados internos al comercio intrarregional.

Por su parte la empresa transnacional, ya para entonces orientada hacia el sector industrial (en tanto que en el siglo pasado lo estuvo hacia los ferrocarriles y la extracción minera), aprovechó las barreras arancelarias establecidas y se situó cómodamente en las corrientes de comercio intrarregional, en virtud de su mayor capacidad financiera y tecnológica y de que el conservadurismo de los inversionistas locales los mantuvo aferrados, como tradicionalmente lo habían estado, al mercado interno de sus respectivos países.

La experiencia de la primera etapa de la integración, que mostró la dificultad de conseguir la integración de numerosos mercados simultáneamente, podría pensarse que dio pie a que en la actualidad el bilateralismo se haya elegido como una opción preferente porque resulta comparativamente más fácil conciliar los intereses de cada parte. Es posible que así sea, pero divergen las opiniones de distintas fuentes. Algunos autores opinan que la crisis de la década pasada orilló a los gobiernos a defenderse con medidas unilaterales y, sobre todo, a

renegociar la deuda externa por separado, y que ello debilitó los vínculos intrarregionales. Otros más son de opinión que los gobiernos prefieren ahora la integración con países que tengan parecidos niveles de ajuste macroeconómico (inflación controlada, estabilidad cambiaria, etc.). Este podría ser el caso de Chile y México, pero el criterio resulta inaplicable al Mercosur, en el cual Argentina y Brasil iniciaron su proceso de integración con diferencias enormes en sus niveles de inflación y de estabilidad cambiaria, e incluso en sus políticas macroeconómicas.

Lo que salta a la vista es que tanto los acuerdos multilaterales (vigentes hasta la fecha) como los convenios bilaterales, están moviéndose en dirección al mercado mundial; ahora la apertura es ante todo hacia éste y por derivación se ha facilitado que los países latinoamericanos abran entre sí sus respectivos mercados. En otras palabras, la liberalización comercial se ha generalizado como un imperativo del nuevo orden económico mundial, y no es extraño entonces que los países latinoamericanos dismantelen sus sistemas de protección, no sólo entre sí sino también, e incluso principalmente, hacia el resto del mundo.

Esta es la cuestión fundamental. Los países centrales, particularmente Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, vienen remodelando la economía internacional en consonancia con sus intereses, y éstos requieren la apertura de los mercados, la desregulación de las economías (sobre todo, eliminar trabas a la inversión extranjera), a fin de operar en escala global.

En esta situación lo que marca las diferencias son los ritmos distintos de liberalización y desregulación de unos países a otros, de acuerdo a la mentalidad

de sus gobernantes y a sus situaciones particulares. Chile, por ejemplo, fue el primer país en América Latina que implantó las políticas hoy conocidas genéricamente como neoliberales. México, por su parte, parece haber respondido a su crisis de deuda externa y a la necesidad de captar financiamiento de fuentes internacionales. En ambos casos, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial ha tenido una activa participación, como se hizo notar en los capítulos tres y cuatro.

Cabe agregar que si las empresas transnacionales tuvieron una activa participación en los acuerdos de integración multilaterales, ahora su presencia es aun más importante. En el caso de Chile y México se hizo notar que una parte importante del intercambio es comercio intrafirma. Tal presencia no es de extrañar pues actualmente las empresas transnacionales son uno de los actores principales del nuevo orden económico mundial, por la posibilidad que tienen de operar en esta escala y porque concentran la masa más grande de recursos financieros, técnicos y productivos.

Es dentro de un marco como el descrito en los párrafos anteriores que debemos estudiar el Acuerdo de Complementación Económica de Chile-México. Es de suponer que su intercambio seguirá en aumento, con un peso relativo mayor de las exportaciones mexicanas debido a que, como se indicó en el capítulo cuarto, la composición de éstas es industrial. Al quedar eliminadas este año las restricciones al comercio automotriz, es de prever un aumento de las exportaciones mexicanas, dado que los vehículos constituyen el rubro principal de comercio con Chile. Es posible prever que las ventas chilenas a México moderen

su crecimiento en los últimos años o en todo caso que tengan una tasa de crecimiento menos dinámica, porque en su mayor parte se trata de productos agrícolas y agroindustriales. Pero también por el hecho de que las exportaciones de Chile registrarán sus principales tasas de crecimiento con el Mercosur, en virtud del Tratado de Asociación que suscribió este año.

En relación con lo anterior, pero no solo en lo que respecta al intercambio con Chile sino, en general, con todos los acuerdos de integración que suscriba México, es conveniente subrayar la importancia que adquiere el apoyo gubernamental a las empresas que requieran financiamiento en condiciones adecuadas y asesoría para operar su reconversión, de manera que estén en aptitud de competir tanto en mercados exteriores como dentro del mercado local con importaciones procedentes de terceros países. La empresa transnacional requiere tan solo un marco institucional apropiado, pues tiene los recursos de toda índole que exige una participación exitosa en la competencia internacional, pero no es este el caso de la mayor parte de empresas mexicanas, sobre todo de las pequeñas y medianas. De no mediar una política que claramente se oriente al apoyo de estas empresas, las beneficiarias exclusivas de las facilidades que brinde el Estado serán las empresas transnacionales, como viene ocurriendo en muchos casos.

Conviene agregar en torno a este asunto, que la integración regional constituye tanto una oportunidad como un desafío, implica un costo pero depara beneficios. El costo lo constituye la necesaria adaptación de la economía a nuevas condiciones de competencia. En algunos casos la iniciativa empresarial y

el apoyo gubernamental permitirán superar los rezagos y deficiencias y alcanzar una competitividad auténtica, como califica la CEPAL a aquella que se logra sin sacrificio de la fuerza de trabajo sino, antes bien, beneficiándola con una participación apropiada en los beneficios de la modernización.

No obstante lo anterior, no se puede excluir que algunas actividades serán sacrificadas, si el término se permite, por la competencia de los productos importados de los países asociados mediante acuerdos de integración. Se trata de actividades que se establecieron bajo una protección elevada, pero que no tienen posibilidad de desarrollarse en condiciones de libre mercado. Pero también, como ocurre en México, es el caso de actividades agrícolas que han sido relegadas persistentemente sexenio tras sexenio, lo que ha llevado a una real degradación del campo y de las condiciones de vida de la población rural.

Cualquiera que sea el caso será necesario contar con las políticas adecuadas para facilitar el desplazamiento de los recursos de actividades en decadencia a otras en que tales recursos tengan una aplicación más conveniente, teniendo siempre presente que la población afectada participe de los beneficios que se alcancen mediante la readaptación operada.

Los beneficios de la Integración consisten ante todo en una expansión de las oportunidades de participación en el comercio internacional y en el valor que la integración agrega a los esfuerzos nacionales. En otras palabras, la integración permite optimizar el aprovechamiento de los recursos de que disponen los países, gracias a su cooperación y el uso conjunto de tales recursos. A esto hay que agregar que desde sus inicios se ha atribuido a la integración el beneficio de

aumentar la capacidad de negociación de los países latinoamericanos con los grandes centros de poder. Es algo que con frecuencia pierden de vista los gobiernos, pero que conviene siempre subrayar.

Al hacer referencia a los beneficios de la integración es oportuno señalar que bajo la actual orientación neoliberal de los gobiernos, el desarrollo ha dejado de ser un objetivo explícito de sus políticas. En particular, no se cuenta con políticas industriales y no hay, por tanto, políticas que tengan un objetivo bien definido de estrechar la cooperación industrial entre los países latinoamericanos. En esto hay una clara diferencia con el planteamiento original de la integración por la CEPAL. Retomar sus ideas y aplicarlas en las nuevas condiciones del entorno internacional, constituye una de las conclusiones que se desea enfatizar.

Finalmente, volviendo al tema del acuerdo de complementación entre Chile y México, se desea adelantar la hipótesis de que en el inmediato futuro ampliarán sus compromisos, pues la cobertura del ACE dista mucho de la asumida por México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la cual, a su vez, apunta en dirección a la nueva normatividad del comercio internacional emanada de la Ronda Uruguay.

Se concluye de lo anterior, que en su oportunidad el ACE suscrito por Chile y México fue avanzado respecto de los acuerdos de complementación que habían suscrito los demás países en el marco de la ALADI, pero en relación a los acuerdos posteriores suscritos por México queda muy rezagado. Esto significa, si se ven las cosas con espíritu positivo, que hay todavía un amplio campo para extender los compromisos entre ambas partes, en particular en nuevos campos y

no solo en el comercial.

Si el multilateralismo gana espacio al bilateralismo en el futuro, y cual será en tal caso el papel que jugarán Chile y México, es asunto que valdrá la pena considerar, pero en buena medida ese papel dependerá de la dirección principal que tengan sus negociaciones con otros países y grupos. En caso que Chile no acceda al TLCAN, su posición seguramente estará bastante influida por los vínculos cada vez más estrechos que viene forjando con el Mercosur. En el caso de México es de suponer que seguirá teniendo el peso principal el acuerdo con América del Norte, a menos que este peso se moderara en alguna medida en virtud del éxito que pudiera alcanzar una política firmemente orientada a conseguirlo.

ANEXO 1

ACUERDOS BILATERALES ENTRE CHILE Y MÉXICO.

I. INTERGUBERNAMENTALES.

1. Acuerdo oficial para la reanudación de las relaciones diplomáticas y consulares entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile. (23 de marzo de 1990).
2. Acuerdo marco de cooperación hacendario-financiera entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México y el Ministerio de Hacienda de Chile. (2 de octubre de 1990).
3. Memorándum de Entendimiento entre la Secretaría de Pesca de México y el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción de Chile. (2 de octubre de 1990).
4. Tratado de Extradición y Asistencia Jurídica Mutua en Materia Penal. (2 de octubre de 1990).
5. Convenio de Cooperación Cultural y Educativa. (2 de octubre de 1990).
6. Convenio Básico de Cooperación Técnica y Científica. (2 de octubre de 1990).
7. Acuerdo sobre Cooperación para Combatir el Narcotráfico y la Farmacodependencia. (2 de octubre de 1990).
8. Supresión de Visas para Turistas y Hombres de Nacionalidad Chilena. (1º de octubre de 1991).
9. Documento de apoyo protocolario de agricultura de Chile y la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. (8 de marzo de 1991).
10. Memorándum de Entendimiento en Materia de Transportación Aérea. (9 de abril de 1991).
11. Acuerdo de Complementación Económica (22 de septiembre de 1991).
12. Acuerdo de Prestación Recíproca de Servicios y Equipamiento de Puertos. (31 de octubre de 1991).
13. Convenio de Puertos Amigos. (26 de febrero de 1992).

14. Convenio de Cooperación entre NAFIN y la Corporación de Desarrollo Tecnológico de Bienes de Capital. (14 de octubre de 1993).
15. Convenio de Cooperación Turística. (14 de octubre de 1993).
16. Memorándum de Entendimiento en Materia de Telecomunicaciones. (14 de octubre de 1993).
17. Acuerdo de Cooperación Forestal. (14 de octubre de 1993).
18. Acuerdo de Colaboración en materia de Comunicaciones e Informática. (19 de julio de 1994).

B. INTERINSTITUCIONALES.

19. Convenio General de Colaboración Académica entre la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y la Academia de Humanismo Cristiano. (1985).
20. Convenio General de Colaboración Académica entre la UNAM y el Instituto Superior de Arte y Ciencias Sociales. (30 de julio de 1986).
21. Convenio de Cooperación entre CEMAI y SOSOFA. (27 de noviembre de 1990).
22. Acuerdo de Cooperación en Materia de Promoción e Intercambio de Información Comercial. (1991).
23. Convenio de Colaboración entre la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), de Chile. (7 de mayo de 1991).
24. Convenio de Colaboración entre la UAM y la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Chile. (1991).
25. Convenio de Asistencia Académica entre el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey y la Universidad de Santiago de Chile. (30 de mayo de 1991).
26. Acuerdo Complementario de Cooperación Técnica y Científica entre el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) y la Comisión Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Chile. (22 de junio de 1991).
27. Convenio General de Colaboración Académica entre la UNAM y la Universidad de Chile. (16 de diciembre de 1991).

-
28. Convenio Específico en las Áreas de Sismisidad, Sismotónica y Riesgo Sísmico entre la UNAM y la Universidad de Chile. (1991).
 29. Convenio de Colaboración Académica, Científica y Cultural entre la UNAM y la Universidad de Chile. (16 de diciembre de 1991).
 30. Convenio de Colaboración entre el Centro para la Innovación Tecnológica de la UNAM y la Universidad de Chile. (16 de diciembre de 1991).
 31. Convenio de Colaboración Académica, Científica y Cultural entre la UNAM y la Universidad Católica de Valparaíso. (7 de abril de 1992).
 32. Programa de Cooperación Científica entre la UNAM y la Universidad Católica de Valparaíso para la realización de Estudios de Investigación en el Ámbito de la Biotecnología Microbiana y de Enzimas. (1992).
 33. Convenio de Colaboración Académica y Científica entre la UNAM y la Academia Politécnica Aeronáutica de Chile. (25 de agosto de 1992).
 34. Convenio General de Colaboración Académica y Científica entre la UNAM y la Universidad de Antofagasta. (25 de agosto de 1992).
 35. Convenio de Cooperación Técnica entre Bancomext y Prochile. (14 de octubre de 1993).

BIBLIOGRAFÍA.

AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL. *Sección Latinoamericana. informes de coyuntura económica, política y social*, Madrid, Fundación CEDEAL, núm. 27, 1er trimestre 1996, pp. 195.

ANDIC, S., y TEITEL, S.
Integración Económica, México, Fondo de Cultura Económica, 1977. pp. 692.

ARANCIBIA CORDOVA, Juan. (coord). *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México, IIEc, UNAM, 1994. pp. 297.

BELA BALASSA, J.D.
Desarrollo e Integración, México, CEMLA, 1965. pp. 151.

Teoría de la Integración Económica, México, Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana (UTEHA), 1964. pp. 332.

BERMÚDEZ A., Augusto.
América Latina: panorama actual de la integración y cooperación, CEPAL, 15 de mayo de 1984.

CANALS, Jordi.
La economía global, Barcelona, Ediciones Deusto, 1993. pp. 314.

CEPAL.
EL pensamiento de la CEPAL, Santiago de Chile, ONU, 1969, pp. 289.

CEVALLOS, Gonzalo.
Integración Económica de América Latina, México, FCE, 1971. pp. 360.

COUFFIGNAL, Georges., y DE LA REZA, Germán. (editores)
Los procesos de integración en América Latina. Enfoques y perspectivas, Estocolmo, Instituto de Estudios Latinoamericanos, 1996. pp. 81.

DRECKMANN LAFON, Kurt.
Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, México, UNAM. 1994. pp. 122.

FLACSO.
La inserción internacional de Chile, la política exterior del gobierno democrático, marzo-diciembre de 1990. (Serie política exterior y relaciones internacionales), Chile, FLACSO, 1991. pp.

GARAVITO, Rosa Albina, et. al.
México en la década de los 80's. México, UAM-A. pp. 230.

GAVIRIA CADAVID, Fernando.
La integración de los países latinoamericanos y del Caribe, Santafé de Bogotá, Fondo Latinoamericano de Reservas, 1995. pp. 271.

GUERRA-BORGES, Alfredo.
Desarrollo e integración en Centroamérica: del pasado a las perspectivas, México, IIEc, UNAM, 1988, pp. 174.

Globalización de la regionalización en América Latina, ponencia presentada en el XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, México, 2-6 de octubre de 1995.

La integración centroamericana: reestructura y nuevos esquemas, Costa Rica, Friedrich Ebert Stiftung, 1993. pp. 70.

La integración de América Latina y el Caribe, México, IIEc, UNAM, 1991. pp. 253.

Instituto para la integración de América Latina.
"El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)", *El proceso de integración en América Latina y el Caribe en 1993*. Banco Interamericano de Desarrollo. pp. 63-81.

La dimensión jurídica de la Integración, Buenos Aires, INTAL, 1973.

JIMÉNEZ LAZCANO, Mauro.
Integración Económica e Imperialismo, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1968. pp. 163.

LANCHS, Manfred.
Evolución y funciones de los Tratados Multilaterales, México, Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1962. pp. 163.

Latin American Monitor.
Chile 1993, Annual report on government, economy, the bussiness enviroment and industry with forecast through end 1993. United Kingdom, Latin America Monitor, 1993. pp. 124.

Latin American Monitor.

Chile 1994, Annual report on government, economy, the bussiness enviroment and industry with forecast through end 1994. United Kingdom, Latin America Monitor, 1994. pp. 152.

MORANDÉ, Felipe.

El Caso Chileno, Argentina, Fundación Konrad-Adenauer-Stifung, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano, 1993, pp.91.

MUSACCHIO, Andrés., y RAPOPORT, Mario. (Coord).

La Comunidad Económica y el Mercosur, Argentina, Fundación de Investigaciones Históricas, Económicas y Sociales, 1993. pp. 176.

OMAN, Charles.

Globalisation and regionalisation: the challenge for developing countries, Paris, OCDE, 1994. pp. 138.

PASTOR, Robert A.

"El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte: implicancias hemisféricas y geopolíticas", (fotocopias).

RAMIREZ DE LA O, Rogelio.

"El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana", (fotocopias).

ROITMAN ROSENMAN, Marcos.

América Latina en el proceso de globalización. Los límites de sus proyectos. (El mundo actual: situación y alternativas), México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, 1994. pp. 61.

ROSAS GONZALEZ, María Cristina.

Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio., México, FCPyS, UNAM, Tesis de Maestría, 1992. pp. 287.

SEARA VÁZQUEZ, Modesto.

Derecho Internacional Público., México, Editorial Porrúa, 1993, pp. 462.

SOTOMAYOR VALENCIA, Margot.

México, candidato al cambio estructural en el marco de la transformación global, México, IIEc, UNAM, 1992. pp. 59.

TAMAMES, Ramón.

Estructura Económica Internacional, Madrid, Alianza Editorial, 1980. pp. 550.

United Nation Center On Transnational Corporations.
World Investment report. Transnational corporations as engines of growth, New York, USA, 1992.

VILAS, Carlos.
América Latina en el nuevo orden mundial, México, Centro de Investigaciones Multidisciplinarias en Humanidades, 1994. pp. 52.

VUSKOVIC, Pedro.
La pobreza desafío teórico y estratégico, México, IIEc, UNAM, 1994. pp.

WIONCZEK, Miguel S.
Integración de América Latina: experiencias y perspectivas, México, FCE, 1979. pp. 381.

HEMEROGRAFÍA

ABELLA ARMENGOL, Gloria.
"La política exterior en la administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural", *Relaciones Internacionales*, México, CRI, UNAM, vol. XV, núm. 62, abril-junio de 1994. pp. 53-70.

ACHARD, Diego., et al.
"Mercosur, elites y política en Paraguay y Uruguay" *Integración Latinoamericana*, Argentina, núm. 192, agosto de 1993. pp. 59-62.

América Economía. Edición Especial, 1995/1996.

ASCHESTRUPP TOLEDO, Hermann.
"La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 45, núm. 11, noviembre de 1995. pp. 848-856.

Banco de Chile.
Economía chilena 1988-1994. Chile, Banco Central de Chile, 1994. pp. 54.

BARROS, Raymundo.
"Análisis comparativo de los Tratados de Montevideo 1960 y 1980" *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm.54, enero-febrero de 1981. pp. 93-100.

BAUMANN, Renato.
"Integración y desviación de comercio", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 51, diciembre de 1993.

BEKERMAN, Marta.

"La coordinación de las políticas económicas y la integración de América Latina", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 40, núm. 8, agosto de 1990. pp. 734-738.

BENDENSKY, León.

"Economía regional y la era de la globalización", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 44, núm. 11, noviembre de 1994. pp. 982-989.

"La dimensión espacial de la globalización económica", *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc, UNAM, vol. XXIV, núm. 95, octubre-diciembre de 1993. pp. 33-36.

BIANCHI, Andrés.

"Instrumento de fomento a las exportaciones en el marco de los esfuerzos de estabilización: el caso chileno", *Boletín*, Chile, CEMLA, vol. XXXVI, núm. 3, mayo-junio de 1990.

BIELSCHOWSKY, Ricardo y STUMPO, Giovanni.

"Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile, México, *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 55, abril de 1995. pp. 139-164.

BIRLE, Peter. et. al.

"Los empresarios y la integración regional en América Latina", (fotocopias).

BIZZOZERO, Lincoln.

"La relación entre el Mercosur y la Comunidad Europea: ¿un nuevo parámetro de vinculación", *Estudios Internacionales*, Chile, núm. 101, enero-marzo de 1993. pp. 37-56.

CABALLEROS, Rómulo.

"Centroamérica: perspectivas económicas de largo plazo", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 40, núm. 7, diciembre de 1992, pp. 637-647.

"Reorientación de la integración centroamericana", *Revista de la CEPAL*, Argentina, núm. 46, abril de 1992. pp. 133-145.

CABRA YBARRA, José G.

"La política exterior de México frente al cambio", *Relaciones Internacionales*, México, CRI, UNAM, núm. 62, abril-junio de 1994. pp. 113-115.

"Las relaciones de México con Latinoamérica durante la última década: ¿líder, intérprete o interlocutor?", *Relaciones Internacionales*, México, FCPyS, UNAM, núm. 56, octubre-diciembre 1992. pp. 117-128.

CACERES, L. R.

"Cambio estructural en el MCCA", *Revista Interamericana de Planificación*, núm. 19, marzo de 1985. pp. 65-73.

CARMONA ESTANGA, Pedro.

"El protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena: negociación y características", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, mayo de 1988. pp.

CASTRO ESCUDERO, Alfredo.

"El Mercosur contra el viento y marea", *Comercio Exterior*, México, vol. 44, núm. 11, noviembre de 1991. pp. 990-1000.

"El Mercosur, el nuevo modelo de integración", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 41, noviembre de 1991. pp. 1041-1048.

CEPAL

"Reflexiones sobre la situación actual y las perspectivas de la integración centroamericana", *Integración Latinoamericana*, enero-febrero de 1982. pp. 21-26.

CONESA, Eduardo R.

"La reestructuración del Mercado Común Centroamericano", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 65, enero-febrero de 1982. pp. 14-20.

CHÁVEZ GUTIÉRREZ, Fernando J.

"Las grandes empresas en el comercio exterior de México, 1983-1994", *Comercio Exterior*, México, vol. 46, núm. 4, abril de 1996. pp. 267-284.

CHUDNOVSKY, Daniel.

"El futuro de la integración hemisférica: el Mercosur y la Iniciativa para las Américas", *Desarrollo Económico*, Argentina, vol. 52, núm. 128, enero-marzo de 1993. pp. 483-513.

FAIRLE REINOSO, Alan.

"Crisis, Integración y desarrollo en América Latina, la dinámica del Grupo Andino con el Mercosur en la década de 1980", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, agosto de 1993. pp. 11-40.

FERRER, Aldo.

"Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 45, núm. 11, noviembre de 1995. pp. 819-831.

GANÁ, Eduardo.

"Coordinación de políticas en la integración latinoamericana: ¿necesidad o utopía?", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 42, núm. 8, agosto de 1992. pp. 711-723.

GONZÁLEZ, María Yolanda.

"Secretario de Relaciones Exteriores de Chile José Miguel Insulza", *Chile*, Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, núm. 48, septiembre de 1994. pp. 27-29.

GRADOS, Alfonso.

"El Grupo Andino y su plan de acción ante recientes iniciativas integracionistas", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 176, marzo de 1992. pp. 38-49.

GRAY RICH, Patricia.

"Acuerdo Chile-México una forma de integración viable", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 45, núm. 2, febrero de 1995. pp. 122-131.

GRUNWALD, Joseph.

"El escabroso camino hacia la integración hemisférica análisis regional de antecedentes orientados al futuro", *Trimestre Económico*, México, FCE, vol. LX, núm. 239, julio-septiembre de 1993. pp. 713-732.

GUERRA-BORGES, Alfredo.

"Algunos aspectos del MCCA en materia de inversión extranjera", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 39, septiembre de 1979. pp. 3-14.

"La reestructuración del MCCA: notas para una evaluación crítica", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 195, noviembre de 1993. pp. 3-10.

"Las experiencias de la integración económica Centroamericana. Algunas reflexiones", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 32, núm. 12, diciembre de 1982. pp. 1325-1331.

"El presente y la historia: reflexiones introductorias a una teoría de la integración latinoamericana", *Problemas del Desarrollo*, México, UNAM, vol. 21, enero-marzo de 1990. pp. 197-217.

"México: integración hacia el Sur", *Comercio Exterior*, México, vol. 46, núm. 2, febrero de 1996. pp. 158-162.

"Obsolescencia de los instrumentos centroamericanos de política industrial", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 30, núm. 1, enero de 1980. pp. 45-53.

"Regionalización y bloques económicos: tendencias mundiales desde una perspectiva latinoamericana", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 200, mayo de 1994. pp. 3-14.

GUILLEN R., Arturo.

"Bloques regionales y globalización de la economía", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 75, mayo de 1994. pp. 379-385.

HELD, D.

"Democracy from city-states to a cosmopolitan order?", *Political Studies*, Special Issue XI, 1992.

HIRST, Mónica.

"Condiciones y motivaciones del proceso de integración y fragmentación en América Latina", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 175, enero-febrero de 1992. pp. 19-31.

"El Mercosur y las nuevas circunstancias para su integración", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 46, abril de 1992. pp. 148-158.

KURI GAYTAN, Armando.

"La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 49, núm. 12, diciembre de 1992. pp. 1169-1172.

LAHERA, Eugenio.

"Las empresas transnacionales en la economía chilena", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 14, agosto de 1981.

LAHERA, Eugenio., OTTONE, Ernesto., y ROSALES, Osvaldo.

"Una síntesis de la propuesta de la CEPAL", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 55, abril de 1995. pp. 7-25.

LECUONA, Ramón.

"Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior", *Comercio Exterior*, México, vol. 46, núm. 2, febrero de 1996. pp. 87-101.

LEÓN, José Luis.

"Chile, 1973: ¿cuáles son las lecciones?", *México Internacional*, vol. 9, núm. 5, diciembre de 1993. pp. 5 y 6.

LIZANO, E.

"El MCCA en una época de turbulencia", *Trimestre Económico*, México, FCE, vol. núm. , julio-septiembre de 1983. pp. 1475-1506.

"Objetivos, instrumentos y obstáculos en el funcionamiento del MCCA, *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 27, agosto de 1978. pp. 11-28.

LOAYZA MARIACA, Armando.

"El ordenamiento jurídico del GATT y los compromisos adquiridos en tratados multilaterales de integración y en tratados bilaterales de Comercio", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 23, agosto de 1984. pp. 68-73.

MAGARIÑOS, Gustavo.

"Evolución de la Integración en el marco de la Aladi", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 165, 1991.

MAYORGA CORTÉS, Roberto.

"El MCCA: situación actual y perspectivas", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 8, 1976, pp. 11-21.

"Procesos de integración centroamericana", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 29, octubre de 1978. pp. 71-76.

MIRANDA, Hugo.

"Las relaciones diplomáticas entre Chile y México", *Revista Mexicana de Política Exterior*, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, núms. 36-37. pp. 40-48.

NORIEGA MORALES, Guillermo.

"Breve historia del Mercado Común y su situación y funcionamiento durante la crisis de la década de 1980", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 179, junio de 1992. pp. 3-21.

ONDARTS, Guillermo.

"La nueva Integración", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 175, enero-febrero de 1992. pp. 3-12.

ORTIZ WADGYMAR, Arturo.

"La política económica de México 1988-1992: hacia una evaluación preliminar", *Relaciones Internacionales*, México, FCPyS, UNAM, núm. 56, octubre-diciembre de 1992. pp. 133-141.

PAIK, Yongsun.

"La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 44, núm. 7, julio de 1995. pp. 503-510.

PALACIOS L., Juan José.

"El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 45, núm. 4, abril de 1995. pp. 295-302.

PALACIOS MALDONADO, Carlos.

"Confusión en el Grupo Andino", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 194, octubre de 1993. pp. 23-33.

"La integración bilateral", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 136-137, julio-agosto de 1988. pp. 43-66.

PARRA PEÑA, Isidro.

"Catorce años después. Una evaluación del Grupo Andino", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 33, núm. 3, marzo de 1983. pp. 268-274.

"Dos trabajos sobre el Grupo Andino. De dónde viene y hacia dónde va", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 30, núm. 5, mayo de 1980. pp. 484-490.

PRADO TASCH, Susana.

"Los cinco puntos estratégicos que convirtieron a Chile en un país exportador, (1ª parte)", *Carta Anierm*, México, ANIERM, núm. 144, vol. XXVII, agosto de 1994. pp. 8-10.

PRADO TASCH, Susana.

"Los cinco puntos estratégicos que convirtieron a Chile en un país exportador, (2ª parte)", *Carta Anierm*, México, ANIERM, núm. 145, vol. XXVII, septiembre de 1994. pp. 14-15.

QUINTEROS DE AGUILERA, Laura.

"La nueva etapa de la integración", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 179, junio de 1992. pp. 22-27.

REYES CHAVEZ, Mario.

"La cooperación bilateral en América Latina y su relación e influencia en la consecución del proceso de integración regional", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 136-137, julio-agosto de 1988. pp. 3-42.

ROFMAN, Alejandro.

"Estrategias frente al desafío del Mercosur", *Realidad Económica*, Argentina, núms. 114-115, febrero-mayo de 1993. pp. 130-189.

ROJAS ARAVENA, Francisco.

"El Cono Sur latinoamericano y la iniciativa para las Américas", *Estudios Latinoamericanos*, Chile, núm. 101, enero-marzo de 1993. pp. 98-122.

ROSALES V., Osvaldo.

"La segunda fase exportadora en Chile", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 43, núm. 9, septiembre de 1993. pp. 859- 864.

ROSAS GONZÁLEZ, Marla Cristina.

"Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa de Estados Unidos y zonas de libre comercio" *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, México, FCPyS, UNAM, vol. 157, julio-septiembre de 1994. pp. 34-60.

RUSELL, Robert.

"Reflexiones sobre lo nuevo del nuevo orden internacional", *Estudios Internacionales*, Chile, núm. 102, abril-junio de 1993. pp. 134-154.

SALAZAR, José Manuel.

"El resurgimiento de la integración y el legado de Prebisch", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 50, agosto de 1993. pp. 21-40.

SALAZAR SANTOS, Felipe.

"Bilateralismo y multilateralismo", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, marzo de 1977. pp. 4-18.

SIECA.

"Avances de la integración económica centroamericana", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 196, diciembre de 1993. pp. 117-119.

SIECA.

"Comienzo del proceso de reestructuración del MCCA, Managua 5 de julio de 1980", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 50, septiembre de 1980. pp. 87-88.

SIECA

"El Proceso de integración centroamericana: evaluación y crítica de algunas experiencias", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 65, enero-febrero de 1982. pp. 4-13.

SLOAN, John S.

"La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio: una evaluación de sus logros y fracasos", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 29, diciembre de 1979. pp. 37-55.

SUNKEL, Osvaldo.

"Desafíos y tareas del desarrollo en Chile", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 42, núm. 9, septiembre de 1992. pp. 837-841.

"Is the Chilean 'miracle' sustainable?", *Journal of Interamerican Studies and world affairs*, USA, University of Miami, Institute of Interamerican Studies, vol. 37, núm. 3, fall 1995. pp. 1-7.

VACCHINO, Juan Mario.

"Esquemas latinoamericanos de integración: problemas y desarrollo", *Pensamiento Iberoamericano*, España, núm. 15, enero-junio de 1989. pp. 57-83.

"Momentos claves en la historia de la ALALC-ALADI", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 126, agosto de 1987. pp. 26-38.

"Nuevos desafíos a la integración latinoamericana y desafíos del actual contexto internacional", *Mercado de Valores*, México, Nafinsa, vol. 53, núm. 2, enero de 1993. pp. 16-25.

VILLAGRÁN KRAMER, "Los instrumentos legales de la integración centroamericana.", (fotocopias).

WOON CHOI, Dae.

"La Cuenca del Pacífico y América Latina", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 49, abril de 1993. pp. 21-40.

YACHIR, Faysal.

"Bloques regionales en la economía mundial", *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc, UNAM, vol. 26, núm. 103, octubre-diciembre de 1995. pp. 91-130.

ZAPATA MARTÍ, Ricardo., y GABRIELLE, Alberto.

"La conclusión de la Ronda Uruguay: resultados e implicaciones", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 44, núm. 6, junio de 1994. pp. 625-537.

DOCUMENTOS

ACUERDO DE CARTAGENA.

"El Grupo Andino: evolución y perspectivas", 26 de abril de 1985. JUN/di 899.

"Estado actual de la integración andina: crisis del proceso y sus características", país, JUN/di 961, 31 de enero de 1985.

"Evolución del programa de reactivación y examen de la situación actual y perspectivas del proceso de integración subregional", país, COM/XXXV/dt 2/ Mod.1, 11 de noviembre de 1982. pp. 3-14.

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE CHILE Y MÉXICO.

ANINAT DEL SOLAR, Augusto.

"La institucionalidad en el Grupo Andino", CEPAL, LR/R.1151, 10 de junio de 1992. pp. 22-34.

BUREAU OF PUBLIC AFFAIRS.

Chile, background notes. United States, Department of State, Bureau, november 1990. pp. 7.

CEPAL.

Desenvolvimiento de los procesos de integración en América Latina y el Caribe, LC/R.1527, de mayo de 1995. pp. 98.

El grado de preparación de los países pequeños para participar en el ALCA, LC/MEX/R.549, 2 de febrero de 1996.

El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, ONU, Cepal, 13 de enero de 1994. LC/L.80.8(CEG.19/3).

"La inversión extranjera en América latina y el Caribe, Informe 1995", Chile, ONU, CEPAL, pp. 115.

CHAMORRO MARÍN, Edgar J.

"La nueva etapa del proceso de integración centroamericana", Ponencia presentada dentro del encuentro 87. *La integración y desarrollo de Centroamérica*, Guatemala, del 10 al 12 de diciembre de 1987.

"EL Acta final de la Ronda Uruguay", Comercio Exterior, Bancomext, vol. 44, núm. 6, junio de 1994. pp. 539-556.

FUENTES K., Juan Alberto.

"Los desafíos que plantea el NAFTA", Ponencia presentada para la conferencia sobre el NAFTA organizada por el Colegio de Economistas, contadores públicos y auditores, y administradores de empresas. Ciudad de Guatemala, 19 de julio de 1994.

GUERRA-BORGES, Alfredo.

La integración económica centroamericana y los nuevos escenarios de la integración latinoamericana, Fragmento de la ponencia presentada en el Coloquio Internacional de América: proceso de regionalización y perspectivas del Estado-nación, Universidades de Colima y de Guadalajara, Colima, México, 11-14 de septiembre de 1995.

"Reinserción internacional y obsolescencia de teoría tradicional del comercio", Ponencia presentada en el XX Congreso Latinoamericano de Sociología, México, 2-6 de octubre de 1995.

Ministerio de Relaciones Exteriores.

"Intercambio comercial entre Chile y México período 1990-1993", República de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, Departamento Económico, México, 1994. s/p.

"Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 39, edición especial, 1989. pp. 83.

Plan Nacional de Desarrollo, 1990-2000.

"Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994". *El Mercado de Valores*, México, núm. 6, 15 de marzo de 1991. pp. 3-12.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

"Evolución de la inversión extranjera directa en México", México, SECOFI, mayo de 1994. pp. 5.

"Tratado de Libre Comercio de América del Norte (resumen)", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 42, núm. 9, septiembre de 1992. pp. 8-32.

Tratado de Libre Comercio entre México y Chile., México, SECOFI, s/f, pp. 20.

SERRA PUCHE, Jaime.

Discurso pronunciado durante la inauguración del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones del Mundo, México, 18 de abril de 1990.

SIECA.

Boletín informativo, núm. 1, 1995.

Tratado de Asunción, ACE 18, ALADI.

Tratado de Montevideo, 1980.

ZEDILLO, Ernesto.

Discurso pronunciado durante el foro nacional "Política Exterior", México, 26 de junio de 1994.

OTROS

BID.

Panorama Económico y Social, 1995.

Banco de Chile.

Informe Anual, 1989-1995.

Banco de México.

Informe Anual, 1990-1995.

FMI.

Balance of Payments States Yearbook, 1995.

FMI.

Direction of Trade Statistics Yearbook, 1995.

Situación Latinoamericana.

Informes de Coyuntura, economía, política y social, España, CEDEAL, núm. 27, 1º trimestre, 1996. pp. 105-158.

Situación Latinoamericana.

Informes de Coyuntura, economía, política y social, España, CEDEAL, núm. 28, 2º trimestre, 1996. pp. 105-158.

Seguimiento periodístico en: La Jornada, EL Financiero, El Día, Reforma y Diario Estrategia, de 1990 al 15 de agosto de 1996.